



DOC
at**WORK**

Praxisverkauf & Nachfolge

Sie sind Inhaber einer am Markt gut funktionierenden arbeitsmedizinischen Praxis und haben diese stets mit Herz und Engagement geführt? Nun spielen Sie mit dem Gedanken, Ihre Praxis langsam in gute Hände zu übergeben, aber

- Ihnen fehlt ein passender Nachfolger, der Ihr Lebenswerk in Ihrem Sinne weiterführt?
- Sie können schwer einschätzen, wie sich das Geschäftsmodell Ihrer Praxis übertragen lässt?
- Sie sind unsicher, welchen Wert Ihre Praxis darstellt?
- Sie möchten vermeiden, dass Ihr Vorhaben vorzeitig bei Kunden, Mitbewerbern oder auch Mitarbeitenden publik wird?

Wir helfen Ihnen dabei, eine für Sie passende gute Nachfolgeregelung zu finden.

Über uns

Unser Experte Dr. Michael Sehling hat eine Praxis für Arbeitsmedizin gegründet, aufgebaut und 28 Jahre lang erfolgreich geführt. 2022 übergab er sie an seine Nachfolge.

- Der Prozess dauerte von der ersten Idee bis zur tatsächlichen Übergabe insgesamt acht Jahre.
- Wie so häufig im Leben gilt: Mit dem Wissen von heute hätte er sich viel »Trial and Error«, einige schmerzliche Erfahrungen und die damit verbundenen Umwege ersparen können.

Docatwork ist die einzige berufsgruppenspezialisierte Personal- und Unternehmensberatung, die ausschließlich im Bereich der Arbeitsmedizin agiert. Seit 2012 beraten wir Unternehmen und vermitteln Arbeitsmediziner*innen und Betriebsärzte sowie Betriebsärztinnen.



Docatwork ist eine Marke der
**GUIDO LYSK KARRIERE- UND
MANAGEMENTBERATUNG GMBH**
Neuer Wall 50 / 20354 Hamburg
Telefon: + 49 (0)40 / 2846 7383 – 0
Mobil: +49 (0)177 8079543
E-Mail: michael.sehling@docatwork.de

**Beratung für
Praxisentwicklung & Nachfolge
in der Arbeitsmedizin**

Gründung – Entwicklung – Übergabe



Praxis – Entwicklung

Ihre Praxis läuft grundsätzlich gut. Dennoch sind Sie noch nicht vollauf zufrieden.

- Sie möchten mehr Freiraum und Ihre Work-Life-Balance verbessern?
- Sie möchten mit den vorhandenen Ressourcen mehr Output erzeugen, wissen aber nicht, an welchen Stellschrauben zu drehen ist?
- Ihnen fällt es schwer, höhere Honorare beim Kunden durchzusetzen?
- Der Umfang der administrativen Aufgaben macht Ihnen zu schaffen?

Wir können Ihnen helfen, Lösungen zu finden.

Sie wissen es selbst am besten: Eine arbeitsmedizinische Praxis zu managen bedeutet eine ständige Gratwanderung zwischen ärztlicher und unternehmerischer Tätigkeit. Gleichzeitig sollten Prozesse, Strukturen und Betriebsmittel immer wieder hinterfragt, verbessert und angepasst werden.

Wir unterstützen Sie dabei, die relevanten betrieblichen Kennzahlen für Ihre Praxis zu definieren, anhand derer Sie Ihr Unternehmen auf Erfolgskurs bringen.

Warum wir Ihnen helfen können

Wir kennen und verstehen Ihre berufliche Situation aus eigener Erfahrung. Gleichzeitig sind wir seit mehr als 10 Jahren ausschließlich im arbeitsmedizinischen Kosmos tätig und kennen uns im Markt bestens aus.

- Mit uns planen Sie Ihren Praxisverkauf im geschützten Raum.
- Wir sorgen für die Nachfolge, die zu Ihnen und Ihrem System passt und das Unternehmen in Ihrem Sinne weiterführt.
- Von uns erhalten Sie einen realistischen Wert für Ihr Lebenswerk.
- Wir zeigen Entwicklungsfelder auf und unterstützen Sie dabei, Ihre Praxis noch erfolgreicher zu machen.
- Wir erstellen für Sie eine Prognose über die mögliche zukünftige Wertentwicklung Ihres Unternehmens.

Denken Sie daran: Der Verkaufsprozess entwickelt und aktualisiert sich fortlaufend. Planen Sie hier mit drei bis fünf Jahren.

Wir verstehen uns als langfristiger Partner an Ihrer Seite und begleiten Sie durch den gesamten Prozess. In der Regel steigt der Unternehmenswert währenddessen an, was sich positiv auf die Preisbildung beim späteren Verkauf auswirkt.

Unsere Vorgehensweise

Der Prozess umfasst folgende Phasen:

- Wir lernen uns kennen und klären Ihren Bedarf. Was wünschen Sie sich? Welche Vorstellungen haben Sie? Welche Möglichkeiten gibt es und wie können wir Ihnen als Docatwork helfen? Dieser Schritt erfolgt telefonisch oder per Video Call.
- Im Rahmen eines Audits vor Ort analysieren wir den Ist-Status Ihrer Praxis. Welche Potenziale bestehen bei Wertentwicklung, Organisation, Personal- und Kundenstruktur? Ist Ihre Praxis verkaufsfähig, sprich kann das System auf eine andere Person oder Organisation übertragen werden? Welche Exitstrategie ist die richtige für Sie?
- Sie erhalten eine Gesamtbewertung Ihres Unternehmens.
- Auf Wunsch erstellen wir für Sie einen Fahrplan für die nächsten Schritte.

Faustregel: Je weiter Ihre Praxis sich entwickelt, sprich je strukturierter und prozessorientierter sie ist, desto wahrscheinlicher führt dies zu einem erfolgreichen Praxisverkauf.