

M:TRIPS DEXIT

STRATEGISCHE PLANUNG DES PRAXISVERKAUFS

MALLORCA 30.09. – 03.10.2016

m





M:TRIPS



KURZBESCHREIBUNG

Der Markt für Zahnarztpraxen hat sich nun schon seit einiger Zeit von einem Verkäufer- hin zu einem Käufermarkt entwickelt. In den letzten Jahren ist es daher für viele Zahnärztinnen und Zahnärzte immer schwieriger bis unmöglich geworden, ihre Zahnarztpraxen am Ende ihrer Arbeitszeit noch erfolgreich zu verkaufen. Dieser Trend wird sich in den nächsten Jahren noch erheblich verstärken.

Aus diesem Grund veranstalten wir 2016 gemeinsam mit unseren Partnern Pluradent, Health AG und medidentas auf Mallorca ein 3 1/2-tägiges Seminar zum Thema „DEXIT“ – die strategische Planung des Praxisverkaufs“.

Um eine intensive und effiziente Zusammenarbeit zu garantieren, wird die Zahl der Teilnehmer bei dieser exklusiven Veranstaltung auf ca.15 begrenzt.

Ziel des Seminars ist die frühzeitige Entwicklung von Strategien für den Verkauf der Praxis bzw. Praxisanteile. Dementsprechend richtet sich diese Veranstaltung ganz gezielt an Zahnärztinnen und Zahnärzte, die Ihren Ausstieg in den kommenden 5-10 Jahren planen.

ABLAUF

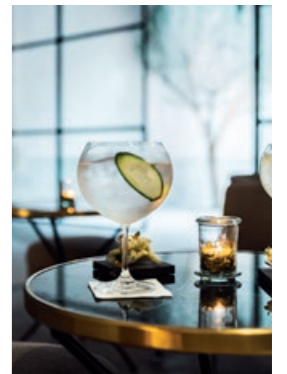
Das Seminar beginnt am Freitag, den 30.09. um 17:00 Uhr und endet am Montag, den 03.10. gegen 13:00 Uhr. Die Vortragsdauer wird sowohl von den Referenten Jens Törper, Holger Kuhr, Jens Pätzold, Torsten Klapdor und Carsten Schlüter, als auch zum intensiven Erfahrungs- und Gedankenaustausch genutzt. Präsentationen der einzelnen Praxen werden von den Referenten moderiert und in das Programm eingebunden.

Zwischen den einzelnen Arbeits- und Vortragseinheiten sind zeitliche Freiräume zur individuellen Nutzung vorgesehen, die allen Teilnehmern die Gelegenheit zum Erfahrungs- und Gedankenaustausch zu zweit oder in kleineren Gruppen ermöglichen.

An allen Abenden sind die Teilnehmer zu gemeinsamen Abendessen eingeladen, die wir sicher noch durch einen Ausflug in Palmas Nachtleben oder einem Drink an der tollen Bar unseres außergewöhnlichen Hotels abrunden.

Bitte beachten Sie bei Ihrer Flugbuchung, dass Ihr Rückflug am Montagnachmittag nicht vor 16.00 Uhr geht, da es sonst zeitlich mit dem Seminarende zu knapp wird.

M:TRIPS



LOCATION

Das Seminar findet im Hotel SANT FRANCESC statt. Das 5-Sterne Hotel liegt mitten in der Altstadt von Palma. Es befindet sich in einem wundervollen Herrenhaus aus dem 19. Jahrhundert und verfügt über 42 Zimmer und Suiten, viele davon mit Holzbalkendecken und Mansardendächern, andere mit Fresken und Simswerk. Das Hotel hat seit seiner Eröffnung zahlreiche Preise gewonnen!

Die Übernachtung in einem Superior Single Room kostet inkl. Frühstück und 10 % VAT 335 € pro Zimmer. Ein Doppelzimmer der Kategorie Deluxe Double ist für 365 € buchbar. Das Privilege Double Zimmer kostet pro Nacht 445 € und die Jr. Suite als Doppelbelegung kostet 535 €.

Sollten Sie ein anderes Hotel bevorzugen, so gibt es in Palma natürlich noch zahlreiche weitere Möglichkeiten. Auf Wunsch vermitteln wir Ihnen auch gerne alternative Unterkünfte in der näheren Umgebung.

TEILNAHMEGEBÜHREN

Die Gebühren für das Seminar betragen 1.350 € zzgl. MwSt. pro Teilnehmer. Der 2. bis x. Teilnehmer einer Praxis erhält eine Ermäßigung von 50 %. Reiset Teilnehmern, die nicht am Seminar teilnehmen, berechnen wir lediglich 250 € zzgl. MwSt. Die Gebühren sind gegen Rechnungsstellung sechs Wochen vor Veranstaltungsbeginn fällig.

MALLORCA

ABLAUF DES WORKSHOPS

FREITAG

30. SEPTEMBER

17.00 UHR BIS 19.00 UHR

Auftakt des Seminars

BEGRÜSSUNG + EINFÜHRUNG

- : Erläuterung zu Organisation + Ablauf des Wochenendes
- : Kurze Präsentation der teilnehmenden Praxen und Zahnärzte (mit Hilfe von PowerPoint, freier Rede oder anhand der Homepage)

MODERATION

Carsten Schlüter, M:Consult

Am Freitagabend sind alle Teilnehmer zum gemeinsamen Begrüßungsdinner der Health AG eingeladen.

SAMSTAG

01. OKTOBER

10.00 UHR BIS 11.30 UHR

Der Blick auf den Markt

- : Welche Praxen heute noch verkauft werden können und warum
- : Gängige Wege zur Praxisbewertung

REFERENT

Holger Kuhr, Pluradent

11.30 UHR BIS 13.30 UHR

Marketing für den strategischen Dexit

- : Warum Praxisabgaben Marketingaufgaben sind
- : Kommunikationsstrategien für die Praxisabgabe

REFERENT

Carsten Schlüter, M:Consult

13.30 UHR BIS 16.30 UHR

Siesta

16.30 UHR BIS 19.30 UHR

Exit, Abgabe, Verkauf?

- Wie die Sprache das Denken formt
- : Lebenslinien. Wenn die Wege des Praxisinhabers und der Praxis sich trennen
 - : Praxiswert. Gibt es einen objektiven Praxiswert? Wenn ja, wie wird dieser ermittelt? Wie machen es andere Wirtschaftsunternehmen?
 - : Strategie. Wann und wie bereite ich den „DEXIT“ vor? Wo muss ich frühzeitig die Grundlagen schaffen?

REFERENT

Jens Törper, Health AG

Am Samstagabend sind alle Teilnehmer zum Pluradent Dinner in Palma eingeladen. Anschließend optional: Ausflug in Palmas Nachtleben

Für weitere Informationen stehen wir Ihnen gerne persönlich unter 0208 - 9929550 zur Verfügung. Oder schreiben Sie uns an info@m-trips.de

MALLORCA

ABLAUF DES WORKSHOPS



SONNTAG

02. OKTOBER

10.00 UHR BIS 16.00 UHR

Sonntagvormittag und -mittag sind zur individuellen Gestaltung freigehalten

16.00 UHR BIS 19.00 UHR

„HILFE, ICH SUCHE MEINEN NACHFOLGER!“
Praxisnachfolge im 3-Stufen-Modell

- : Übergabe und Kooperationen für den Generationswechsel
- : Worauf ist beim Verkauf der Praxis zu achten?
- : Wie vermeidet man, dass die im Eigentum stehende Praxis-Immobilie erhebliche Steuernachteile entstehen lässt?

REFERENT

Jens Pätzold, Lyck & Pätzold healthcare . recht

Am letzten Abend lädt medidentas alle Teilnehmer noch einmal ganz herzlich zum Abschlussdinner ein.

MONTAG

03. OKTOBER

10.00 UHR BIS 12.00 UHR

Dexit in die wirtschaftliche Unabhängigkeit

- : Wirtschaftliche Unabhängigkeit – Worauf es wirklich ankommt
- : Zahlenbeispiele zur wirtschaftlichen Unabhängigkeit
- : Praxisverkaufserlöse und Kapitalanlagen
- : Weshalb die demografische Entwicklung die Versorgungswerke der Zahnärzte trifft
- : Anlagenkonzeptionen und Portfoliostruktur in Krisenzeiten
- : Die Wissenschaft des Investierens

REFERENT

Torsten Klapdor, medidentas

12.00 UHR BIS 13.00 UHR

EXIT

Rückblick und Resümee des Wochenendes

Ende des Workshops

Individuelle Abreise im Laufe des Nachmittags.

Sollten Sie noch am gleichen Tag zurückfliegen, beachten Sie bitte, dass Ihr Rückflug nicht vor 16:00 Uhr geht.

FÜR DIE TEILNAHME AN UNSEREM SEMINAR VERGIBT DIE BUNDESZAHNÄRZTEKAMMER DER DGZMK 17 FORTBILDUNGSPUNKTE.



IHRE REFERENTEN SIND



HEALTH AG
KONZERNMANAGEMENT

JENS TÖRPER

- : Vorstand (CEO) der Health AG, Finanz- und Factoringdienstleisterin für den Gesundheitsmarkt
- : Aufbau des Bereichs Beteiligungsmanagement Westeuropa in der EOS Gruppe
- : Rechtsanwalt



LYCK+
PÄTZOLD.
healthcare . recht

JENS PÄTZOLD

- : Rechtsanwalt und Fachanwalt für Medizinrecht
- : Betreut ausschließlich niedergelassene Ärzte und Zahnärzte im gesamten Bundesgebiet
- : Gründungspartner der Kanzlei „Lyck + Pätzold healthcare . care“
- : Autor zahlreicher Fachartikel und Fachbücher (z.B. „Arbeitsrecht für Zahnärzte“ und „Praxisstrategie und Marketing für Zahnärzte“ im Zahnärztlichen Fachverlag)



pluradent

HOLGER KUHR

- : Vertriebsleiter Pluradent Vertriebsgebiet Nord
- : Marketingkaufmann (FH) und Dentalkaufmann



medidentas
Finanzplanung für Heilberufler

TORSTEN KLAPDOR

- : Gründer, Gesellschafter und Geschäftsführer der medidentas GmbH, Finanzplanung und Honorarberatung für Heilberufe
- : Trainer und Berater, Apotheker und Ärztebank Düsseldorf, Schwerpunkt ganzheitliche Kundenberatung



m
M:CONSULT

CARSTEN SCHLÜTER

- : Marketing Consultant
- : Betreut unterschiedlichste Unternehmen aus der Industrie und dem Gesundheitsmarkt in Sachen Werbung und Marketing
- : Seit mehr als 20 Jahren aktiv in Sachen Praxismarketing
- : Geschäftsführer der M:Consult GmbH, Mülheim/Ruhr, einer der ersten Werbeagenturen für Mediziner in Deutschland
- : Veranstalter regelmäßiger Marketing Seminare und Praxis Workshops

M:TRIPS

NACHBARSWEG 25
D-45481 MÜLHEIM

T +49 208 99 295 50
F +49 208 99 295 11
WWW.M-TRIPS.DE
INFO@M-TRIPS.DE

