

Erwartungshaltung der ÜbergeberInnen



Dr. Walter Arnberger



Erwartungshaltung der ÜbergeberInnen

- Wie wird die eigene Praxis gesehen:
 - Mein Lebenswerk
 - Einzigartig
 - Unbezahlbar
 -
- **Ihr Wert wird sicher unterschätzt !**

Erwartungshaltung der ÜbergeberInnen

- Was wird angeboten:
 - Oftmals sehr starre Vorstellung bezüglich Immobilie
 - Fixpreis für Inventar (Geräte und Einrichtung)
 - Übernahme von Personal (Segen oder Plage?)
 - Warenwerte (HAPO)
 - Manche wollen noch etwas weiterarbeiten (z.B. Vertretung).....
 - **Patientenstock (innerer Firmenwert)!**
 - **Telefonnummer, Homepage (Link)**

Erwartungshaltung der ÜbergeberInnen

- Wie erfülle ich die Erwartungshaltung?
 - Mit Diplomatie !
 - Charme
 - Unaufgeregt
 - Keine Türen zuschmeißen, sondern miteinander reden.....

Erwartungshaltung der ÜbergeberInnen

- Was tun, falls die Erwartungshaltungen beider Seiten nicht harmonieren?
 - **Rat von neutraler Seite einholen = Ärztekammer !**
 - Es geht nicht um Gesundheit oder Leben sondern nur um Geld, daher zum Steuerberater!
 - Man kann auch nicht Alles vertraglich regeln, daher gegenseitiges Vertrauen und Toleranz!

Danke für die Aufmerksamkeit,

Viel Glück und Erfolg !