



PRAXISSUCHE >>> Die eigenen vier Praxiswände zu finden, ist wie die Suche nach der berühmten Nadel im Heuhaufen: Mühsam und zeitaufwendig – gepaart mit der Gefahr, sich bei Unachtsamkeit ins eigene Fleisch zu schneiden. Ganz anders mit der Praxisbörse des Dentaldepots dental bauer: Mit wenigen Klicks hält das Onlinetool zeitgemäß und übersichtlich die wichtigsten Informationen für angehende sowie abgebende Praxisinhaber bereit.

Wie in allen Bereichen, verlagern sich immer mehr Aktivitäten und Prozesse ins Internet. Auch das familiengeführte Unternehmen dental bauer hat diesen Trend frühzeitig aufgegriffen und eine digitale Plattform für Zahnarztpraxen entwickelt, um Räumlichkeiten für Praxisübernahmen und Neugründungen zeitgemäß anzubieten.

Klasse statt Masse

Die Vorteile der dentalspezifischen Praxisbörse liegen für die Nutzer klar auf der Hand: Alle angebotenen Objekte wurden vorab durch die Experten des Dentaldepots fachlich bewertet und geprüft. Das passiert bei potenziellen Abgeberpraxen bei einem Besichtigungstermin. Die zusammengetragenen und verkaufsrelevanten Daten werden ausschließlich von fachkundigen Existenzgründungsberatern analysiert, aufbereitet und anschließend in das Portal eingetragen. Somit ist eine realistische und qualifizierte Darstellung der Praxen gewährleistet. Anders als bei den marktführenden Immobilienportalen landet in der Praxisbörse von dental bauer durch diesen Kontrollmechanismus garantiert keine Masse, sondern nur Qualität.

Per Filter zum Ziel

Das gesamte Angebot kann mit diversen Filter- und Ansichtsmöglichkeiten verfeinert werden. Die Ergebnisse lassen sich nach Bundesland, Postleitzahlengebiet, Kategorie und Fläche eingrenzen. Als spezialisierte Immobilienbörse für Praxisräume ist die Suchmaske überregional ausgerichtet. Über das Onlineportal können Interessierte somit Angebote aus der gesamten Bundesrepublik finden, gelegentlich sind auch Angebote aus den Nachbarländern Österreich und der Schweiz dabei. Kategorisiert werden die Objekte nach den Bereichen Praxisneugründung, Praxisübernahme und Sozietät, wobei sich das prozentuale Verhältnis der Kategorien in circa 5 Prozent Sozietäten, 20 Prozent Neugründungsobjekte und 75 Prozent Praxisübernahmen aufschlüsseln lässt.

Das Wichtigste im Blick

Auf den ersten Klick erfolgt eine grobe Einordnung der geografischen Lage anhand einer zweistelligen Postleitzahl und einer kurzen markanten Beschreibung des Ange-

bots. Mit einem aussagekräftigen Praxisbild gewinnen Interessierte einen ersten Eindruck über den Zustand des Objekts. Gefällt ein Angebot, kann man über die Detailansicht „mehr erfahren“: Konkrete Informationen zur Infrastruktur, Parksituation, die Spezifikation der Immobilie und – am wichtigsten – sämtliche Praxismerkmale, wie Quadratmetergröße, Anzahl der Behandlungszimmer und gegebenenfalls zur Ausstattung, werden in der Praxisbörse veröffentlicht. Wesentliche Aspekte wie der Verkaufspreis und der Umsatzdurchschnitt ergänzen das Immobilienangebot. Vollständig wird es letztendlich durch eine anschauliche Bildergalerie, die bei circa 80 Prozent der Angebote verfügbar ist. Die Wünsche des Abgebers werden hier selbstverständlich respektiert. Dennoch setzt man bei der Darstellung bewusst auf markante und reduzierte Informationen und Fakten. Somit laufen User nicht Gefahr, sich in Details zu verlieren.

Einige Angebote können sogar mit einem umfangreichen Verkaufsexposé aufwarten: eine realistische, am Markt orientierte Praxisbewertung hinsichtlich materieller, sämtlicher immaterieller und ideeller Parameter – ein zusätzliches Dienstleistungsangebot des Dentaldepots.

Objekt der Begierde

Hat ein Objekt das Interesse geweckt, kann auch schon direkt eine unverbindliche Anfrage gestartet werden. Ein Registrierungsprozess, was das Vorhalten von Benutzernamen und Passwörtern erforderlich machen würde, ist dafür nicht nötig. Unter Angabe weniger persönlicher Daten wird mit nur einem Klick automatisch eine objektbezogene Mail an das Team der Existenzgründungs- und Abgabeberater generiert und bildet den Startpunkt eines transparenten, barrierefreien und kommunikativen Austauschs zwischen Verkäufer, Käufer und Makler.

Gesamtstrategie bei der Praxisvermarktung

Mit der Praxisbörse bietet dental bauer den Praxisbetreibern von morgen eine jederzeit verfügbare Plattform, die auf allen gängigen Endgeräten abrufbar ist und sich dabei an den steigenden Anforderungen der Interessenten orientiert. Ganz oben auf der Kriterienliste steht deshalb die marktgerechte und solide Analyse und Bewertung der Objekte durch Experten. Ein Handeln als Ansprechpartner in Immobilienfragen und nicht als Nachweismakler ist die Philosophie der Existenz-

gründungsberater des familiengeführten Großhandelsunternehmens. Dank des umfangreichen Angebots aus aufeinander abgestimmten und unterstützenden Produkten und Dienstleistungen bietet dental bauer für jede Herausforderung die passende Lösung. <<<

Und alles startet mit einem Klick auf www.dentalbauer.de/praxisboerse

KONTAKT

dental bauer GmbH & Co. KG
 Fachgroßhandel
 Ernst-Simon-Straße 12
 72072 Tübingen
 Tel.: 07071 9777-0
 info@dentalbauer.de
 www.dentalbauer.de

Infos zum Unternehmen

