

Arthur Kiederle

Rechtsanwalt · spezialisiert auf Nephrologen

IHR PRAXISVERKAUF OHNE RISIKEN UND NEBENWIRKUNGEN.

Mit dem richtigen Spezialisten.



DIE EINMALIGE CHANCE FINANZIELL AUSZUSORGEN.

Der Markt für nephrologische Praxen in Deutschland bietet derzeit überdurchschnittliche Chancen für den Praxisverkauf. Als Rechtsanwalt, der sich auf den Verkauf von Dialysepraxen spezialisiert hat, ist Arthur Kiederle der richtige Partner, um bei Verhandlungen mit internationalen Konzernen das Beste für Sie zu erreichen.

VON BEGINN AN SPEZIALISTENBETREUUNG.

Sie erhalten nicht nur fundiertes Know-how, sondern auch eine umfassende Komplettbetreuung. Eben alles aus einer Hand.

AUSSERGEWÖHNLICHE MARKTKENNTNIS

Als Rechtsanwalt hat Arthur Kiederle seinen beruflichen Schwerpunkt auf nephrologische Praxistransaktionen gesetzt. Dank der Erfahrung durch erfolgreiche Praxisverkäufe weiß er genau, worauf es bei den Verhandlungen ankommt. Er kennt die richtigen Ansprechpartner bei den wichtigsten Konzernen persönlich.

GESAMTPAKET AUS EINER HAND

Arthur Kiederle vertritt bei Praxistransaktionen ausschließlich niedergelassene Ärzte auf Verkäuferseite. An Ihrer Seite werden alle Schritte der Praxistransaktion durchgeführt. Von seinem Team und ihm werden sämtliche juristische, steuerliche und wirtschaftliche Belange geregelt, die Verhandlungen geführt und so das Gelingen des Verkaufs gewährleistet.

FAIRNESS UND TRANSPARENZ

Das Ziel sind immer die bestmöglichen Gesamtkonditionen für die Nephrologen. Denn es kommt nicht nur auf die Höhe des Verkaufspreises an, sondern auch darauf, dass es mit der Praxis in Ihrem Sinne weitergeht. Letztlich ist es wichtig, dass Verhandlungen auf Augenhöhe stattfinden und eine Partnerschaft zwischen den Parteien zum Wohl der Patienten entsteht.



SCHRITTE DER PRAXISTRANSAKTION.



1 STRATEGIEENTWICKLUNG

In enger Zusammenarbeit analysieren wir zunächst die Praxissituation und Ihre persönlichen Umstände. Gemeinsam definieren wir Ziele, Zeitabläufe sowie rechtliche und steuerliche Besonderheiten und legen die Vorgehensweise fest.



4 UMFASSENDE STEUER- UND RECHTSBERATUNG

Während der Transaktion beraten Sie Arthur Kiederle und sein Team umfassend in allen steuerlichen, rechtlichen und medizinrechtlichen Fragen, die mit dem Verkauf in Zusammenhang stehen. Dabei geht es nicht nur um die Regelungen des Kaufvertrages oder die optimalen steuerlichen Bedingungen, sondern auch um die ganz persönlichen Belange der Ärzte, wie den Anstellungsvertrag oder die Behandlung der Praxisimmobilie. Darüber hinaus muss auch die Weiterbeschäftigung der Mitarbeiter und die Anpassung von laufenden Verträgen geklärt werden.



2 KONTAKTAUFNAHME

Nach Analyse der potenziellen Kaufinteressenten erfolgt die Kontaktaufnahme mit den verantwortlichen Personen. Arthur Kiederle organisiert und begleitet die ersten Treffen immer persönlich. Danach werden die nötigen Vertraulichkeitsvereinbarungen, Absichtserklärungen und Vorverträge erstellt.



5 DUE DILIGENCE UND COMPLIANCE PRÜFUNG

Der Käufer führt umfangreiche rechtliche und steuerliche Prüfungen der Praxis durch (Legal und Tax Due Diligence). Zudem stellt er durch seine Compliance Prüfung sicher, dass in der Praxis nach der Übernahme alles geltendem Recht und seinen internen Konzernrichtlinien entspricht. Es ist wichtig, mit diesen Anforderungen umgehen zu können, denn wer sicherstellt, dass vor der Unterzeichnung alles geprüft worden ist, wird hinterher keine bösen Überraschungen erleben.



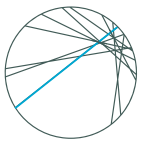
3 VERHANDLUNGSFÜHRUNG

In der »heißen Phase« der Verhandlungen werden die gegenseitigen Zielvorstellungen ausgetauscht. Der Kaufinteressent eröffnet zumeist mit einem »indikativem Angebot«, das dann in mehreren Gesprächsrunden nachverhandelt wird. Am Ende einigt man sich erst einmal persönlich über die Rahmenbedingungen des Verkaufs.



6 VERTRAGSGESTALTUNG UND -ÜBERWACHUNG

Die Bedingungen der Verträge werden mit dem Käufer ausgehandelt und einzeln formuliert. Dazu gehören Kaufvertrag oder Pachtvertrag über die Praxisimmobilie genauso wie der Arbeitsvertrag bei anschließender Anstellung im MVZ des Käufers oder Sonderregelungen für Nephrologen unter 55 Jahren. Die komplexen Transaktionsverträge und ihre besondere Sprache erfordern sichere Rechtskenntnis und viel Erfahrung.



Arthur Kiederle

Rechtsanwalt · spezialisiert auf Nephrologen

DER SPEZIALIST EXKLUSIV FÜR NEPHROLOGEN.

RECHTSANWALT
FACHANWALT FÜR STEUERRECHT

Arthur Kiederle ist seit 1997 als Rechtsanwalt zugelassen und seit 2001 Fachanwalt für Steuerrecht. Zu seinen Tätigkeitsschwerpunkten gehört die Abwicklung großer auch internationaler Unternehmenstransaktionen. Er ist es gewohnt, mit internationalen Konzernen und deren Beraterteams zu verhandeln.

Für Nephrologen ist Rechtsanwalt Arthur Kiederle exklusiv seit 2014 tätig. Seither hat er mehrere Dialysepraxen erfolgreich an Medizintechnikkonzerne verkauft. Dabei ist es ihm stets gelungen, überdurchschnittliche Konditionen durchzusetzen. Er begleitet den gesamten Verkaufsprozess mit Leidenschaft und persönlicher Präsenz und achtet nicht nur auf die wirtschaftlichen, rechtlichen und steuerlichen Anforderungen, sondern kann seine Erfahrung und sein Gespür für Unternehmerpersönlichkeiten und deren Bedürfnisse nun auch für seine Nephrologen einsetzen.

Lassen Sie sich unverbindlich beraten.

 0821 · 455056-11

Oder schreiben Sie uns.

 info@nephrologenkanzlei.de

ARTHUR KIEDERLE
Maximilianstraße 41
86150 Augsburg
www.nephrologenkanzlei.de

