KOCK + VOESTE
analysieren optimieren gewinnen

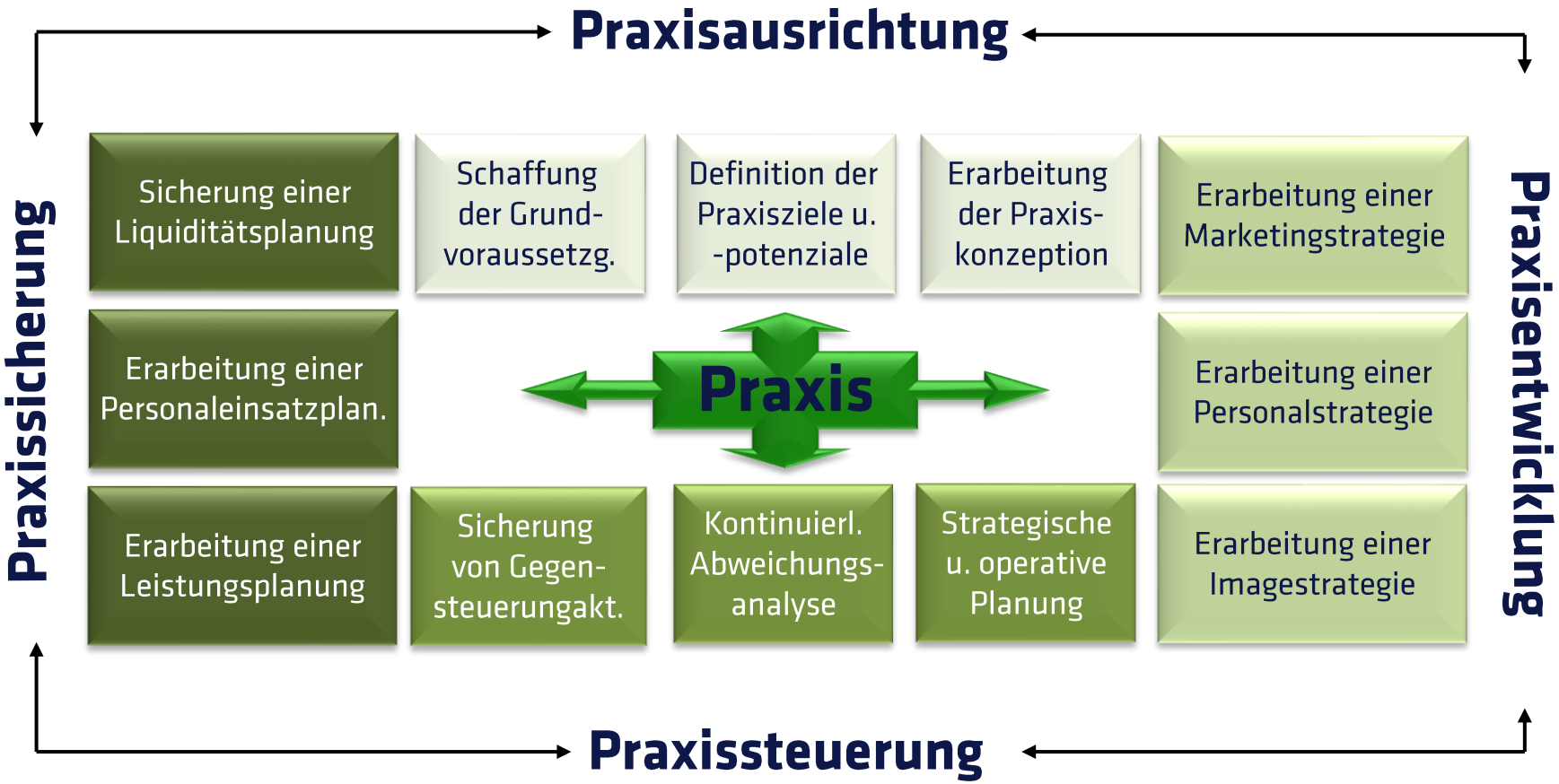
Einfach loslegen?

Der Weg in Ihre erfolgreiche Niederlassung.

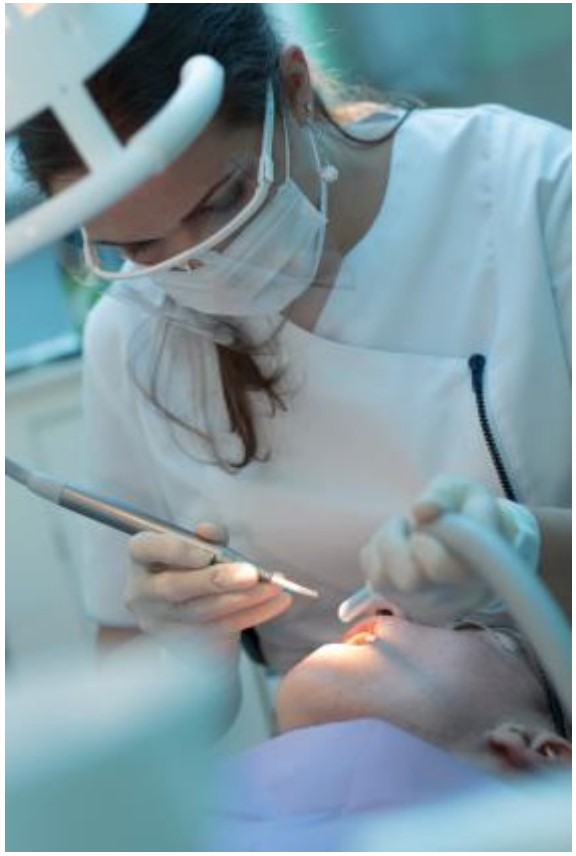
Faktoren einer erfolgreichen Gründung

- Die **Ausgangssituation** im Gesundheitswesen und deren Folgen
- Die **Hauptaufgaben** des Gründers als Unternehmer
- **Mindestanforderungen** an eine Existenzgründungsberatung (gem. BMWi-Richtlinien)
- Fragen an den Gründer
- Der **Business-Plan** von Kock + Voeste sichert die Realisierbarkeit des Vorhabens ab.

Die betriebswirtschaftlichen Hauptaufgaben des (Zahn-)Arztes als Gründer



Die Ausgangssituation im Gesundheitswesen



Aktuelle Trends im Gesundheitswesen sind:

- **Beitragsstabilität** bleibt relevant
- demografische **Überalterung** der Bevölkerung
- Weiterentwicklung des medizintechnischen **Fortschritts**
- weiterhin **Zunahme** der **Zahnärztezahlen**
- Veränderung des **Patientenverhaltens**
- zunehmender **Einfluss moderner Medien**
- die **Wettbewerbssteuerung** etabliert sich **als Leitbild** im Gesundheitswesen
- weitere Ausdehnung des **Managed-Care**-Modells wird diskutiert
- neue **Versorgungsstrukturen** werden entwickelt

… und deren Folgen

- privat **ersetzt gesetzlich**
- **Kassen beeinflussen** Zahnärzte und Zahnärztinnen direkt
- Anreizsysteme **für Versicherte nehmen zu**
- innovative Betriebsformen **entstehen**
- **Wettbewerb** wird zur **Hauptdeter-minante** des Praxismanagements

Zusätzlich etablieren sich folgende Trends

(lt. Zahnärztejahrbuch 2015)

- Trend zu **größeren** Zahnarztpraxen
- **rückläufige Zahl** der Zahnarztpraxen insgesamt
- weiterer Trend zur **Prävention**
- **neue Geschäftsfelder** für Zahnärzte (CMD, etc.)
- neue **Anästhesieverfahren**
- ansteigende **Zuzahlungen** bei Zahnersatz
- ergänzt durch **demographischen Wandel** (Best Ager)

Mindestanforderungen an eine Existenzgründungsberatung (gem. BMWi-Rl.)

1. Prüfung der **Eignung** des Objekts und des/der Praxisgründers/-gründerin
2. Untersuchung von Markt- und **Wettbewerb**situation
3. **Beurteilung** der Praxiskonzeption
4. Analyse des **Investitionsvorhabens** und der **Finanzierung**
5. Bewertung der **Wirtschaftlichkeit** des Gesamtvorhabens
6. Definition der **Maßnahmen** zur Umsetzung des Konzepts

Fragen zum Objekt und zur Person des Gründers/der Gründerin

- *Welche **fachlichen Fähigkeiten** weist der Gründer/die Gründerin auf?*
- *Welche **betriebswirtschaftlichen Kenntnisse** sind vorhanden?*
- *Welche **unternehmerischen Denk- und Handlungsweisen** sind bekannt?*
- *Wie ist es um die **persönliche Qualifikation** und Eignung des Gründers/der Gründerin bestellt?*
- *In welcher **finanziellen Situation** befindet sich der Gründer/die Gründerin?*
- *Welche **rechtlichen Voraussetzungen** sind erfüllt worden bzw. müssen noch erfüllt werden?*

Fragen zu den geplanten Investitionen und zur Finanzierung

- *Sind die geplanten Investitionen der Höhe nach dem Vorhaben **angemessen**?*
- *Ist die Struktur der Investitionen **plausibel**?*
- *Welcher Betrag sollte vor dem Hintergrund des Konzeptes **maximal** investiert werden?*
- *Wie soll das Vorhaben **finanziert** werden?*
- *Welche Belastung resultiert aus dem **Kapitaldienst**?*
- *Kann der Kapitaldienst voraussichtlich **geleistet** werden?*
- *Ist eine **öffentliche Förderung** des Vorhabens möglich und sinnvoll?*

Fragen zur Wirtschaftlichkeit des Gesamtvorhabens

- *Auf welchen Annahmen basiert die **Rentabilitätsplanung**?*
  - *Umsätze, Kosten*
  - *Patientenzulauf*
- *Wie **plausibel** sind die Annahmen?*
- *Wie wird sich die **Liquidität** der Praxis voraussichtlich entwickeln?*
- *Wie hoch ist der zu erzielende **Mindestumsatz**, um alle Ausgaben und den privaten Bedarf des Gründers/der Gründerin decken zu können?*
- *Lohnt sich die Realisierung des Vorhabens aus Sicht des Gründers/der Gründerin unter **Chancen-Risiko-Aspekten**?*

Fragen zu konkreten Maßnahmen für die Umsetzung der Konzeption

- *Sind die geplanten **Investitionen tragbar**?*
- ***Welche Ziele** sollen kurz- und mittelfristig realisiert werden?*
- ***Wie** sollen die Ziele erreicht werden?*
- *Wie sieht das **Unternehmens- und Leistungskonzept** aus?*
- *Wie wird die Erreichung der Ziele **gemessen**?*
- *Was soll bei **Nichterreichung** des Ziels geschehen?*

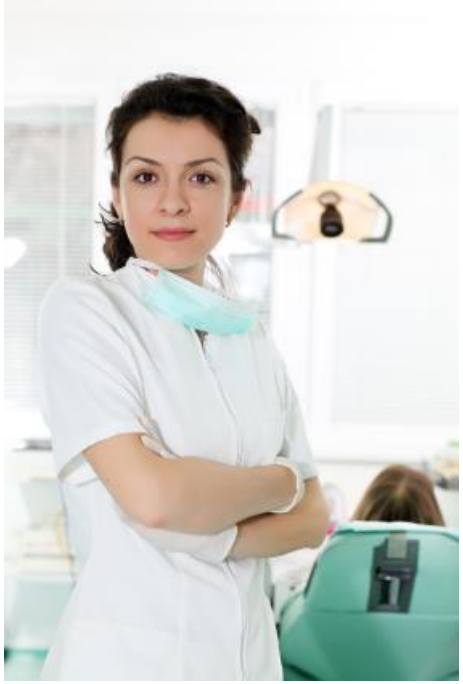
Fragen an den Gründer/die Gründerin zum Leistungsspektrum der Praxis

- *Welche **Leistungen** sollen im einzelnen angeboten werden?*
- *Mit welchen **speziellen Angeboten** können Patienten an die Zahnarztpraxis gebunden werden?*
- ***Warum** werden Patienten **gerade** in **diese** Praxis kommen und auch bleiben?*
- *Wie wird gewährleistet, dass die **Leistungsangebote** immer **auf** dem **neusten Stand** sind?*
- *Durch welche Leistungen können **Schwankungen** bei den kassenzahn-ärztlichen Erträgen ausgeglichen werden?*

Fragen an den Gründer/die Gründerin zu den Patienten

- *Welche **Leistungen** sollen im einzelnen angeboten werden?*
- *Wie werden die **Patienten/Zuweiser** erreicht?*
- *Welche Möglichkeiten der **Patienten-gewinnung** werden genutzt?*
- ***Wie** werden die Patienten/Zuweiser über zusätzliche oder neue zahnärztliche Leistungen **informiert** und wie offensiv werden private Zusatzleistungen angeboten?*
- *Wie wird die **Patientenzufriedenheit gemessen** und wie wird mit diesem Indikator umgegangen?*

Fragen an den Gründer/die Gründerin und seine/ihre Managementerfahrungen



- *Welche **Leistungen** sollen im einzelnen angeboten werden?*
- *Wie wird ein **reibungsloser Gesamtbetrieb** organisiert?*
- *Über **welche Qualifikationen** verfügen die Mitarbeiter?*
- *Welche **Fortbildungsmöglichkeiten** haben die Mitarbeiter?*
- *Wie werden die **Mitarbeiter motiviert**?*
- *Wie ist die **Vertretung** des Gründers geregelt?*
- *Wie werden die sich durch die **Abrechnung bietenden Möglichkeiten** genutzt*

Fragen an den Gründer/die Gründerin zu Praxisergebnissen in der Vergangenheit

- *Analyse von **Umsatzentwicklung**, **Wachstum** und ggf. Rückgang*
- *Analyse der **Kostenstruktur**, des Ergebnisses und des Cashflows*
- *An welche **Erfolge** aus der Vergangenheit kann angeknüpft werden?*
- *Wie kann das erreicht werden?*
- *Welche **Strukturen** müssen verändert und angepasst werden?*
- *Welche **Kennzahlen** müssen unbedingt nachgebessert werden?*
- *Wie ist das zu tun?*

Fragen an den Gründer/die Gründerin zur Praxis in der Zukunft

- *Wie könnte eine realistische **Planung für den Gesamtbetrieb** in den nächsten drei Jahren aussehen?*
  - *detaillierte **Umsatz- und Kostenplanung***
  - *Planung der **Investitionen***
    - ✓ *Gesamtkosten*
    - ✓ *Finanzierung*
    - ✓ *Kapitaldienstrechnung*
    - ✓ *Liquiditätsplan*
    - ✓ *Sicherheiten*
- ***Organisation** des Gesamtbetriebes*
- *Wie ist die **Praxis gerüstet**, um mit Beschränkungen aus der Gesundheitsgesetzgebung umzugehen?*
- *Welche **Vision** hat der Inhaber/die Inhaberin für die Praxis?*

Fragen zu Markt- und Wettbewerbsverhältnissen

- *Welche **Konkurrenz** ist im Aktionsgebiet der Praxis vorhanden, wie geht sie vor und welche Erfolge werden mit welchem Konzept erzielt?*
- *Welches **Patientenpotenzial** ist am Standort vorhanden, wie ist dieses Potenzial strukturiert und welche **Bedarfssituation** ist festzustellen?*
- ***Reicht** die vorhandene **Nachfrage** aus, um das Vorhaben des Gründers/der Gründerin zu unterstützen?*
- *Ist das **Leistungsangebot** der Praxis angesichts der Nachfragesituation und der Wettbewerber konkurrenzfähig?*

Der Businessplan von Kock + Voeste sichert die Realisierbarkeit des Vorhabens ab.

- Der Businessplan liefert wertvolle **Unterstützung** bei der Gewinnung weiterer Partner…
- … und unterstützt die **Sicherstellung** der **Finanzierung**.
- Die **Plausibilitätsprüfung** schafft **Sicherheit** und **Transparenz** und hilft, Fehler oder Unklarheiten zu entdecken und vermeiden.
- Die Expertise von Kock + Voeste wird helfen, das bereits erarbeitete Konzept zu optimieren.
- Der Businessplan eröffnet für die **Zukunft** die Möglichkeit eines **Ist-Soll-Vergleichs**.
- Ein stringenter, extern überprüfter Businessplan ist eine **kraftvolle Bestätigung des Vorhabens** in jede Richtung: nach innen und nach außen.

Sie wollen mehr über Kock + Voeste wissen?

Alle Mandanten und Geschäftspartner profitieren von:

- *über 30-jähriger Erfahrung*
- *über 30-jähriger exzellenter Beratungsleistung*
- *über 30-jähriger erfolgreicher Kooperation mit Partnern*

Wir unterstützen unsere Mandanten erfolgreich in der Entwicklung und Umsetzung aller Maßnahmen des erfolgreichen Managements.

Die Geschäftsführer stellen sich vor I

Jonas Kock

Mitinhaber und Geschäftsführer der
KOCK + VOESTE GmbH

langjährige Erfahrung in Einzel- und Gruppenberatung und -training sowie in der Begleitung von Veränderungs- und Entwicklungsprozessen, vornehmlich im Gesundheitswesen

Qualifikationen
Bachelor of Arts Betriebswirtschaftslehre, Systemischer Prozessbegleiter, Fachberater Heilberufe, Autor

Berater für
Gründungen, Optimierungen, Praxisentwicklung, Controlling und Sanierungen

Kontakt
jonas.kock@kockundvoeste.de

Die Geschäftsführer stellen sich vor II

Stephan F. Kock

Mitinhaber und Geschäftsführer der
KOCK + VOESTE GmbH

langjährige Erfahrung in Einzel- und Gruppenberatung und -training sowie in der Begleitung von Veränderungs- und Entwicklungsprozessen, vornehmlich im Gesundheitswesen.

Studium der Theologie und Psychologie

Sanierungsberater (KMU), Supervisor (DGSv), Systemischer Coach (SG) und Prozessbegleiter (BiF), Wirtschaftsmediator (Steinbeis), Mediator (IHK), Qualitätstrainer (EFQM, QEP), Autor, Moderator und OE-Entwickler (FAKD), seelsorgerliche Ausbildung (HdK)

Kontakt
stephan.kock@kockundvoeste.de

Die Partnerinnen stellen sich vor III

Ute C. Amting

Partnerin der
KOCK + VOESTE GmbH

langjährige Erfahrung in Einzel- und Gruppenberatung und -training sowie in der Begleitung von Veränderungs- und Entwicklungsprozessen im Gesundheitswesen mit den Schwerpunktthemen Praxis- und Unternehmensanalyse sowie Praxis- und Unternehmenssteuerung, Organisationsentwicklung und Qualitätsmanagement

Diplom-Kauffrau, Hotelkauffrau, Systemischer Coach (SG), EFQM-Assessorin, Qualitätsbeauftragte (DGQ), Sanierungsberaterin (KMU)

Kontakt
ute.amting@kockundvoeste.de

Die Partnerinnen stellen sich vor IV

Katrin Ueberschär

Partnerin und Prokuristin der
KOCK + VOESTE GmbH

langjährige Erfahrung in Einzel- und Gruppenberatung und -training sowie in der Begleitung von Veränderungs- und Entwicklungsprozessen im Gesundheitswesen mit den Schwerpunktthemen Praxis- und Unternehmensanalyse sowie Praxis- und Unternehmenssteuerung, Organisationsentwicklung und Qualitätsmanagement

Bankbetriebswirtin, Systemischer Coach (SG), Autorin

Kontakt
katrin.ueberschaer@kockundvoeste.de

Kock + Voeste
Beratungsgrundsätze – Werte schaffen Erfolge

Fähigkeiten + Erfahrungen: Wir übernehmen ausschließlich Aufträge, für deren Bearbeitung wir alle erforderlichen Fähigkeiten und Erfahrungen bieten können.

Vorteile für Mandanten: Wir empfehlen unsere Dienste ausschließlich unter der Voraussetzung, dass unsere Arbeit für den Mandanten Vorteile bringt.

Realisierung der Vorschläge: Wir arbeiten Empfehlungen aus und wirken aktiv bei der Realisierung der Vorschläge mit.

Unabhängigkeit von Dritten: Wir sind grundsätzlich eigenverantwortlich tätig und akzeptieren in der Ausübung unserer Tätigkeit keine Einschränkung unserer Unabhängigkeit durch die Erwartungen Dritter.

Unvoreingenommenheit + Objektivität: Wir erstellen keine Gefälligkeitsberichte, sondern führen unsere Beratung unvoreingenommen und objektiv durch.

Neutralität: Wir verpflichten uns zur Neutralität gegenüber Lieferanten von Geräten, Hilfsmitteln und Diensten, die zur Verwirklichung von Vorschlägen erforderlich sind.

Honorar: Wir berechnen Honorare, die im richtigen Verhältnis zu Umfang und Inhalt der durchgeführten Arbeiten stehen und vor Beginn der Beratungstätigkeit mit dem Mandanten abgestimmt worden sind.

Referenzauswahl – Nicht nur Ärzte + Zahnärzte vertrauen uns

Über 30 Jahre Beratungserfahrung: Betreuung von mehr als 12.500 ambulanten Gesundheitsunternehmen bundesweit

Seminare und Schulungen: über 36.000 Seminarteilnehmer seit 1989

Beratungsförderung durch BMWi möglich: qualifizierter und anerkannter Berater für gesetzliche Fördermöglichkeiten

Schulungsförderung: etablierte Schulungen für Führungskräfte, Inhaber und Mitarbeiter

Branchenspezifische Schulungen: spezielle Schulungsprogramme für Banken, Pharmaindustrie, KVen, KZVen, Kammern, Apothekerverbände, Akademie für Selbstverwaltung und Praxismanagement, FVDZ und zahlreiche weitere Einrichtungen und Unternehmen im Gesundheitswesen

Kooperationen: Zusammenarbeit mit verschiedenen Körperschaften und Verbänden des ambulanten Gesundheitswesens

Veröffentlichungen: Vorträge, Fachseminare, Referate und Buchveröffentlichungen zum Beratungsspektrum

Seminare und Dozententätigkeit: bundesweite Seminare und Vorträge in Kooperation und als Eigenveranstaltungen

Mitgliedschaften: aktive Mitgliedschaften in branchenbezogenen Verbänden und Organisationen wie DGQ, DGSV, EFQM und anderen

Kock + Voeste
Qualität ist unsere Strategie

Existenz gründen

Abrechnung optimieren

Qualität erhöhen

Wachstum sichern

Personal führen

Krisen meistern

Als Beratungs- und Trainingsunternehmen schätzen uns Kammern, KVen, KZVen, Apothekerverbände, Einrichtungen im Gesundheitswesen, die Deutsche Apotheker- und Ärztebank, Sparkassen sowie zahlreiche andere Banken, Finanzdienstleister und Steuerberater als Kooperationspartner.

Wir arbeiten seit über 30 Jahren eng mit Expertenverbünden aus Wirtschaft, Steuer und Recht zusammen.

Eine Referenzliste unserer Erfolge stellen wir Ihnen auf Wunsch gern zur Verfügung.

So können Sie Kock + Voeste erreichen

Kock + Voeste GmbH
Wolfener Straße 32-34/Haus K
12681 Berlin

Telefon 0800/31 86 000 (kostenfrei)
Telefon 030/318669-0
Telefax 030/318669-30
www.kockundvoeste.de
info@kockundvoeste.de