KOCK + VOESTE

analysieren optimieren gewinnen

Verlässliche Partnerschaft, auch für steinige Wege

Humanmedizin

Auf steinigen Wegen Balance halten – Krisen meistern in der Praxis

Inhalt:

- **Symptome erkennen – Krise abwenden**
  - *Früherkennung – Klarheit schaffen*
  - *Krisenphase bestimmen – Möglichkeiten analysieren*
  - *Krisenphase analysieren – Handlungsbedarf bestimmen*
  - *Information verdichten – Maßnahmen bestimmen*
  - *Zeitfaktor bestimmen – Sofortmaßnahmen einleiten*
- **Sanierungsfähigkeit prüfen – Fortführungsprognose erstellen**
  - *Fortführungsprognose – Chance für Sie und andere*
  - *Expertenhilfe nutzen – Sicherheit zurückgewinnen*
- **Mindestanforderungen – Sanierungskonzept nach IDW**
- **Beratungsgrundsätze – Werte schaffen Erfolge**
- **Referenzauswahl – Ärzte, Banken und Verbände vertrauen uns**
- **30 Jahre Kock + Voeste – Marktführer durch Kompetenz**

Symptome erkennen – Krise abwenden

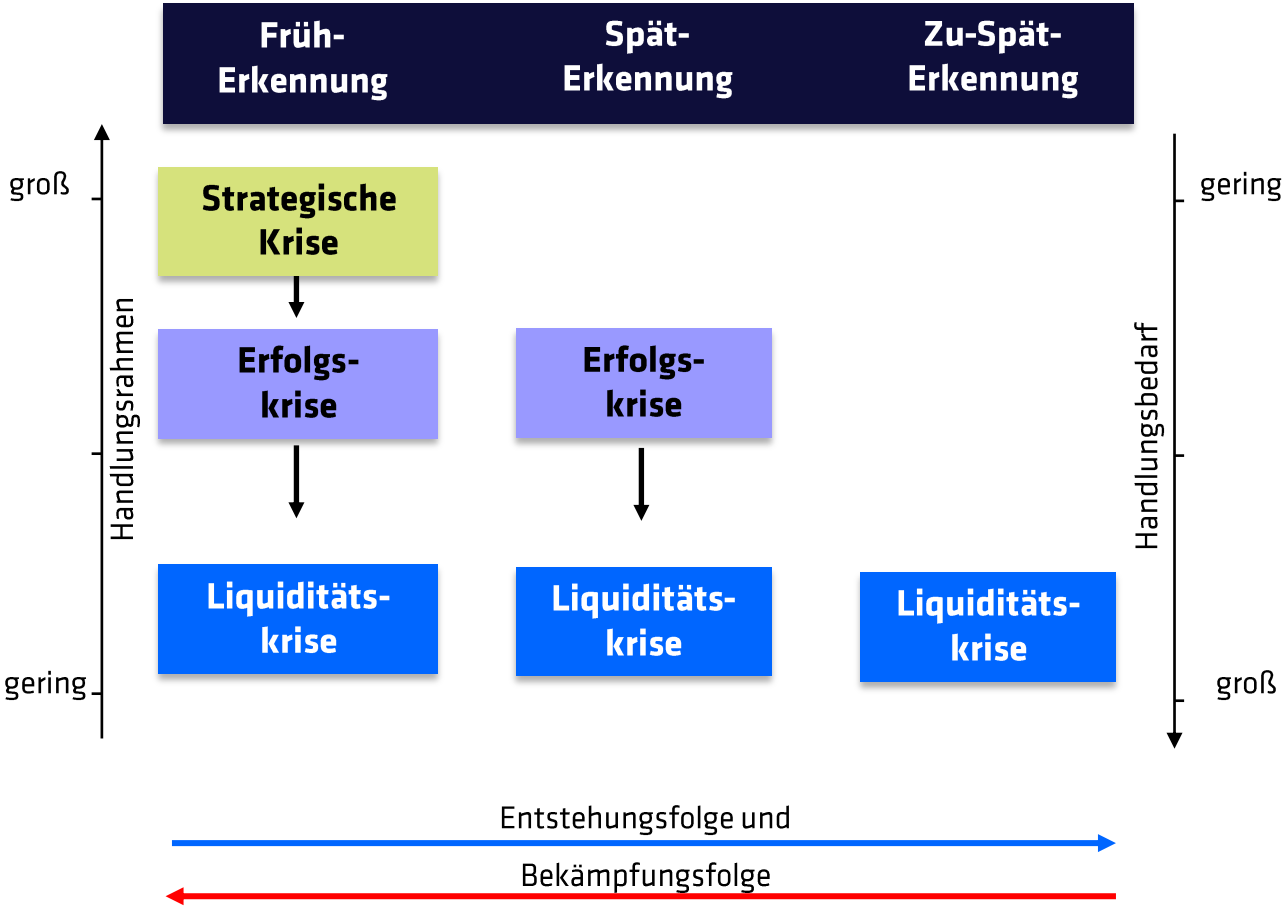
- Der Wettbewerb im Medizinmarkt hat Folgen. Regelmäßige **Prophylaxe** hilft, die Symptome für eine wirtschaftliche Schieflage zu erkennen. Die Ursachen sind meist schleichend und sollten genau recherchiert werden, damit die richtige Therapie zur Gesundung Ihrer Praxis ausgewählt wird.
- Zeigen sich die ersten **Symptome einer Schieflage**, sollten zunächst Krisenherd, Krisenart und Krisenstadium diagnostiziert werden, bevor geeignete Gegenmaßnahmen gemeinsam mit einem Experten identifiziert und umgesetzt werden.
- Denn die genaue Kenntnis der Situation ist lebenswichtig für den **Fortbestand Ihrer Praxis**.

Früherkennung – Klarheit schaffen

Praxiskrisen kündigen sich an. Je früher die Symptome erkannt werden, desto leichter ist es, die Balance wieder herzustellen. Drei wesentliche Fragen zur Praxis in der Krise sind:

1. **Woher kommt die Krise?**
   Krisenherde können endogene und exogene Ursachen haben. Klären Sie, ob die Ursachen in der Praxis entstanden sind, oder ob diese von außen auf die Praxis wirken.
2. **Was für eine Krise liegt vor?**
   Die Krisenart hat viele Gesichter. Bei einer strategischen Krise sind die Erfolgspotenziale gestört. Die Erfolgskrise zeigt sich durch betriebswirtschaftliche Verluste. Eine Liquiditätskrise bedroht die Zahlungsfähigkeit der Praxis.
3. **Wie weit ist die Krise schon fortgeschritten?**
   Ein Krisenstadium ist entweder bedrohlich, und damit noch abwendbar, oder vernichtend und damit unabwendbar. Für beide Möglichkeiten gibt es Handlungsstrategien und geeignete Maßnahmen.

Krisenphase analysieren – Handlungsbedarf bestimmen



Information verdichten – Maßnahmen bestimmen

Krisenherde: müssen bekannt sein

Angriffsziele: leiten sich aus den Krisenherden ab

Krisenarten: müssen bekannt sein

Gegenmaßnahmen: leiten sich aus den Krisenarten ab

Krisenstadien: sind Grundlage zur Beurteilung der Dringlichkeit

Dringlichkeit: bestimmt Sofort- und weitere Gegenmaßnahmen

Praxisstatus: muss als Gesamtsituation erfasst und abgebildet werden, identifiziert das Spannungsfeld zwischen Praxisaufgabe und Fortführung

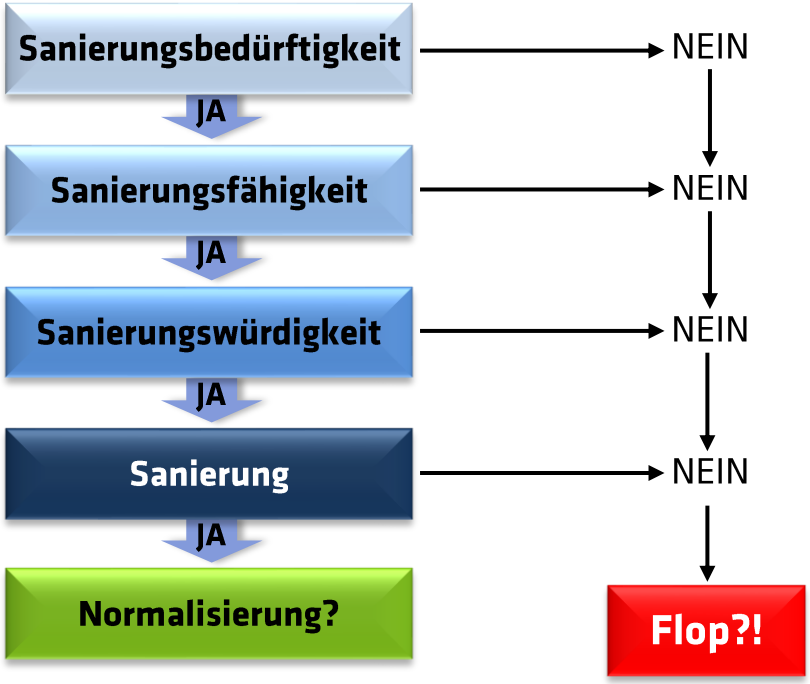
Handlungsziele: leiten sich aus dem Status ab und sind Grundlage für den Weg aus der Krise

Zeitfaktor bestimmen – Sofortmaßnahmen einleiten

Die Zeit drängt. Eine erste Lagebeurteilung und Sofortmaßnahmen sind überlebenswichtige Schritte für Ihre Praxis:

- **erste Lagebeurteilung mittels Fortführungsprognose**
  - *Analyse der Praxissituation inklusive Privatbereich*
  - *Krisenursachen ermitteln*
  - *Handlungsziele finden*
  - *Sofortmaßnahmen einleiten*
- **Ziel**
  - *Handlungsmöglichkeiten sollen erhalten bleiben*
  - *Vorauswahl von Sanierungszielen und Maßnahmen wird getroffen*

Sanierungsfähigkeit prüfen – Fortführungsprognose erstellen



Entscheidungsgrundlagen zur **Bestimmung von Handlungszielen** und Sanierungsmaßnahmen:

- Praxisgeschichte bis zum Engpass erfassen
- aktuelle Praxislage analysieren
- voraussichtliche Entwicklung ohne Gegenmaßnahmen prognostizieren
- Entwicklung mit Gegenmaßnahmen prognostizieren (drei Jahre)
- **Wirkungszusammenhänge beschreiben und verdeutlichen**

Fortführungsprognose – Chance für Sie und andere

Expertenrat hilft Ihnen und anderen, die durch die Praxiskrise mitbetroffen sind, Ursachen zu identifizieren und Chancen wahrzunehmen.

Dazu werden:

- Stärken und Schwächen der Praxis identifiziert
- Liquiditätsentwicklung zeitpunkt- und betragsgenau abgeschätzt
- interne und externe Ursachen der Situation benannt
- Engpass nach Art, Ursache und Stadium bewertet
- finanzwirtschaftlicher Stand der Praxis, Gesamtvermögen und Verbindlichkeiten abgebildet
- Ihre Praxis im Vergleich zu anderen Praxen Ihrer Fachgruppe beurteilt

Was Sie darüber hinaus erreichen:

- Prognose zur Bewertung der Sanierungsfähigkeit und Sanierungswürdigkeit Ihrer Praxis
- Voraussetzungen für Sanierungsempfehlung schaffen
- Simulation der Auswirkungen der Sanierungsmaßnahmen zur Auswahl der bestmöglichen Maßnahmen
- Erstellung kurz- und mittelfristiger Prognosen der Liquiditätsentwicklung mit Handlungsstrategien
- Ermittlung des verfügbaren Zeitraums zur Realisierung grundlegender Verbesserungen
- Darstellung des Zielesystems für 3 bis 5 Jahre
- eigene Sicherheit zurückgewinnen
- Gläubigerverhandlungen erleichtern

Expertenhilfe nutzen – Sicherheit zurückgewinnen

Unser Expertenwissen hilft Ihnen und gibt Ihnen Ihre Sicherheit zurück. Das leisten wir für Sie:

- aktuellen Praxissituation bestimmen
- Ursachen und Entwicklung identifizieren
- Handlungsstrategien erarbeiten, aufzeigen und verhandeln
- Entscheidungshilfen für die Gesamtsituation erarbeiten und Handlungsspielräume schaffen
- Zeit und Geld sparen durch Expertenhilfe
- Liquiditätssituation verbessern
- Sicherheit zurückgeben

Mindestanforderungen – Sanierungskonzept nach IDW

1. Allgemeine Angaben zur Praxis:

- Name des Inhabers, Adresse, etc.

2. Praxis- und Schwachstellen-Analyse:

- **Finanzwirtschaftliche Entwicklung**
  - Umsätze, Umsatzrückgang, Ursachen
  - Material- und Laborkosten
  - Personalkosten
  - Investitionen und Abschreibungen
  - Verbindlichkeiten und Anlagevermögen
- **Rechtliche Verhältnisse**
  - Dauerschuldverhältnisse (z. B. Leasing)
  - relevante Rechtsstreitigkeiten
- **Finanzwirtschaftliche Verhältnisse**
  - Finanzierung
  - Kreditsicherheiten
  - Vermögens- und Schuldenlage
  - Forderungsausfälle
- **Leistungswirtschaftliche Verhältnisse**
- **Informationssystem und Controlling**
- **Persönliche Situation des Freiberuflers (optional)**
- **Sonstiges**
  - bisherige Maßnahmen und Ergebnisse zur Krisenüberwindung
  - bereits in Anspruch genommene betriebswirtschaftliche Beratung
  - Schwebende Mahn-, Klageverfahren

3. Festlegung und Umsetzung von kurzfristigen Maßnahmen:

- Verhandlungen mit Kreditinstituten (Stillhalteabkommen, Tilgungsaussetzung, Zinsstundung, Umschuldung von Darlehen und/oder KK)
- Verhandlungen mit Lieferanten, Finanzamt, Sozialversicherungsträgern (Zahlungsaufschub, Stundung, Erlasse, etc.)
  Prüfung von Möglichkeiten zur Einbringung einer Bareinlage
- Bei Zahlungsaussetzung Kontaktaufnahme mit KV/KZV
- Erstellung eines Liquiditätsplans

4. Festlegung von mittel- und langfristigen Konsolidierungsmaßnahmen

- Möglichkeiten der Kostensenkung/Optimierung der Kostenstruktur
- Möglichkeiten der Umsatzsteigerung
- Einholen von Forderungen, Factoring
- Einführung eines effizienten Praxismanagements und Controlling
- Verkauf von nicht betriebsnotwendigen Praxisteilen (Immobilien, Bestände)
- Prüfung der Möglichkeiten, Zulässigkeit und Zweckmäßigkeit des Eingehens von Kooperationen, Beteiligungen, Praxisverlegung
- Sale & Lease Back von Einrichtungen
- Einführung eines zielgruppenorientierten Praxis-Marketings im Rahmen der standesrechtlichen Möglichkeiten
- Leistungsprogramm, Öffentlichkeitsarbeit, etc.)

5. Empfehlung zur Aufgabe der Selbstständigkeit (optional)

- Beratung zur Einleitung eines Insolvenzverfahrens

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