KOCK
CONSULTING

EINFACH LOSLEGEN?

DER WEG IN IHRE ERFOLGREICHE NIEDERLASSUNG.

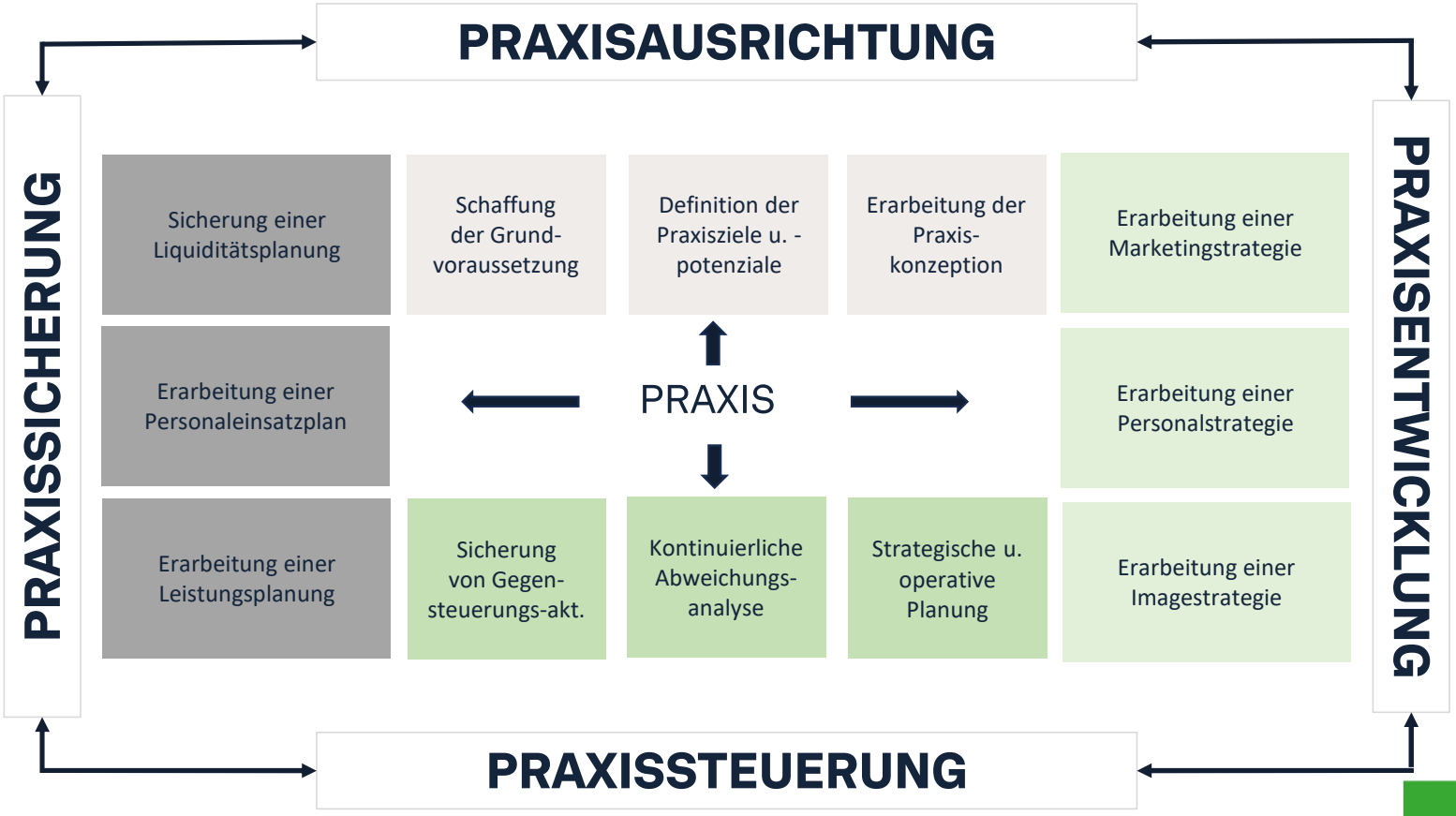
FAKTOREN EINER ERFOLGREICHEN GRÜNDUNG

KOCK CONSULTING

- 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 CONSULTING sichert die Realisierbarkeit des Vorhabens ab.

DIE BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHEN HAUPTAUFGABEN DES (ZAHN-)ARZTES ALS GRÜNDER

KOCK CONSULTING



DIE AUSGANGSSITUATION IM GESUNDHEITSWESEN

KOCK CONSULTING

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

KOCK CONSULTING

- Privat **ersetzt gesetzlich**
- **Kassen beeinflussen** Zahnärzt:innen direkt
- Anreizsysteme **für Versicherte nehmen zu**
- Innovative Betriebsformen **entstehen**
- **Wettbewerb** wird zur **Hauptdeterminante** des Praxismanagements

ZUSÄTZLICH ETABLIEREN SICH FOLGENDE TRENDS

KOCK CONSULTING

- Trend zu **größeren** Zahnarztpraxen
- **Rückläufige Zahl** der Zahnarztpraxen insgesamt
- Weiterer Trend zur **Prävention**
- **Neue Geschäftsfelder** für Zahnärzt:innen (CMD, etc.)
- Neue **Anästhesieverfahren**
- Ansteigende **Zuzahlungen** bei Zahnersatz
- Ergänzt durch **demographischen Wandel** (Best Ager)

MINDESTANFORDERUNGEN AN EINE EXISTENZGRÜNDUNGSBERATUNG

KOCK CONSULTING

1. Prüfung der Eignung des Objektes und der Praxisgründer:in
2. Untersuchung von Markt- und Wettbewerbssituation
3. Beurteilung der Praxiskonzeption
4. Analyse des Investitionsvorhabens und der Finanzierung
5. Bewertung der Wirtschaftlichkeit des Gesamtvorhabens
6. Definition der Maßnahmen zur Umsetzung des Konzeptes

FRAGEN ZUM OBJEKT
UND ZUR PERSON DER GRÜNDER:INNEN

KOCK CONSULTING

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

FRAGEN ZU DEN GEPLANTEN INVESTITIONEN UND ZUR FINANZIERUNG

KOCK CONSULTING

- 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

KOCK CONSULTING

- 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 der Gründer:innen unter **Chancen-Risiko-Aspekten**?

FRAGEN ZU KONKRETEN MAßNAHMEN FÜR DIE UMSETZUNG DER KONZEPTION

KOCK CONSULTING

- 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 DIE GRÜNDER:INNEN ZUM LEISTUNGSSPEKTRUM DER PRAXIS

KOCK CONSULTING

- 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 kassenzahnärztlichen Erträgen ausgeglichen werden?

FRAGEN AN DIE GRÜNDER:INNEN ZU DEN PATIENTEN

KOCK CONSULTING

- Welche **Leistungen** sollen im Einzelnen angeboten werden?
- Wie werden die **Patienten/Zuweiser** erreicht?
- Welche Möglichkeiten der **Patientengewinnung** 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 DIE GRÜNDER:INNEN UND DEREN MANAGEMENTERFAHRUNGEN

KOCK CONSULTING

- 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:innen motiviert**?
- Wie ist die **Vertretung** des Gründers geregelt?
- Wie werden die sich durch die **Abrechnung bietenden Möglichkeiten** genutzt

FRAGEN DER GRÜNDER:INNEN ZU PRAXISERGEBNISSEN IN DER VERGANGENHEIT

KOCK CONSULTING

- 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 DIE GRÜNDER:INNEN ZUR PRAXIS IN DER ZUKUNFT

KOCK CONSULTING

- Wie könnte eine **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** haben die Inhaber:innen für die Praxis?

FRAGEN ZU MARKT- UND WETTBEWERBSVERHÄLTNISSEN

KOCK CONSULTING

- 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 der Gründer:innen zu unterstützen?
- Ist das **Leistungsangebot** der Praxis angesichts der Nachfragesituation und der Wettbewerber konkurrenzfähig?

DER BUSINESSPLAN VON KOCK CONSULTING SICHERT DIE REALISIERBARKEIT DES VORHABENS AB

KOCK CONSULTING

- 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 CONSULTING 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.

KOCK CONSULTING
BERATUNGSGRUNDSÄTZE – WERTE SCHAFFEN ERFOLGE

KOCK CONSULTING

- **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.

DIE GESCHÄFTSFÜHRER STELLEN SICH VOR - I

KOCK CONSULTING

Jonas Kock

Mitinhaber und Geschäftsführer der
KOCK CONSULTING GmbH

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

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

Berater für Gründungen, Optimierungen, Praxisentwicklung, Controlling und Sanierungen

Kontakt
j.kock@kock-consulting.de

DIE GESCHÄFTSFÜHRER STELLEN SICH VOR - II

KOCK CONSULTING

Stephan F. Kock

Mitinhaber und Geschäftsführer der
KOCK CONSULTING 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
s.kock@kock-consulting.de

DIE PARTNER:INNEN STELLEN SICH VOR - I

KOCK CONSULTING

Katrin Beinlich

Partnerin und Prokuristin der
KOCK CONSULTING 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

Bankbetriebswirtin, Systemischer Coach (SG), Autorin

Kontakt
k.beinlich@kock-consulting.de

DIE PARTNER:INNEN STELLEN SICH VOR - II

KOCK CONSULTING

Michael Otto

Partner und Prokurist der
KOCK CONSULTING 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 und -steuerung sowie EBM-Abrechnungsoptimierung

Bankbetriebswirt, Zertifizierter Finanzberater für den Gesundheitsmarkt

Kontakt
m.otto@kock-consulting.de

DIE PARTNER:INNEN STELLEN SICH VOR - III

KOCK CONSULTING

Tatjana Stefanowsky

Partnerin der
KOCK CONSULTING GmbH

Langjährige Erfahrung in Einzel- und Gruppenberatung
und -training sowie in der Begleitung von Veränderungs-
und Entwicklungsprozessen im Gesundheitswesen mit den
Schwerpunktthemen Personal- und Organisationsentwicklung

Master of Science Wirtschaftspsychologie, QEP-Multiplikatorin,
Business Coaching und Systemische Führung

Kontakt
t.stefanowsky@kock-consulting.de

REFERENZAUSWAHL
NICHT NUR ÄRZTE / ZAHNÄRZTE VERTRAUEN UNS

KOCK CONSULTING

- **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

SO KÖNNEN SIE KOCK CONSULTING ERREICHEN

KOCK CONSULTING GmbH
Wolfener Straße 32-34 | Haus K
12681 Berlin

T 030/318669-0 | F 030/318669-30
www.kock-consulting.de
info@kock-consulting.de

Besuchen Sie uns auf LinkedIn | Instagram