

Seminarprogramm

Curriculum Praxisführung und Praxismanagement „3+1“

Unternehmen Praxis – erfolgreiche Führung und strategische Entwicklung

Praxis im Wandel: Seit der Niederlassungsfreiheit und der Aufhebung der Werbebeschränkungen vor 10 Jahren hat sich vieles getan: In Verbindung auch mit der Feminisierung des Berufes gibt es immer weniger Praxen mit immer mehr Zahnärzten. Dementsprechend geht die Schere hoher und niedriger Umsätze weit auseinander. Zahnärzte agieren heute in den unterschiedlichsten Betriebsformen, an mehreren Standorten und zum Teil mit sechsstelligen Werbebudgets. Die Praxis heute ist ein Unternehmen geworden.

Wie sollen die Praxisinhaber damit umgehen? Mitmachen, sich dagegenstellen oder alles beim Alten lassen? In der Reihe 3+1 geben wir Ihnen das Rüstzeug für einen individuell zu Ihnen und Ihrer Praxis passenden Zukunfts-Fahrplan. Erfahren Sie, welche Entwicklungspotenziale in Ihrem Umfeld schlummern, hören Sie von den Möglichkeiten der erfolgreichen Patientengewinnung und -stabilisierung, studieren Sie die zahnarztgerechten Grundlagen der Praxis-BWL, gewinnen Sie neue Erkenntnisse hinsichtlich der professionellen Mitarbeiterführung, erhalten Sie einen ganzheitlichen Blick für eine erfolgreiche Praxisgründung und vieles mehr.

In vier Blöcken von Freitagnachmittag bis Samstagabend bestehen die Workshops aus Vorlesungsteilen, Erfahrungsaustauschen, Übungen und Diskussionen. Lernen Sie von den Dozenten, den eingeladenen Spezialisten aus der Praxis und den teilnehmenden Zahnärzten und geben Sie Ihre Erfahrungen an Ihre Kollegen weiter. Gestalten Sie selbst das Programm mit und planen Sie Ihre unternehmerische Zukunft mit Ihrer Praxis.

Kurszeiten:

Block 1 – 3 : Freitags von 14:00 - 19:00 Uhr (14:00-16:15; 16:45-19:00 Uhr)

Samstags von 9:00 - 17:30 Uhr (9:00-11:00; 11:30-13:00; 14:00-15:30; 16:00-17:30)

Block 4: Freitags von 15.00 - 19.00 Uhr

Samstags von 10.00 - 17.00 Uhr

Block 1: 23./24.11.2018 – Herne

Block 2: 25./26.01.2019 – Herne

Block 3: 22./23.02.2019 – Herne

Block 4: 29./30.03.2019 – Eschborn

Modul 1: Strategische Weiterentwicklung der Praxis: Wie mache ich meine Praxis zukunftssicher?

Freitag:

Wie entwickelt sich die ZAP heute? Welche Möglichkeiten gibt es, auch für mich? Welche Auswirkungen haben die Aktivitäten der anderen auf meine Praxis? Was kann ich tun, um mich sicher für die Zukunft aufzustellen?

- Die neue Vielfalt der Betriebsformen
- Aktuelle Trends
- Marketing- und Wettbewerbsverhalten

Vortrag und Erfahrungsaustausch

Dozent: Prof. Sander

Samstag:

Wie kann ich meine Praxis erfolgreich entwickeln? Welche Informationen sind für mich wichtig? Wie viel BWL-Kenntnisse brauche ich? Welche zahnarztgerechten Hilfsmittel kann ich zielführend einsetzen? Was kann ich konkret im Hinblick auf meine erfolgreiche Zukunft tun?

- Wo stehe ich? Welche Analyse-Tools kann ich für mich einsetzen?
- Bedeutung des Wettbewerbs, der Lage und weiterer Faktoren
- Analyse der eigenen Situation
- Individuelle Erfolgsprüfung mit EVA4, dem Analyse-Tool erfolgreicher Fachexperten
- Wie ermittle ich meinen Praxiswert und ggf. Verkaufschancen?
- Entwicklung einer strategischen Zukunftsplanung für meine Praxis
- Konzeptentwicklung und Diskussion im Team
- Individuelle und konkrete Umsetzungsmöglichkeiten
- Klärung des Finanzbedarfs
- Wie kann ich die gewonnenen Erkenntnisse für meine Situation konkret umsetzen?
- Auswahl und Durchspielen eines Beispiels

Vortrag und Teamarbeit, individuell orientiert an den Teilnehmern und an der Beispielpraxis

Dozent: Prof. Sander

Modul 2: Grundlagen der Praxis-BWL und Steuern

Freitag:

Einführung in die Praxisökonomie: Welche BWL-Kenntnisse sind für mich wirklich wichtig? Wie viel „Praxisökonomie“ brauche ich? Wie kann ich das hier vermittelte Wissen zielorientiert anwenden? An diesem Freitag werden die Grundlagen der Praxisökonomie vermittelt:

- Investitionsplanung
- Liquiditätsplanung
- Rentabilität

Vortrag, individuell orientiert an den Teilnehmern und an der Beispielpraxis

Dozent: Prof. Sander

Samstag:

Finanzplanung – konkrete Anwendung: Am Samstag erfolgt die Umsetzung des gestern Gelernten. Praxisökonomie ist leicht zu lernen und auch anzuwenden. Der Dozent hat dies mit Hunderten von Zahnärzten erfolgreich gezeigt. Profitieren Sie von diesen Erfahrungen und vertiefen Sie auf einfache Weise die Grundkenntnisse der Praxisökonomie. Für Ihre Praxis und Ihren Erfolg.

- Vorstellung eines praktischen Tools für Ihre Praxisplanung
- Aufbau Ihrer Finanzplanung mit Excel
- Auswirkungen von Investitionen in der bestehenden Praxis - Rentabilität
- Planung der strategischen Entwicklung Ihrer Praxis
- BWA lesen und verstehen

Vortrag und Übungen, individuell orientiert an den Teilnehmern und an der Beispielpraxis

Dozent: Prof. Sander

Modul 3: Praxisentwicklung und Marketing

Freitag:

Grundlagen des modernen Praxismarketings: Warum werben die anderen Kollegen so erfolgreich? Ist das überhaupt erlaubt? Wirkt das wirklich? Henry Ford hat gesagt, dass die Hälfte seiner Ausgaben für Werbung nutzlos verschwendet sei. Er wisse nur nicht, welche Hälfte. Vor der Werbung steht das erfolgreiche Marketing. Was ist eigentlich der Unterschied? Lernen Sie hier die Grundlagen des zahnärztlichen Marketings und der für Sie richtigen Werbung kennen.

- Warum Werbung wirkt
- Die acht Grundpfeiler des zahnärztlichen Marketings
- Bedeutung der strategischen Positionierung

Vortrag und Erfahrungsaustausch

Dozent: Prof. Sander

Samstag:

Vormittags: Marketing und Werbung heute

Welche Positionierung, welches Alleinstellungsmerkmal habe ich? Was kann ich daraus machen? Wie sieht der für mich passende Marketingplan aus? Wie wende ich zahnärztliche Werbung konkret für mich an? Welche Bedeutung hat das Web-Marketing und wie nutze ich das für mich? Kurz: Wie kann ich meinen Erfolg steigern.

- Marketing und Werbung an Beispielen
- Webmarketing
- Empfehlungsmarketing
- Virales Marketing
- Social Media

Vortrag, Diskussion, Erfahrungsaustausch und Übungen, individuell orientiert an den Teilnehmern und an der Beispielpraxis

Dozent: Prof. Sander, Christoph Sander

Nachmittags: Binnenmarketing

Die gute Außenwerbung ist der erste Schritt. Jetzt geht es darum, Patienten zu halten. Da kommt es auf das Team an. Und das wird immer anspruchsvoller – Personalgewinnung, Personalmotivation und Personalkonstanz sind DIE Themen der nächsten 20 Jahre. Kamen früher auf eine Ausschreibung einhundert Bewerbungen, freut sich die Praxis heute schon über eine, die halbwegs ordentlich erscheint. Doch wie gewinne und binde ich das Personal? Wie kann ich mit einem tollen Team zum Wohle meiner Patienten die Praxis erfolgreich entwickeln?

Lernen Sie an diesem Nachmittag, welches Potenzial in Ihrer Praxis schlummert und wie Sie es nutzbar machen können.

- Erfolgreiche Personalführung
- Der Nutzen gekonnter Kommunikation
- Zielorientierte Mitarbeitergespräche: Vorbereitung – Durchführung – und die Folgen

Vortrag und Übungen

Dozent: Hannah Kerschbaumer

Modul 4: Vorbereitung-, Gründung-, Betrieb- und Risikomanagement in der Zahnarztpraxis

Das letzte Wochenende des Curriculums findet als praktischer Kurs mit Referenten aus der Praxis in Eschborn statt (Referenten können evtl. variieren). Hierbei werden die bereits vermittelten Informationen von individuellen Spezialisten in ihren Bereichen in die praktische Umsetzung gebracht. Folgende Bereiche, die für die Gründung einer Zahnarztpraxis unverzichtbar sind, werden in den 1,5 Tagen des Curriculums beleuchtet:

- die betriebswirtschaftliche Planung des Vorhabens „Praxisgründung“
- die marketingunterstützenden Maßnahmen einer modernen Praxis
- die juristischen Fallstricke und Lösungen der Praxisverträge
- die steuerlichen Tricks und Tipps vor- und während der Praxisgründung
- die planerischen Aspekte und Einrichtungsmöglichkeiten

Die Veranstaltung ist gekennzeichnet durch die abwechslungsreichen Vorträge der Referenten in einem Zeitkorridor von maximal 45 Minuten pro Referent und einer Frage- und Diskussionsrunde während und im Anschluss an diese.

Im Zuge der Veranstaltung ist es das Ziel, den Teilnehmern den Start in die eigene Praxis als lohnenswerten Schritt der Karriere zu vermitteln und die Angst davor zu nehmen. Es wird den Teilnehmern ein Netzwerk von Praktikern zur Seite gestellt, auf die sie zu jedem Zeitpunkt zurückgreifen können.

Freitag

Das Vorbereitungsmanagement:

Welche Gedanken müssen sich Zahnärzte und Zahnärztinnen im Vorfeld einer Praxisgründung machen?

Welche Kriterien spielen eine Rolle und fließen in die Überlegungen ein? Nach welchen Maßstäben suche ich meine zukünftigen Partner für eine erfolgreiche Praxis aus?

Referent: Yörk Stadtfeld

Planung einer Zahnarztpraxis

Praxisübernahme vs. Praxisneugründung –

Vor – und Nachteile der jeweiligen Version, darstellen und dann an einem Beispiel – alles mit Bildern – von der Zeichnung bis zum fertigen Projekt – aufzeigen. Ergänzt wird das ganze mit Zahlen und Hintergründen, welchen Vorteil / Nutzen die ein oder an der Investition am Anfang hat (z.B. 3D – Röntgen, CAD-CAM, eine RKI – konforme Hygiene, auch etwas zu einem gelebten QM – System).

Referent: Martin David (Dentaldepot)

Samstag

Das Gründungsmanagement:

Wie bringe ich die gesammelten Ideen und Fakten zusammen und setze sie schließlich betriebswirtschaftlich

um? Welche steuerlichen und vertraglichen Details sollte und muss ich berücksichtigen?

Wie sieht eine individuelle Finanzierungskonzeption aus und welche Partner spielen dabei eine wesentliche Rolle?

Das Betriebsmanagement:

Habe ich den richtigen Mitarbeiterstab gefunden? Sind meine Planungen eingetroffen und wie halte ich diese nach? Sind die Abläufe in der Praxis optimal gestaltet?

Das Risikomanagement:

Ist die Praxis gegen alle Einflüsse von außen optimal abgesichert? Bin ich als Unternehmer gegen alle Risiken gewappnet? Ist meine wirtschaftliche Absicherung in einem vernünftigen Maße geplant und umgesetzt?

Das Format dieses Tages setzt sich aus interaktiven Aktivitäten, Vorträgen und Diskussionen zusammen.

Risikomanagement für den Unternehmer Zahnarzt/in

- Welche Vorstellungen habe ich als Existenzgründer?
- Mit welchen betriebswirtschaftlichen Prozessen muss ich mich beschäftigen?
- Wie sichere ich mich als Unternehmer nachhaltig ab?

Referent: Yörk Stadtfeld

Vertragsgestaltungen

Die notwendigen Praxisverträge

1. Einzelpraxis Neugründung
 - Der Mietvertrag und seine Tücken
2. Einzelpraxis-Übernahme
 - Der Praxisübernahmevertrag und die evtl. Fallstricke
3. Kooperationen
 - Die Praxisgemeinschaft
 - Die Berufsausübungsgemeinschaft (BAG)
 - Die überörtliche Berufsausübungsgemeinschaft (ÜBAG)
 - Das Risiko der Scheinselbstständigkeit
 - Der Gesellschaftsvertrag
 - Praktische Modelle der Gewinn- und Verlustverteilung
 - Die Partnerschaftsgesellschaft
 - Das zahnmedizinische Versorgungszentrum

4. Sonstige Verträge für die Praxis

Referent: Bernd Haber (Rechtsanwalt / Medizinrecht)

Steuerliche Eckpunkte

I. Die richtige Vorbereitung der Existenzgründung

1. unternehmerisches Denken und Handeln
2. Stundensätze
3. Praxisübernahme / -Neugründung
4. Business-Plan / Wirtschaftlichkeitsberechnung

II. Keine Angst vor Steuern

- | | |
|-------------------------|---------------------------|
| A. Praxisvorlaufkosten | E. Behandlung von Zinsen |
| B. Eigenbelege | F. Kontenführung |
| C. Private Sacheinlagen | G. Sonderbetriebsvermögen |
| D. Kfz-Kosten | |

Referent: Frank Wunsch (Steuerberater)

Praxismarketing für Gründer und Übernehmer

- Wichtige Veränderungen in Markt, Medien und Gesellschaft
- Die professionelle Homepage der Zahnarztpraxis: Was geht und wie es geht!
- Wichtige Kommunikationsphasen rund um die Gründung/Übernahme
- Kommunikationsfallen, die es zu vermeiden gilt
- Pflicht und Kür in der professionellen Praxiskommunikation
- Viele Beispiele in der Marketing-Betreuung und -Beratung von über 630 Zahnarztpraxen, darunter 30 Gründungen/Übernahmen pro Jahr

Referent: Dr. Sebastian Schulz