



# Consulting





# Consulting

Sich gleichermaßen um zufriedene Patienten und das Leistungspotenzial der eigenen Zahnarztpraxis zu bemühen, ist in der Regel eine alleine kaum zu bewältigende Aufgabe.

Gesetzliche Vorschriften, sich verschlechternde Konkurrenzsituationen, demografische Veränderungen sowie zunehmende Marktwandlungen gestalten den ohnehin schwierigen Alltag einer Zahnarztpraxis erheblich mühseliger. Häufig werden interne und externe Einflüsse dabei als fälschlicherweise feststehende Faktoren akzeptiert und nicht hinterfragt.

Auch Existenzgründer oder Praxisinhaber, die Ihr Unternehmen veräußern oder abgeben wollen, müssen sich erst durch einen Dschungel an bürokratischen Aufgaben arbeiten, bevor sie mit den ursprünglich gesetzten Zielen fortfahren können.

Wir sorgen dafür, dass Sie in allen Situationen den Durchblick wahren, gehen individuell auf ihren praxisspezifischen Zustand ein und helfen Ihnen, sich durch ein zielgerichtetes Erfolgskonzept gestärkt aufzustellen.

**OPTI**  
der zahnarztberater

Die fünf Gruppen unseres Beratungsportfolios sind das Resultat langjähriger Erfahrung – eine nachhaltig abgestimmte Ausrichtung der fünf Bereiche ermöglicht die optimale Symbiose aus Praxis, Mitarbeitern und Patienten.

Unsere Leistungen werden auf die individuellen Bedürfnisse der jeweiligen Praxis zugeschnitten, um nicht nur etablierte Zahnarztpraxen in Ihrer Entwicklung zu unterstützen, sondern auch Starthilfe bei Existenzgründungen und Praxisübergaben leisten zu können.

Unabhängig von den dargestellten Leistungen stehen wir Ihnen und Ihrem Team auch für individuelle Anfragen zur Verfügung – denn wir wollen jede Zahnarztpraxis besser und erfolgreicher machen.

Um dies gewährleisten zu können, bieten wir Ihnen eine „Rundum sorglos“-Betreuung an, die neben der zukunftsorientierten Aufstellung Ihrer Praxis auch kurzfristige Problemlösungen sowie regelmäßige Besuche und Erfolgskontrollen abdeckt.

Das Thema der Beratung bestimmen Sie.

# INHALT

Praxisanalyse	..... Seite 4-5
Standort- & Umfeldanalyse	..... Seite 6-7
Praxisbewertung	..... Seite 8-9
Businessplanung	..... Seite 10-11
Simulierte Praxisbegehung	..... Seite 12-13



# PRAXISANALYSE

Behalten Sie den Überblick



## Praxisanalyse

Vielen Zahnärzten fehlt oft die Zeit, neben der Versorgung und Betreuung ihrer Patienten das Verhältnis von Behandlungsleistung zu Praxisleistung im Auge zu behalten. Leider bedeutet ein volles Wartezimmer nicht zwangsläufig steigende Praxiserträge. Zusätzlich kommt es im Praxisalltag vor, dass sich Abläufe verselbstständigen und oftmals kaum kritisch hinterfragt werden.

Wir helfen Ihnen, mit einer ausführlichen Analyse die Stärken und Schwächen Ihrer Praxis aufzudecken und bisher ungenutzte Potenziale gewinnbringend einzusetzen. In dieser Analyse werden Behandlungsabläufe erörtert, die betriebswirt-

schaftliche Substanz durchleuchtet und die aktuelle Praxissituation beurteilt.

Anschließend zeigt ein umfassender Ergebnisbericht mögliche Lücken und Verbesserungspotenziale auf und gibt eine Empfehlung zur Optimierung der Praxisabläufe. Zudem werden Anregungen gegeben, die der Ausschöpfung bisher ungenutzter Potenziale dienen und auf der Basis für eine Steigerung Ihres Honorars sorgen können.

Alle Bereiche werden je nach Schwerpunkt analysiert und detailliert hinterfragt, um den größtmöglichen Nutzen zu gewährleisten.

## Ihre Vorteile

- » Analyse und Transparenz der Arbeitsabläufe
- » Gesamtüberblick über die wirtschaftliche Praxissituation
- » Vergleich der wirtschaftlichen Kennzahlen mit dem bundesweiten Durchschnitt
- » Ermittlung von Honorarsteigerungspotenzialen
- » Detaillierter Abschlussbericht
- » Verbesserung der organisatorischen Praxisprozesse

## Unser Konzept in 3 Schritten

### 1 Vorbereitung

- » Telefonisches Vorgespräch
- » Termin- und Ablaufplanung
- » Individuelle Zieldefinition der Praxisanalyse

### 2 Umsetzung in der Praxis

- » Analyse der Arbeitsabläufe in der Praxis
- » Einzelgespräche mit dem Praxisteam
- » Bearbeitung der erfassten Daten und Eindrücke
- » Verfassung des individuellen Abschlussberichts
- » Präsentation und Besprechung des Berichtes

### 3 Nachbereitung

- » Abschlussgespräch und telefonische Nachbearbeitung

Preise und Varianten entnehmen Sie bitte der separaten Preisliste



# STANDORT- & UMFELDDANALYSE

Was macht die Konkurrenz?



## Standort- & Umfeldanalyse

In Zeiten des steigenden Mitbewerberaufkommens, erhöhten Approbationszahlen und stetigen Marktwandels weiß kaum eine Praxis genau, wie sie sich für eine erfolgreiche Zukunft aufstellen muss. Ein elementarer Faktor für die Ausrichtung auf ökonomischen Erfolg ist die standortbedingte Situation und die damit verbundene, individuelle Anpassung.

Mit unserer Standort- und Umfeldanalyse erhalten Sie sowohl einen Überblick der aktuellen Wettbewerbssituation, als auch detaillierte Informationen zu Ihrer infrastrukturellen Praxisumgebung. Zusätzlich wird die Kaufkraft Ihres Einzugsgebietes analysiert und Fakten zu aktue-

llen Markt- und Nachfragetrends dargelegt. Das zu erwartende Patientenpotenzial und die damit einhergehende Altersverteilung im Einzugsgebiet sind ebenfalls ein wichtiger Bestandteil unserer Auswertung.

Abschließend erhalten Sie einen Maßnahmenplan mit einer Empfehlung zur zukünftigen Praxisaufstellung und Betrachtung des kompletten Umfelds - denn genaue Kenntnisse über die Branchenstrukturen und des eigenen Patientensammes sind für jeden Zahnarzt unverzichtbar, um die eigene Praxis zukunftssicher auszurichten.

## Ihre Vorteile

- » Gewissheit über die Eignung des Praxisstandortes
- » Benennung der im Einzugsgebiet befindlichen Frequenzbringer
- » Anreize zur zielgerichteten Marktbearbeitung
- » Beurteilung der Wettbewerbssituation
- » Objektive Beurteilung von Chancen und Risiken

## Unser Konzept in 3 Schritten

### 1 Vorbereitung

- » Telefonisches Vorgespräch
- » Zeit- und Ablaufplanung

### 2 Umsetzung

- » Sichtung und Analyse der unmittelbaren Praxisumgebung
- » Bestimmung des potenziellen Einzugsgebietes
- » Ermittlung relevanter Marktinformationen (u.a. Einwohnerdichte, Nachfragetrends)
- » Darstellung der Wettbewerbssituation
- » Bestimmung und Bewertung der Infrastruktur und möglicher Frequenzbringer
- » Anfertigung und Übermittlung eines schriftlichen Analyseberichts an die Praxis
- » Besprechung des Analyseberichts

### 3 Nachbereitung

- » Abschlussgespräch und telefonische Nachbearbeitung

Preise und Varianten entnehmen Sie bitte der separaten Preisliste



# PRAXISBEWERTUNG

Das Ergebnis Ihrer Arbeit





## Praxisbewertung

Bei der Veräußerung bzw. Übernahme einer Zahnarztpraxis spielt der Preis eine entscheidende Rolle. Doch nur die wenigsten Zahnärzte wissen ohne den Rat vom Experten tatsächlich, wie verschiedene Faktoren wie Alter, Standort, Ausstattung und Patientenstamm den Wert der Praxis beeinflussen und mit welchen Erlösen bei einem Verkauf gerechnet werden können.

Unsere Praxisbewertung umfasst neben einer kurzen Analyse der Praxisumgebung die Ermittlung des immateriellen Werts (Goodwill) und des materiellen Werts (Substanzwert). Die Grundlage der Wertermittlungen bilden ge-

richtlich bestätigte Verfahren. Auf Basis detaillierter Informationen zur betriebswirtschaftlichen Situation der Praxis werden bei der Bewertung sowohl zurückliegende Daten und Ereignisse als auch die künftig zu erwartenden Kennzahlen und damit einhergehenden Chancen und Risiken der Praxis berücksichtigt.

Darüber hinaus bereiten wir Sie während der geplanten Praxisübergabe bzw. Praxisübernahme auf begleitende Gespräche mit Mitarbeitern, Banken sowie Interessenten oder abgebenden Praxisinhabern vor.

## Ihre Vorteile

- » Ermittlung eines objektiven Praxiswerts
- » Berücksichtigung des immateriellen und materiellen Wertes (Goodwill und Substanzwert)
- » Sicherheit in der Übergabe- oder Übernahmeplanung
- » Schaffung einer Verhandlungsbasis für Gespräche mit Praxisübernehmern bzw. -abgebern
- » Unterstützung im Umgang mit dem Praxisteam
- » Grundlage bilden gerichtlich bestätigte Verfahren

## Unser Konzept in 3 Schritten

### 1 Vorbereitung

- » Telefonisches Vorgespräch
- » Zeit- und Ablaufplanung
- » Übermittlung und Aufnahme relevanter Daten (bspw. BWA, Datensicherung) der Praxis

### 2 Umsetzung

- » Auswertung der übermittelten Daten
- » Ermittlung des Substanzwerts auf Grundlage des eingereichten Anlagevermögens
- » Analyse der unmittelbaren Praxisumgebung
- » Errechnung des immateriellen Praxiswerts (Goodwill)
- » Anfertigung und Übermittlung eines schriftlichen Bewertungsberichts an die Praxis
- » Besprechung des Bewertungsberichts
- » ggf. Informationen zu den zu berücksichtigenden rechtlichen Parametern
- » ggf. Unterstützung im Umgang mit dem Praxisteam und Verhandlungspartnern

### 3 Nachbereitung

- » Abschlussgespräch und telefonische Nachbearbeitung

Preise und Varianten entnehmen Sie bitte der separaten Preisliste

Auch separat  
verfügbar:  
**Existenzgründung**

Weitere Informationen in  
unseren Preislisten



# BUSINESSPLANUNG

Von Anfang an erfolgreich



## Businessplanung

Um den Schritt in die Freiberuflichkeit zu wagen oder eine bestehende Zahnarztpraxis um einen Standort zu erweitern, bedarf es einer professionellen und detaillierten Planung. Ziele und Strategien sowie die grundsätzlichen Voraussetzungen und Maßnahmenpläne werden dazu in einem Businessplan zusammengefasst. Durch immer neue gesetzliche Anforderungen stehen einem Zahnarzt dabei heute deutlich mehr Schwierigkeiten und Risiken gegenüber als es beispielsweise vor 15 Jahren noch der Fall war.

Eine mangelnde Vorbereitung und die Missachtung von Ungewisheiten oder schwer kalkulierenden Risiken führen nicht selten zur Insolvenz und Schließung der Zahnarztpraxis in den ersten

Monaten des Bestehens. Wir helfen Ihnen, die klassischen Fehler bei einer Businessplanung zu vermeiden und ihr Vorhaben optimal zu strukturieren, um Sie so bestmöglich auf Gespräche mit Banken, Investoren und Partnern vorzubereiten.

Die Grundlage einer erfolgreichen Businessplanung bildet neben einer detaillierten Definition der Praxisziele und der anvisierten Zielgruppe vor allem die finanzielle Planung. Aber auch die Analyse des Standorts und der Wettbewerbssituation sowie die Erarbeitung von möglichen Alleinstellungsmerkmalen und Marketingmaßnahmen dürfen in keiner Planung fehlen, um Chancen und Risiken objektiv bewerten zu können.

## Ihre Vorteile

- » Erhalt eines vollständigen und professionell erarbeiteten Businessplans
- » Bewertung des ausgewählten Standortes (u.a. Kaufkraft, Wettbewerbssituation)
- » Detaillierte Finanzplanung für die ersten drei Jahre des Vorhabens
- » Objektive Bewertung von Chancen und Risiken
- » Ermittlung einer systematischen Vorgehensweise bei der Umsetzung des Vorhabens
- » Entwicklung zielgerichteter Maßnahmen
- » Sicherheit bei Gesprächen mit Verhandlungspartnern (u.a. Banken, Investoren)

## Unser Konzept in 3 Schritten

### 1 Vorbereitung

- » Telefonisches Vorgespräch
- » Zeit- und Ablaufplanung
- » Definition der grundlegenden Ausrichtung des Vorhabens (u.a. Praxisziele, Zielgruppen)

### 2 Umsetzung

- » Analyse des zur Niederlassung bestimmten Standortes
- » Bewertung der Konkurrenzsituation
- » Erarbeitung von möglichen Alleinstellungsmerkmalen
- » Ermittlung von Kapital- und Personalbedarf
- » Erstellung des Finanzplans für die ersten drei Jahre
- » Anfertigung und Übermittlung eines schriftlichen Businessplans an die Praxis
- » Regelmäßige Besprechung der einzelnen Planungsschritte

### 3 Nachbereitung

- » Abschlussgespräch und telefonische Nachbearbeitung

Preise und Varianten entnehmen Sie bitte der separaten Preisliste



# SIMULIERTE PRAXISBEGEHUNG

Seien Sie sicher



## Simulierte Praxisbegehung

Gute Hygiene ist nicht immer messbar, aber sie ist dokumentierbar. Als unverzichtbarer Bestandteil einer gewissenhaften Infektionsprävention kommt sie letztendlich allen Beteiligten zugute – Patienten, Praxisteam und auch dem Zahnarzt.

Pressemeldungen über folgenreiche negative Praxisbegehungen schüren die Ängste und Unsicherheit im Kreise der Zahnärzte. Die vom Gesetzgeber konzipierte Rechtslage ist komplex und unübersichtlich.

Die Integration der Praxishygiene in ein gesetzlich gefordertes QM-System ist daher spätestens seit 2011 für jede Zahnarztpraxis Pflicht und Herausforderung zugleich.

Wir unterstützen Sie mit einer simulierten Praxisbegehung bei der optimalen Vorbereitung auf behördliche Praxiskontrollen und helfen Ihnen so, mögliche Schwachstellen zu beseitigen und Sanktionen zu vermeiden.

## Ihre Vorteile

- » Sanktionsfreie Simulation einer Praxisbegehung
- » Überprüfung des praxistinternen Hygienemanagements
- » Übersicht über alle aktuell gültigen Gesetze und Vorschriften im Bereich Hygienemanagement
- » Detaillierter Abschlussbericht zur Maßnahmenplanung
- » Überblick über die aktuelle Gesetzeslage
- » Planung der Implementierung des Hygienemanagements in das praxisindividuelle Qualitätsmanagementsystem

## Unser Konzept in 3 Schritten

### 1 Vorbereitung

- » Telefonisches Vorgespräch
- » Zeit- und Ablaufplanung

### 2 Umsetzung in der Praxis

- » Analyse des Hygienemanagements in der Praxis
- » Erstellung eines schriftlichen Analyseberichts
- » Besprechung der aktuell gültigen Gesetze und Vorschriften im Bereich Hygienemanagement
- » Maßnahmenplanung zur Verbesserung des praxisinternen Hygienemanagements
- » Ausarbeitung von Optimierungsansätzen und Zieldefinitionen

### 3 Nachbereitung

- » Abschlussgespräch und telefonische Nachbearbeitung



Die OPTI Zahnarztberatung GmbH ist ein Beratungsunternehmen, das sich auf die ganzheitliche Beratung von Zahnarztpraxen in den Bereichen Consulting, Organisation, Betriebswirtschaft, Führung & Personal sowie Marketing spezialisiert hat.

Gegründet Anfang 2006, betreut OPTI deutschlandweit mittlerweile mehr als 1.200 Zahnarztpraxen und bietet außerdem jährlich hochqualifizierte

Vortragsveranstaltungen und Weiterbildungsseminare mit mehr als 1.000 Teilnehmern zu unterschiedlichen Themenbereichen an.

Die speziell geschulten OPTI-Berater agieren in ganz Deutschland, um eine bestmögliche Betreuung der Praxen zu garantieren und die Fahrtkosten gering zu halten.





## **Consulting**

Praxisanalyse  
Standort- & Umfeldanalyse  
Praxisbewertung  
Businessplanung  
Simulierte Praxisbegehung



## **Organisation**

OPTI-QM  
Karteikartenloses Arbeiten  
Terminbuch-Optimierung



## **Betriebswirtschaft**

OPTI-Control  
OPTI-Entlohnung  
Profitcenter Prophylaxe  
Profitcenter Bleaching  
Abrechnungs-Optimierung



## **Führung und Personal**

Zeitmanagement  
Konfliktmanagement  
Kommunikation  
Ziele vereinbaren und prüfen  
Delegieren und kontrollieren  
Mitarbeiter-, Team- und Jahresgespräche



## **Marketing**

Praxis-Website  
CI-Entwicklung  
Praxis-Ausstattung  
Werbemittel-Analyse  
Marketing individuell

# OPTI

der zahnarztberater

Gartenstraße 8 / 24351 Damp  
Fon 04352 9567-95  
Fax 04352 9567-94  
info@opti-zahnarztberatung.de  
www.opti-zahnarztberatung.de