

Praxiskonzept mit Businessplan

- Fachliche Schwerpunkte
- Standort- und Objektinformationen inklusive einer Standortanalyse
- Detailliertes Behandlungskonzept
- Serviceleistungen
- Marketingkonzept
- Praxisdesign
- Organisation und Praxis- sowie Personalmanagement
- Investitions- und Kostenplanung
- Finanzierung
- Liquiditätsplanung (Zahlungsströme)



Jeder gründet anders: Ein Programm für alle Varianten

PRAXISGRÜNDUNG >>> Übernahme oder Neugründung? Alleine oder mit Kollegen? In der Stadt oder auf dem Land? Spezialist oder Generalist? Schnell oder langsam? Existenzgründungen sind so individuell wie ihre Gründer. Ein Programm, das Zahnärztinnen und Zahnärzte umfassend und modular beim Schritt in die Selbstständigkeit unterstützt, ist das Programm für Existenzgründer von Pluradent.

Wer in die Eigenständigkeit startet, braucht ein strukturiertes, schriftliches Praxiskonzept. Zunächst beantwortet der Zahnarzt dazu gemeinsam mit dem ausgebildeten und spezialisierten Existenzgründungscoach von Pluradent Fragen zur klinischen Ausrichtung, über Behandlungskonzepte bis hin zum Praxisdesign. Sein individuelles Praxiskonzept legt fest, wie die Praxis sein soll. Es beinhaltet auch einen Businessplan, in dem kalkuliert und festgehalten wird, wie der Gründer sein Praxiskonzept realisieren will. Er schlüsselt möglichst genau sein Geschäftsmodell auf und beschreibt, mit welchen Maßnahmen er erfolgreich sein will. Das verlangen nicht nur die Kreditgeber. Ein Businessplan dient auch zur Steuerung und Führung des gesamten Betriebs.

Planung mit Partner

„Eigentlich bin ich Zahnarzt und nicht Unternehmer.“ – Viele Zahnärzte denken noch immer so. Verständlich, dass sie sich auf ihre Kernkompetenz konzentrieren wollen. Doch eine Praxis erfolgreich etablieren und führen kann heutzutage nur, wer die unternehmerischen und betriebswirtschaftlichen Aspekte seiner Praxis nie aus dem Auge lässt. Dabei können Gründungs-experten hervorragend unterstützen. Gemeinsam mit dem Zahnarzt stellen die Pluradent Existenzgründungscoaches nicht nur ein stimmiges Praxiskonzept und einen Businessplan auf, sondern führen den jungen Unternehmer auch Schritt für

Schritt durch den kompletten Prozess. So hilft der Coach bei der Konzeptionierung der Praxis-Infrastruktur und kann dabei auf ein Netzwerk von Spezialisten – zum Beispiel für Personal und Marketing – zurückgreifen. Das gibt Sicherheit und spart am Ende auch eine Menge Zeit und Geld.

Zeitmanagement und Logistik

Eine Praxisgründung gleicht zuweilen einem logistischen Kunststück. Das liegt daran, dass eine Entscheidung die andere bedingt. So sollte zu Beginn idealerweise eine umfassende Wettbewerbsanalyse des potenziellen Praxisumfelds durchgeführt werden. Die notwendigen Um- oder Ausbaupläne können in Angriff genommen werden, wenn der Miet- oder Kaufvertrag für das Praxisobjekt unterschrieben ist. Die Einrichtungsinvestitionen sowie die Um- oder Ausbaukosten müssen zeitgleich kalkuliert werden, um eine Finanzierung zu beantragen. Ein richtiger Fahrplan ist nötig, um den Überblick nicht zu verlieren. <<<

KONTAKT

Pluradent AG & Co KG
existenzgruendung@pluradent.de
www.plurastart.de

Infos zum Unternehmen



VISIONS IN IMPLANTOLOGY

1. ZUKUNFTSKONGRESS FÜR DIE
ZAHNÄRZTLICHE IMPLANTOLOGIE

28./29. SEPTEMBER 2018

TEILNAHME
FÜR STUDENTEN
KOSTENLOS

KONGRESSPROGRAMM
INKL. KURZABSTRACTS



www.dgzi-jahreskongress.de

48. INTERNATIONALER JAHRESKONGRESS DER DGZI e.V.
HILTON HOTEL DÜSSELDORF

WWW.OEMUS.COM

OEMUS MEDIA AG · Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland · Tel.: +49 341 48474-308 · Fax: +49 341 48474-290 · event@oemus-media.de

DGZI
Deutsche Gesellschaft für
Zahnärztliche Implantologie e.V.