Gründer-Workshop für Zahnärzte/innen

// Freitag, 10.05.2019 // 15:00 – 15:30 Uhr Sinika Lampe, ETL | Advisa Göttingen

Zukunft Zahnmedizin – ein Markt im Umbruch. Welche Trends sind erkennbar und welche Schlüsse können daraus gezogen werden?

Die Vereinbarkeit von Beruf und Familie ist wesentlicher Bestandteil für eine erfolgreiche Tätigkeit. Welche Konzepte haben Erfolg?

// 15:30 –16:15 Uhr Claudia Kröger, Sparkasse Göttingen

Wie könnte die Finanzierung einer Praxisgründung aussehen (Teil 1)

- · Aspekte der Niederlassung
- Kostenplanung an was ist zu denken?
- Finanzierung kein Problem! Und wie?
- · Möglichkeiten der Sicherstellung
- Unterlagen für die Beantragung einschließlich Businessplan

// 16:15 - 16:45 Uhr // Pause

// 16:45 – 17:30 Uhr Mark Lindigkeit, Rechtsanwalt und Notar Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht, Fachanwalt für Arbeitsrecht

Rechtliche Aspekte bei der Begründung einer Selbständigkeit

Kaufvertrag, Mietvertrag, Arbeitsvertrag, Ehelicher Güterstand, Versorgungsausgleich, Testament, etc.

// 17:30 – 18:15 Uhr Horst David, dentalbauer

Erfolg beginnt am richtigen Standort

Ob Kauf, Einstieg in Sozietäten oder die Neuniederlassung, ob einzeln oder gemeinsam – wir zeigen Ihnen wie Sie die richtige Praxis/Sozietät oder den richtigen Standort für Ihr Konzept finden

// Ab ca. 19:00 Uhr: gemeinsames Abendessen und Ausklang im Kartoffelhaus. (Im Preis inbegriffen) Investitionsrechnung – Realistische Zahlen für Praxiskauf mit anschließendem Umbau, Ersatzinvestitionen etc. oder die Neugründung – wir navigieren Sie sicher zum richtigen Budget

Exkurs: Praxisbewertung

// 9:45 – 10:30 Uhr Hartmut Vach, NEO-Dental

Marketingkonzepte für Zahnärzte Neugründung vs. Übernahme - Konzepte und Budget`s Wieviel Marketing braucht die Praxis?

// 10:30-11:15 Uhr // Pause und Ausstellung der Behandlungseinheiten

// 11:15 – 12:15 Uhr Michael Starke, ETL | Advisa Göttingen

Vom Konzept zum Plan

Neugründung vs. Übernahme: Jedes Praxiskonzept erfordert unterschiedliche Investitionen.

Welche Investition kann ich mir leisten? Wieviel muss ich erwirtschaften um kostendeckend zu sein? Habe ich als Neugründer ausreichend Patienten? Mit welchen Personalkosten muss ich kalkulieren?

Gemeinsame Kalkulation

a) für eine Neugründung,

b) für eine Übernahme: Wir tragen die einzelnen Zahlenbausteine zusammen und schaffen die Grundlage zur Erstellung eines Wirtschaftsplans.

// 12:15-12:45 Uhr Claudia Kröger, Sparkasse Göttingen

Die Finanzierung Ihrer neuen Praxis – Teil 2 Jetzt wird es konkret – Finanzierungsbeispiele Wir befassen uns gemeinsam mit verschiedenen Musterfinanzierungen.

// Anschl.: Zeit für gute Gespräche und individueller Austausch zu Ihrem persönlichen Plan