

Er du fremtidens klinikejer?

Forløb i 4 moduler

Du kan vælge at deltage i ét eller flere moduler

Det er gratis at
deltage i forløbet

Hvis du ønsker at deltage i alle modulerne - skal du tilmelde dig hvert enkelt modul - du kan også vælge at deltage i et eller flere moduler.

ClinicDrive og PwC har udarbejdet et forløb over 4 moduler med overskriften "Er du fremtidens klinikejer?"

På alle moduler får vi besøg af relevante og inspirerende indlægsholdere. Der vil endvidere være mulighed for netværk og erfaringsudveksling.

Forløbet er med til at sætte fokus på, hvad det vil sige at være klinikejer og ikke mindst de forskellige konstellationer, man kan være klinikejer i.

Formålet med forløbet er at inspirere kommende og nuværende klinikejere til at blive fremtidens klinikejer.

Målgruppen:

Kommende klinikejer - alle moduler

Nye klinikejere - særligt modul 3 og 4

Rutinerede klinikejere - særligt modul 4



Modul 1 (er afholdt)

Online: Er du fremtidens klinikejer?

Online

Tirsdag, den 29. marts 2022
kl. 19.00 - 21.00

Læs mere og tilmeld dig på
www.pwc.dk/klinikejer22

Er afholdt som webinar med 20 deltagere - vi glæder os til modul 2,3 og 4, hvor vi går mere i dybden med de forskellige emner

Formål med forløbet

Bedre rustet end nuværende klinikejer

Tendenser i markedet/branchen (sundhedssektoren og tandlægebranchen)

Fra ansat til klinikejer

Forberedelse

- Ansat eller klinikejer
- Motivation for at blive klinikejer

Økonomi

- Privatøkonomi - 360 graders overblik
- Klinik økonomi
- Hvordan finder man en klinik

Overtagelse

- Finansiering
- Hvad ser banken på, når de skal låne penge?
- Køb og daglig drift
- Prissætning
- Aftaler
- Forsikring

Igangsættelse: Mine første dage som klinikejer

- Medarbejdersammensætning
- Ledelsesstil
- Årshjul

Fremtidige beslutninger

Opsummering

Modul 2

Bliv klar til køb af klinik

Målgruppe: kommende og ny klinikejer

På dette modul får du en grundlæggende forståelse for branchens udvikling, de forskellige udviklingsstadier på en tandlægeklinik, valg af klinik type, herunder selskabsform, overvejelser i forbindelse med køb af klinik og en forståelse for de forskellige aftaler, administrativ struktur for en klinik, indlæg fra nuværende og tidligere klinikejere og ikke mindst netværk.

Fysisk hos PwC i Vejle
onsdag, den 1. juni 2022
kl. 9.00 - 16.00

Læs mere og tilmeld dig på
www.pwc.dk/klinikejer22

Velkommen til

Formål med forløbet og gennemgang af dagens program

Branchens udvikling

Klinikkens udviklingsstadier

Valg af klinik

- Virksomhedstype, geografi, kæde, partnerskab, lille eller stor klinik etc.
- Udviklings- og optimeringsmuligheder
- Konsolidering i tandlægebranchen
- Hvordan ser "kæde-billedet" ud i dag?

Overvejelser i forbindelse med køb af klinik

- Økonomi og finansiering v. SparNord
- Organisation og strategi
- Købsproces og mægler

Valg af selskabsform og aftalegrundlag v. Kromann Reumert

- Selskabsformer og modeller
- Vigtige aftaler

Partnerskaber og kæder

- Præsentation af Harald og kædebilledet v. CEO Harald, Brian D. Schmidt
- Klinikejer som en del af en kæde v. partner i Harald Line og Troels

Administrativ struktur

Prissætning af klinik

Drinks, snacks og netværk

Modul 3

Dit første år som klinikejer

Målgruppe: kommende og ny klinikejer

På dette modul får du tips og tricks til, hvordan du kan opnå en sund økonomi.

Du kan også høre om, hvad andre gør, som du måske kan bruge, bl.a. tjekke benchmark-analyser, deltage i erfa grupper/og netværk.

Du kan også høre om dine udviklingsmuligheder både fagligt, organisatorisk, personligt og forretningsmæssigt.

Vi giver bud på, hvordan du får godt samarbejde med banken, positiv ledelse og den gode patientdialog kommer vi ind på.

Og så spørger vi: *Hvad drømmer du om?*

Fysisk hos Hotel Vejleford
fredag, den 19. august 2022
kl. 9.00 - 17.00

Læs mere og tilmeld dig på
www.pwc.dk/klinikejer22

Velkommen til

Formål med forløbet og opsummering siden sidst

Klinikkens vision og målsætning

- Udvikling og ambitioner
- Hvordan laver du en god plan?
- Inddragelse og medejerskab fra personale

Det gode økonomiske overblik

- Tips og tricks til en sund økonomi
- Hvad gør andre, som du kan lære af?

Personlig økonomi - hvad drømmer du om?

Den gode ejeraftale

- Hvordan laver du gode aftaler?
- Hvad er god juridisk rådgivning?

Positiv ledelse

- Medarbejderengagement og involvering
- Medarbejder-mix, uddelegering
- Gensidig tillid
- Rejsen mod den selvkørende klinik
- Forskelsbehandling - klare rollefordelinger

Den gode patientdialog

Det gode samarbejde med banken

Det glade klinikejer liv - en historie fra den virkelige verden

Modul 4

Optimering og udvikling af klinikken

Målgruppe: kommende, ny og rutineret klinikejer

På dette modul giver vi råd til, hvordan du driftsoptimerer ved at udnytte ressourcerne korrekt, være skarp på din konkurrencesituation og får du nok ud af dit team, din egen kapacitet og har I de rigtige behandlinger. Det er vigtigt med et godt overblik - så klinikken kan være "selvkørende".

Benchmarkanalyser kan du have stor glæde af - vi kommer ind på, de vigtige nøgletal, gennemgang og keyfindings.

Du skal sørge for, at dine aftaler er ajourført, så du altid er beredt til udvidelser eller på et tidspunkt generationsskifte.

Fysisk hos PwC i Vejle
fredag, den 7. oktober 2022
kl. 9.00 - 17.00

Læs mere og tilmeld dig på
www.pwc.dk/klinikejer22

Velkommen til

Formål med forløbet og opsummering siden sidst

Løbende driftsoptimering

- Konkurrenceevne
- Udnyttelse af ressourcer
- Hvordan får jeg mest muligt ud af mit team, min egenkapacitet og har vi den rigtige bemanding

Case fra en klinikejer

- Tandlæge Kristian Illemann - fra ansat til klinikejer og til ansat

Benchmarkanalyse

- Gennemgang og key findings
- Vigtigheden af nøgletal
- Karakteristika ved forskellige klinikstørrelser
- Medarbejder-mix

Den selvkørende klinik

- Dit overblik som klinikejer

Online tilstedeværelse

Ajourførte aftaler - klar til generationsskifte eller udvidelse

- Hvad skal jeg have fokus på?
- De 10 typiske mangler, som vi ser på

Privatøkonomiske overvejelser

- 5 ting - du allerede skal sikre dig i morgen

Teambuilding



Kontaktoplysninger



Emil Uggerhøj La Cour

Director

Kommerciel- og brancheansvarlig SME Danmark

M: 2264 7560



Paw Hjelmberg Laursen

Senior Manager

Praksissektoransvarlig Syddjylland og

Tandlægeansvarlig Danmark

M: 2321 1320



Mette Rohde Gottschalck

Manager

Midjylland, Aarhus

M: 2056 9245



www.pwc.dk