



Neuausrichtung in der Altenhilfe: Von der Strategie bis zur Businessplanung

Vor der Krise ist nach der Krise: Wie kann gerade in der aktuellen Zeit der Erfolg von Versorgungskonzepten möglichst ganzheitlich bewertet werden? In den letzten Monaten wurden viele Planungen über den Haufen geworfen und althergebrachte Geschäftsmodelle sind ins Wanken geraten, umso wichtiger ist es gerade jetzt eine klare strategische Ausrichtung auf Basis einer ganzheitlichen Bewertung der Ausgangssituation zu haben.

Wir legen den Fokus dieses Seminars darauf, wie ein erfolgreicher Planungsprozess für alternative Versorgungsformen aussehen sollte und wie es Ihnen gelingt, auch komplexe Vorhaben auf Basis fundierter Annahmen systematisch zu planen und die Umsetzungschancen des Vorhabens zu beurteilen. Kernbestandteile der Veranstaltung sind neben einem Überblick über zu beachtende rechtliche Rahmenbedingungen, die Vorstellung konzeptioneller Erfolgsfaktoren sowie die kleinschrittige Vorstellung komplexer betriebswirtschaftlicher Planungsrechnungen.

Wir bieten Ihnen eine ausgewogene Mischung aus theoretischem Wissen und praktischen Rückmeldungen aus konkreten Projekten bei typischen alternativen Versorgungsformen. Als Umsetzungsbeispiel werden wir zunächst die typischen Bausteine alternativer Wohnformen (Pflegedienst, Tagespflege, trägerverantwortete und selbstbestimmte Pflege-WG, Betreutes Wohnen, Ambulant Betreutes Wohnen der Eingliederungshilfe sowie ergänzende hauswirtschaftliche Angebote) einzeln beleuchten. Anschließend werden die Einzelkonzepte zu komplexen Versorgungsmodellen zusammengeführt, die verschiedene Zielgruppen adressieren. Der Planungsansatz kann dabei sowohl für die Beurteilung von Neubauvorhaben als auch im Rahmen einer Business-Case-Betrachtung zur Beurteilung bereits bestehender Angebote genutzt werden.

Inhalte (Orientierung am Aufbau einer ganzheitlichen Businessplanung):

1. Rechtliche Rahmenbedingungen:

zu beachtende gesetzliche Grundlagen alternativer Versorgungskonzepte

2. Konzeptionelle Grundlagen alternativer Versorgungsformen:

- Typische alternative Versorgungsformen
- Erfolgsfaktoren für die Gestaltung alternativer Versorgungsformen (SWOT-Analysen)

3. Markt und Wettbewerb: Typische Gegebenheiten im Markt und in Marktanalysen:

- Preisliche und inhaltliche Positionierung in Abhängigkeit von Substitutionsprodukten (z.B. stationäre Einrichtungen, allgemeiner Wohnungsmarkt etc.)

4. Marketing und Vertrieb: Zielgruppenabgrenzung und Erstellung eines Marketingplans

5. Finanzplanung (praktische Vorstellung Excel-basierter Kalkulationsinstrumente):

- Grobstruktur des Aufbaus einer mehrjährigen Kalkulation

- Kalkulation der Gebäudefinanzierung: Betrachtung von Kauf- oder Mietobjekten, Kalkulation der internen und externen Mietpreise, Bestimmung d. Eigenkapitalbelastung und langfristigen Rentabilitäten, Planung Instandhaltungen, Abbildung von Preisindexierung etc.)
- Abbildung der Anlaufphase: Belegungsentwicklung, Berücksichtigung von Anlaufinvestitionen, sukzessives Aufstocken der Personalmenge, Zuordnung variabler und fixer Kosten
- Kalkulation der unterschiedlichen Betriebsformen: Erstellung einer frei parametrierbaren Kalkulation, Definition von Wirtschaftlichkeitsparametern je Betriebsmodell, Einhaltung regulatorischer Anforderungen, Berücksichtigung unterschiedlicher Personalplanungsansätze, Vorstellung unterschiedlicher Erlösplanungsansätze
- Abbildung übergeordneter Kostenstrukturen: Zentrale Umlagen, Gemeinkosten
- Zusammenführung der unterschiedlichen Planungsperspektiven

6. Risikobewertung und Alternativszenarien:

- Erstellung einer mehrjährigen Erfolgsplanung
- Ermittlung von Chancen und Risiken in einem systematischen Assessment



Seminarleiter: Kip Sloane (rosenbaum nagy)

Zielgruppe:	Geschäftsführer, Bereichsleiter, Controller, Einrichtungsleitung
Kosten:	399 € (inkl. MwSt.)
Ort:	rosenbaum nagy unternehmensberatung GmbH Stolberger Str. 114a, 50933 Köln
Termin:	Donnerstag, 26. November 2020, 9:30 - 16:30 Uhr

ANMELDUNG

per Email: seminare@rosenbaum-nagy.de

per Fax: 0221 / 57777-51

Seminarleiter: Kip Sloane (rosenbaum nagy)
Zielgruppe: Geschäftsführer, Bereichsleiter, Controller, Einrichtungsleitung
Kosten: 399 € (inkl. MwSt.)
Ort: rosenbaum nagy unternehmensberatung GmbH
 Stolberger Str. 114a, 50933 Köln
Termin: Donnerstag, 26. November 2020, 9:30 - 16:30 Uhr

Wir nehmen den Schutz Ihrer personenbezogenen Daten sehr ernst. Bitte lesen Sie hierzu unsere Datenschutzerklärung: <https://www.rosenbaum-nagy.de/datenschutz/>.

Ich bin mit der Speicherung meiner Angaben einverstanden und habe die Datenschutzerklärung hierzu gelesen und akzeptiert.

Sie erhalten eine **Bestätigung** und weitere Infos per E-Mail – bitte geben Sie deshalb Ihre direkte Mailadresse an.

Teilnehmer Name:	
Funktion:	
Organisation:	
Straße:	
PLZ und Ort:	
Telefon und Fax:	
E-Mail:	

Datum, Name und Unterschrift

Bei Stornierung der Anmeldung bis vier Wochen vor dem Seminartermin werden keine Gebühren belastet; bei einer Stornierung innerhalb von vier Wochen vor dem Seminartermin wird die volle Gebühr berechnet. Ein Ersatzteilnehmer kann zu jedem Zeitpunkt gestellt werden. Die rosenbaum nagy unternehmensberatung GmbH behält sich das Recht vor, bei nicht genügend Teilnehmern ein Seminar bis spätestens zwei Wochen vor Beginn abzusagen.