

(sid 1)

PRAKTISK NYTTA

(sid 2 – 3)

PRAKTIKERTJÄNSTTANDLÄKARE

HAVE

MORE

FUN

Odontologi är roligare än ekonomi.

Gemenskap är roligare än ensamhet.

Utveckling är roligare än stagnation.

Säkerhet är roligare än osäkerhet.

Egen verksamhet är roligare än andras.

Därför finns Praktikertjänst. Ett aktiebolag för en bekymmersfri tillvaro som entreprenör inom tandvård.

(sid 4 – 5)

NYTTAN AV ATT VARA FLERA

En egen praktik har sina fördelar. Friheten att styra över sina idéer, sin inkomst, sina arbetsuppgifter, sin tid.

Men.

Baksidan heter risk, ansvar och osäkerhet. Det ekonomiska åtagandet ställer ofta så stora krav att friheten blir en börda.

Då är det bra att vara flera.

Vi är 1500 tandläkare som gått ihop i Praktikertjänst AB. Vi har egenföretagarens fördelar men slipper många av nackdelarna. Vi styr över vår tid, vårt resultat och över mottagningens inriktning och utveckling. Men vi delar på ansvaret och riskerna. Vi drar nytta av stora gemensamma inköp, vi delar på administrationskostnader och vi delar med oss av vårt kunnande.

Så här fungerar det. →

(sid 6 – 7)

...I STARTEN

Du får hjälp av landets bästa och mest erfarna ”praktikstartare”. Ett team som varit med och startat nära 500 mottagningar de senaste tio åren.

1: Hjälp att hitta praktik

Har du ingen på gång, får du hjälp att hitta en. Och när ni hittat en som verkar intressant, får du hjälp att utvärdera pris och standard. I vilket skick är utrustningen? Lokalen?

Patientstocken? Räcker patientunderlaget? Hur ser den omgivande konkurrensen ut? O s v.

Utvärderingen ger dig en kalkyl som du skulle kunna låna pengar på.

Men det behöver du inte.

2: Hjälp att finansiera

Du slipper de risker och borgensåtaganden som är förenade med stora banklån. Praktikertjänst AB köper verksamheten som du ska driva. Förutom att det blir minst lika billigt som att gå till banken, slipper du sätta hus och hem i pant. Och du kan vara säker på att praktiken har god

utvecklingspotential. Praktikertjänsts gedigna erfarenhet borgar för att man inte finansierar riskprojekt.

3: Hjälp till rabatterade inköp

1500 tandläkare som gör gemensamma inköp får bättre priser från leverantörerna än enskilda tandläkare. Det är enkel, krass affärslogik. Praktikertjänsts tandläkare får i snitt 35 – 40% rabatt på allt centralt upphandlat förbrukningsmaterial. Detsamma gäller för försäkringar. Både sak- och personförsäkring tecknas till lägre premier och bättre villkor än för enskilda tandläkare.

(sid 8 – 9)

...I UTVECKLINGEN

Tandvårdsmarknaden är under snabb förändring. Patientunderlaget kommer att se helt annorlunda ut om några år, behandlingstekniken förändras och konkurrensen blir allt hårdare. Kvalitetsutveckling kommer att bli en avgörande faktor för mottagningar som vill nå framgång.

1: I tåten på utvecklingen

Eftersom du slipper hålla på med bokföring och annan administration, finns det möjlighet att lägga den tiden på utveckling. Praktikertjänst har branschens mest kompletta och innehållsrika kursprogram. Det har bl a gjort att mottagningar som genomgått vårt unika utvecklingskoncept Addera, toppar SKI:s (Svenskt Kvalitetsindex) lista över kundnöjdhet. Alla branscher inräknade!

2: Personlig rådgivare

Hos Praktikertjänst får du en personlig rådgivare som stöttar med råd och dåd om någonting behöver styras upp. Han/hon förser dig med nyckeltal för lönsamhetsutveckling och hjälper dig även att prioritera i det digra kursprogrammet.

3: Teknikutveckling

Praktikertjänst tar fram nya, IT-baserade stöd för både patientarbetet och affärsverksamheten. Du blir hela tiden uppdaterad med den senaste och bästa tekniken.

4: Största nätverket

Inom Praktikertjänsts nätverk finns all slags expertis och erfarenhet. En ovärderlig tillgång på kunnande och kollegialt utbyte som kan inhämtas över telefon, mail, intranätet eller vid arrangerade och informella träffar.

(sid 10 – 11)

...I AVVECKLINGEN

En vacker dag är det dags att lägga borren på hyllan. För att den dagen ska bli så vacker som det någonsin går, får du hjälp på några viktiga punkter.

1: Branschkunig planering

Väldigt få tänker på pension och avveckling i början av karriären. Därför har vi tagit fram en framtidsplan som bygger på vad erfarna tandläkare skulle velat ha fått hjälp med. Om de hade vetat då vad de vet idag. T ex

- att automatiskt få del av ett mycket fördelaktigt pensions- och försäkringsprogram

- att kunna pensionera sig före 65 med bibehållen inkomst
- att få en personlig rådgivare från Praktikertjänsts försäkringsavdelning
- att rådgivningen är oberoende av försäkringsbolag
- att få hjälp att planera andra framtida behov, utöver pension

2: Försäljning – till rätt pris, till rätt köpare i rättan tid

Praktikertjänst har en lång, aktuell lista på tandläkare som är intresserade av att överta en praktik. Till detta har vi erfarenhet av ungefär 100 överlåtelser årligen. Det här gör att du kan få unik hjälp den dag du börjar fundera på att trappa ned eller sälja. Du får praktiken värderad och du får tips på hur du kan öka värdet. Du får hjälp med hur du ska hantera en nedtrappningsperiod, om du väljer att driva praktiken tillsammans med den nya tandläkaren under en tid. Du får hjälp med uppsägning av kontrakt och hur du ska hantera aktieutdelning m m.

Och du får hjälp i god tid. Diskussion om framtiden förs löpande med mottagningens personlige rådgivare. Från dag 1.

(sid 12 – 13)

VAD KOSTAR DET?

Praktikertjänsts baskoncept kostar 4% (max) av årsomsättningen. Då ingår all bokföring, reskontra, löneutbetalningar, personaladministration, kvalitets- och IT-system och mycket annat. I baskonceptet ingår också den personlige rådgivarens hjälp med allt som tillhör den vardagliga driften av en tandvårdsmottagning.

För frågor som ligger utanför ”vardagen” (juridiska frågor, köpekontrakt, djupgående ekonomisk analys etc) tillkommer en avgift. Denna avgift är dock lägre än vad det skulle kosta att köpa motsvarande tjänst utanför Praktikertjänst.

VAD GER DET?

Det finns exempel på mottagningar som tjänar in hela årsavgiften genom Praktikertjänsts leverantörsrabatter. Därtill kommer den tid och de pengar man sparar på att slippa köpa in eller göra administrationen själv. Förutom leverantörsrabatter har vi dessutom avtal med flera stora bilmärken, hotellkedjor m m. Vi har egna stugor i fjällen, hus på Rivieran och en hel del annat som sätter guldkant. En viktig del är också de speciella möjligheter till aktieutdelning som följer med att vara delägare i ett stort aktiebolag.

HUR GÖR MAN?

Är du intresserad av att bli aktieägare i Praktikertjänst, ringer du 08 – 789 40 00. Därifrån tar vi det vidare beroende på om du redan har en praktik, om du är anställd eller om du kommer direkt från skolan. Det går också bra att mejla på tandvard@ptj.se.

OM JAG INTE BLIR NÖJD?

Praktikertjänst består av 1500 nöjda tandläkare. De som inte är nöjda kliver nämligen av, enkelt och odramatiskt. Hyreskontraktet står på dig redan från början och du köper loss verksamheten till aktuellt marknadsvärde. Uppsägningstiden är 6 månader.