



ATLAS MEDICUS:

**Das Beratungstool für
Heilberufe.**

Höhere Erträge durch herausragende
Beratungsleistung.

ATLAS MEDICUS.

Für Sie als Sparkasse sind Kunden aus den Heilberufen besonders attraktiv. Denn das Gesundheitswesen gilt als stark wachsendes Segment, in dem Sie hohe Erträge bei geringem Risiko erwirtschaften können. Mit ATLAS MEDICUS bieten Sie Ihren Heilberufe-Kunden eine herausragende Beratungsleistung, durch die Sie sich vom Wettbewerb absetzen. Nutzen Sie die vielfältigen Vertriebsanlässe vom Praxiscontrolling bis zur privaten Altersvorsorge jetzt noch besser.

ATLAS MEDICUS ist das Tool für Ihre Heilberufe-Berater:innen. Durch aktuelle Daten und Dossiers wird der komplexe Gesundheitsmarkt für Sie transparent. Umfassende Analysen und Simulationen ermöglichen ein fundiertes Beratungsgespräch. Bauen Sie mit ATLAS MEDICUS Ihren Marktanteil bei der ertragreichen Zielgruppe der Heilberufe aus!

Ein attraktives Marktsegment.

Warum sind Kunden mit Heilberufen interessant für Ihr Institut?

- **Wachsender Markt**
aufgrund der demografischen Entwicklung
- **Steigender Investitionsbedarf**
aufgrund des medizinischen Fortschritts und der technologischen Entwicklung
- **Generationswechsel**
und damit die Suche nach einem Nachfolger bei geschätzt der Hälfte der Praxen in den nächsten zehn Jahren
- **Geringes Ausfallrisiko**
bei Kunden mit Heilberufen und damit eine Reduzierung der Risikokosten Ihres Instituts
- **Attraktive Erträge Deckungsbeitrag II**
im Schnitt um 2.000 EUR je Kundenverbund bei insgesamt 200 Verbänden¹

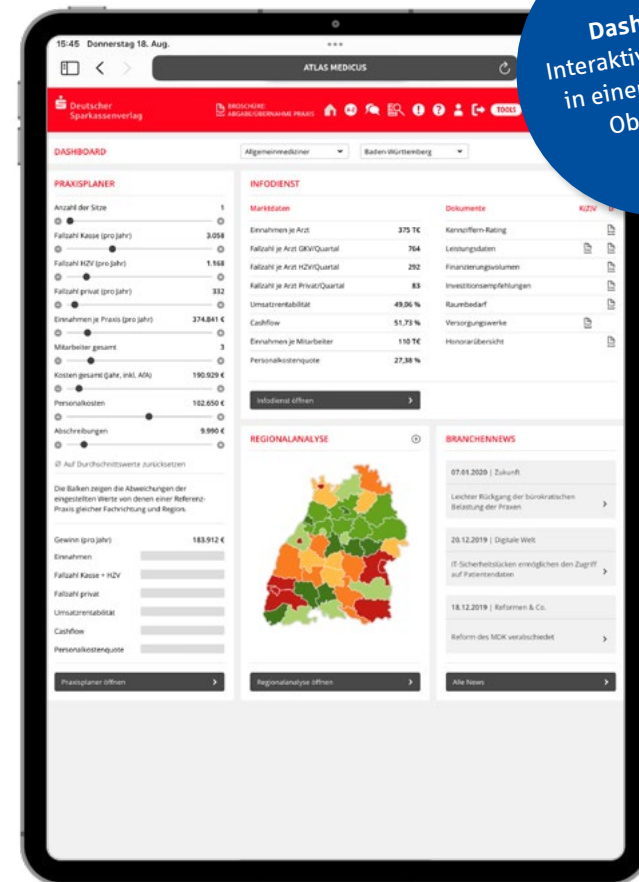
¹ Quelle: DSGVO | Broschüre Betreuungskonzeption Heilberufe/Freie Berufe 2.0.



Ein Tool. Viele Möglichkeiten.

ATLAS MEDICUS bietet alles, was Ihr Beratungs-Team für eine erfolgreiche Kundenbetreuung braucht. Übersichtlich, userfreundlich und mit hohem Mehrwert für Sie und Ihre Kunden.

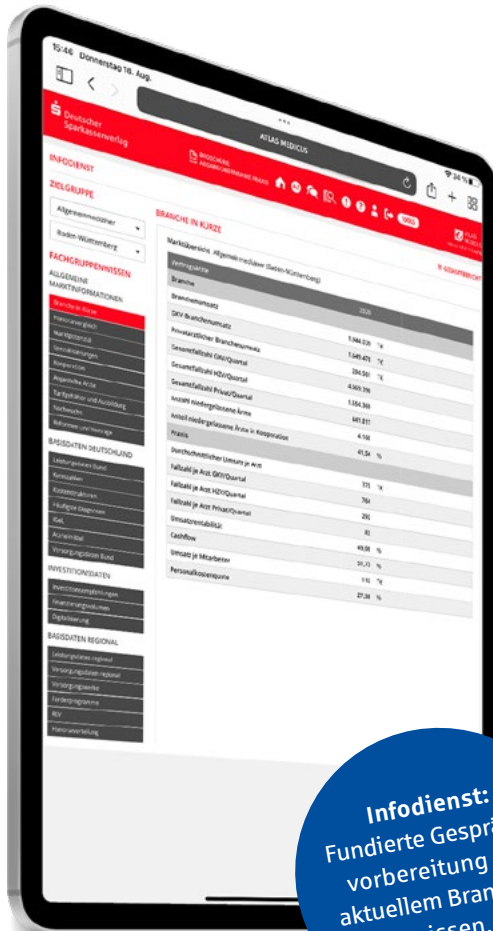
Setzen Sie ATLAS MEDICUS gewinnbringend ein – in der Gesprächsvorbereitung, im Beratungsgespräch, in der Angebotsphase.



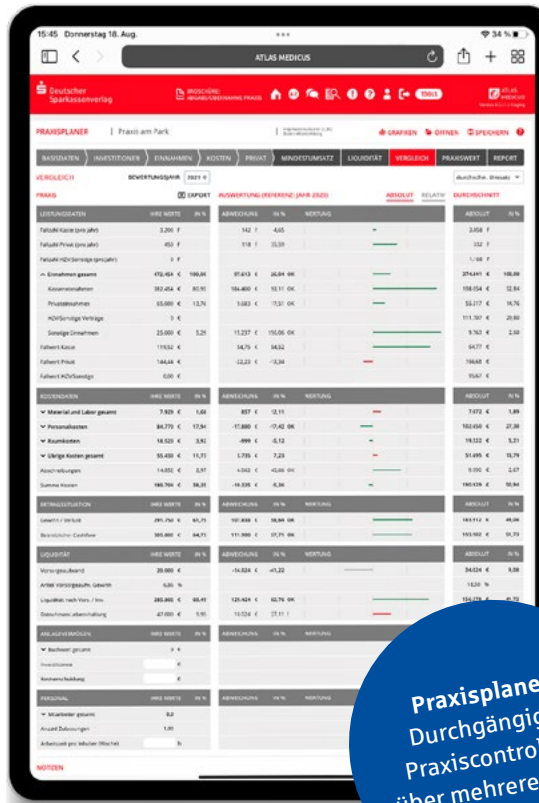
ATLAS MEDICUS wird von unserem Partner und Marktspezialisten REBMANN RESEARCH stetig aktualisiert und weiterentwickelt.

„Mit ATLAS MEDICUS können wir unsere Kunden aus den Heilberufen – die oft eine geringe Affinität zu betriebswirtschaftlichen Themen haben – regelrecht begeistern!“

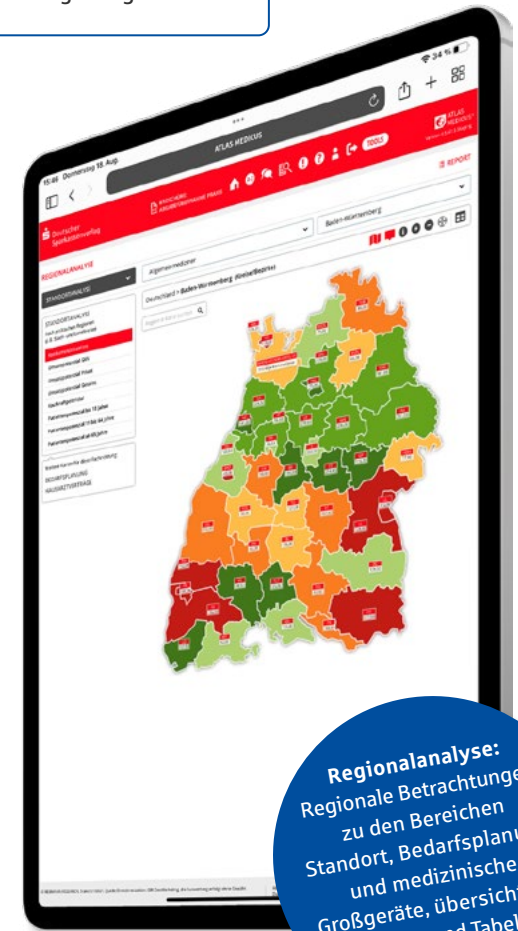
Markus Branz,
Berater AeskulapCenter Kreissparkasse Ludwigsburg



Infodienst:
Fundierte Gesprächsvorbereitung mit aktuellem Branchenwissen.



Praxisplaner:
Durchgängiges Praxiscontrolling über mehrere Jahre.

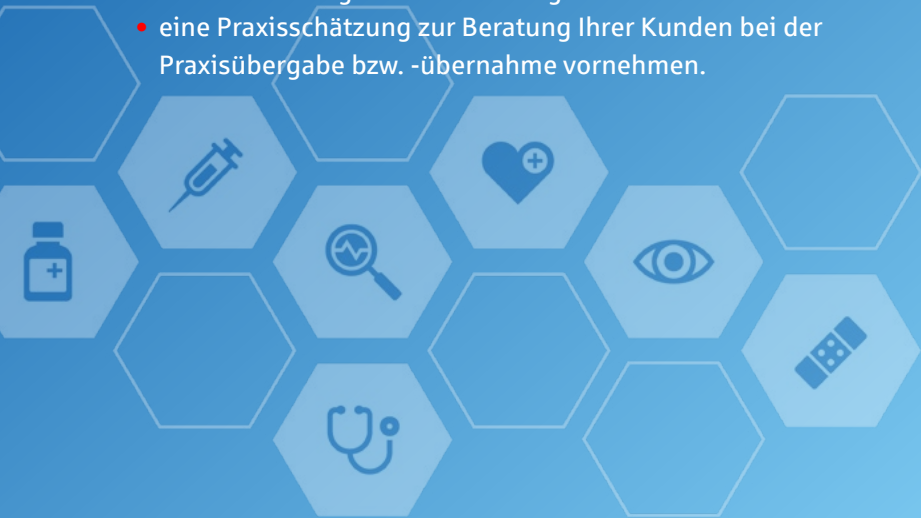


Regionalanalyse:
Regionale Betrachtungen zu den Bereichen Standort, Bedarfsplanung und medizinische Großgeräte, übersichtlich in Karten und Tabellen aufbereitet.

Das Herzstück: Der Praxisplaner.

Der Praxisplaner ist das Herz des ATLAS MEDICUS. Er ist ein ganzheitliches Controlling-Instrument, mit dem Sie unter anderem ...

- Betriebsvergleiche effizient durchführen,
- durch ein regelmäßiges, umfangreiches Praxiscontrolling Ihrem Kunden Optimierungs- und Investitionsmöglichkeiten aufzeigen und
- eine Praxisschätzung zur Beratung Ihrer Kunden bei der Praxisübergabe bzw. -übernahme vornehmen.



The screenshot shows the ATLAS MEDICUS Praxisplaner interface on a tablet. The top navigation bar includes 'BASISDATEN', 'INVESTITIONEN', 'EINNAHMEN', 'KOSTEN', 'PRIVAT', 'MINDESTUMSATZ', 'LIQUIDITÄT', 'VERGLEICH', 'PRAXISWERT', and 'REPORT'. The main content area is titled 'PRAXISPLANER' and shows a comparison between the current year (2021) and a reference year (2020). The data is organized into several sections: LEISTUNGSDATEN, EINKÜNFEN, KOSTENDATEN, ERTRAGSDEFINITION, LIQUIDITÄT, ANLAGEVERMÖGEN, and PERSONAL. Each section contains a table with columns for 'IHRER WERT', 'IN %', 'ABWEICHUNG', 'IN %', 'WERTUNG', 'ABSOLUT', and 'IN %'. The interface also includes a search bar, a user profile icon, and a 'NOTIZEN' section at the bottom.

LEISTUNGSDATEN	IHRER WERT	IN %	ABWEICHUNG	IN %	WERTUNG	ABSOLUT	IN %
Katastr. Kassengr. (Jahr)	3.200	F	142	F	4,65	3.058	F
Katastr. Privatgr. (Jahr)	400	F	118	F	30,59	332	F
Katastr. HZ/Sonstige (Jahr)	0	F				1.168	F
➤ Einnahmen gesamt	42.484 €	100,00	97.612 €	22,98 OK		274.841 €	100,00
Kassenentnahmen	382.454	€ 80,05	184.400	€ 55,11 OK		188.054	€ 52,84
Praxisentnahmen	65.000	€ 15,76	9.883	€ 17,81 OK		55.317	€ 14,76
HZ/Sonstige Verträge	0	€				111.207	€ 28,80
Sonstige Einnahmen	25.000	€ 5,29	15.237	€ 15,86 OK		9.703	€ 2,60
Fallwert Kasse	115,52	€	54,75	€ 84,52		64,77	€
Fallwert Privat	144,44	€	22,23	€ -13,34		104,88	€
Fallwert HZ/Sonstige	0,00	€				95,87	€

Eine aktuelle Nutzerumfrage ergab:

Ein Großteil der Befragten nutzt den Praxisplaner bei Existenzgründungen, im Neukundengeschäft sowie vor und während des Beratungsgesprächs.

„Der Praxisplaner ist ein wirklich praxisorientiertes, ganzheitliches Tool, um den Ärzten eine spezialisierte und betriebswirtschaftlich fundierte Beratung zukommen zu lassen.“



**Thorsten Lorenz, Leiter AeskulapCenter,
Kreissparkasse Ludwigsburg**

95 %
der Befragten nutzen
den Praxisplaner
regelmäßig²

74 %
bewerten den Praxis-
planer mit den Noten
1 oder 2²

70 %
vergeben die Note „gut“
für Design, Benutzer-
führung, Verständlichkeit
und Aktualität des
Praxisplaners²

„Der Praxisplaner ist sehr gut geeignet, um aus der betriebswirtschaftlichen Analyse heraus Vertriebsansätze z.B. in Richtung Geldanlage und Altersvorsorge abzuleiten und diese verständlich zu begründen. Die Erträge aus dem Finanzierungs- und dem Provisionsgeschäft konnten damit in den letzten Jahren deutlich gesteigert werden.“

**Thorsten Lorenz, Leiter AeskulapCenter,
Kreissparkasse Ludwigsburg**



¹ Quelle: DSGVO | Broschüre Betreuungskonzeption Heilberufe/Freie Berufe 2.0.

² Quelle: DSV Umfrage zum Praxisplaner 11/2019, 57 Teilnehmer.

Ihre Vorteile.

Entwickeln Sie Ihr Institut weiter:
Zur Sparkasse für Heilberufe.
Nutzen Sie die Vorteile des ATLAS MEDICUS!

Steigende Erträge.

- Umsätze steigern: Anhand von Analysen konkrete Strategien ableiten und Sparkassen-Lösungen anbieten
- Potenziale ausschöpfen: Angrenzende Themen wie Geldanlage und Altersvorsorge einfach integrieren
- Kosten senken: Zeitsparend Reportings und Strategiebetrachtingen erstellen, z. B. zur Multiplikatoren-Akquise

Größere Sicherheit.

- Sicher bewerten: Chancen- und Risikobewertung verlässlich durchführen
- Fundiert entscheiden: Kreditentscheidungen auf fundierter Datenbasis treffen

Höhere Beratungskompetenz.

- Überzeugend: Individuelle Beratungsqualität dank Spezialwissen
- Nachvollziehbar: Kooperations- und Differenzierung Ihrer Kunden ausführlich beurteilen

Mehr Effizienz.

- Onlinespeicherung: Jederzeit und von überall erfasste (Kunden-)Daten abrufen und weiterbearbeiten
- Zeit sparen: Umfassende Analysen schnell durchführen
- Optimierte Prozesse: Schnittstellen zu OSPlus_neo und EBIL pro bringen Ihre Ergebnisse dorthin, wo Sie diese benötigen

Attraktive Erträge.
Deckungsbeitrag II je
Kundenverbund
Ø 2.000 EUR bei 200
Verbänden.¹

¹ Quelle: DSGVO | Broschüre Betreuungskonzeption Heilberufe/Freie Berufe 2.0.



Kostenlos und umfassend. Unsere Services für Sie.

So nutzen Sie ATLAS MEDICUS noch effizienter!

Unsere kostenlosen Services und Weiterbildungsmöglichkeiten unterstützen Sie während der gesamten Nutzungsdauer von ATLAS MEDICUS in Ihrer Arbeit. Besonders hervorzuheben sind neben dem kostenlosen Einführungstag in Ihrem Institut vor Ort die regelmäßig stattfindenden Webinare sowie das Anwenderforum ATLAS MEDICUS.

Mit ATLAS MEDICUS bauen Ihre Berater:innen ihre Heilberufe-Kompetenz stetig aus.

Vor dem Kauf:
Kostenlose Testphase,
Fachberatung und
Erfahrungsberichte
von Powerusern.

Zum Kauf:
Kostenloser Einfüh-
rungstag durch einen
professionellen Heilbe-
rufe-Coach in Ihrem
Institut vor Ort.

Während der Nutzung:
Anwenderforum, fachliche
Webinare, Auffrischungs-
Webinare, Inhalte zum
Download für die Kunden-
kommunikation.



Das ATLAS MEDICUS-Anwenderforum.

Bei dem regelmäßigen Treffen der Nutzer:innen des ATLAS MEDICUS können Sie Themen und Verbesserungsvorschläge einbringen, die wir in künftigen Entwicklungen berücksichtigen. In der Veranstaltung informieren wir Sie über Neuheiten und bieten Ihnen die wertvolle Gelegenheit, sich mit Kollegen aus anderen Instituten auszutauschen.

Die Webinare.

Einführungs-Webinar, fachliche Webinare sowie regelmäßige Webinare zu neuen Features der Anwendung und Schwerpunktthemen der Gesundheitsbranche vertiefen das Spezialwissen und die Beratungskompetenz Ihres Teams kontinuierlich.

Auf unserem Portal halten wir Sie auf dem Laufenden!

Schauen Sie gleich mal [hier](#) vorbei.

Eine Investition, die sich rechnet.

Das Potenzial der Kundengruppe Heilberufe ist groß. Schöpfen Sie es mit ATLAS MEDICUS voll aus. Diese Zahlen überzeugen.

46 % der Haus- und Fachärzte verzeichnen ein Honorarwachstum zwischen 2009 und 2019. Die Gruppe der Heilberufe stellt mit 31 % den größten Anteil der Freiberufler und hat mit 129 TEUR das höchste Ø-Bruttoeinkommen aller Freiberufler.¹ Im Jahr 2019 erstellten Sparkassen über 4.000 Praxisplaner-Reports in **ATLAS MEDICUS**.

¹ Quelle: DSGVO | Gesamtdokumentation Betreuungskonzeption Heilberufe/Freie Berufe 2.0.

**JETZT KOSTENLOS
TESTEN!**

Melden Sie sich bei unserem
Kunden-Service-Center
0711 782-21414 |
kundenservice@dsv-gruppe.de
für eine vierwöchige,
kostenlose Testphase
von ATLAS MEDICUS an.

Ihre Gesprächspartner.

Kunden-Service-Center
Telefon 0711 782-21414
kundenservice@dsv-gruppe.de

Unsere Services.

Detailinformationen und kostenlose Unterstützung:
<https://portal.dsv-gruppe.de/dsv/atlasmedicus>

Bestimmen Sie selbst, welche Infos Sie wie erhalten:
<https://portal.dsv-gruppe.de/profil/news/produkte.html>

Kooperationspartner und Partnerunternehmen



S-Management Services GmbH
Am Wallgraben 115
70565 Stuttgart
www.s-management-services.de

© 09.2022 S-Management Services GmbH, alle Rechte vorbehalten.
Der Inhalt und die Ideen dieses Dokumentes sind vertraulich und dürfen weder weitergegeben noch auf irgendeine Weise weiterverwendet werden. Für die Richtigkeit und/oder Vollständigkeit der Angaben wird keine Haftung übernommen.