

**INFORMACJA KLIENTA (SEKTOR MEDYCZNY)**

PEŁNA NAZWA, ADRES SIEDZIBY (PIECZĄTKA)

--

Rodzaj(e) działalności (specjalizacje) Klienta według ważności i z procentowym udziałem w przychodach	
Miejsca prowadzenia działalności, ilość i lokalizacja oddziałów, zakres regionalny czy krajowy	
Pozycja na rynku lokalnym / krajowym (opis struktury, pozycjonowanie)	
Struktura własnościowa firmy / szpitala; ostatnie zmiany i bliskie plany na przyszłość (udokumentowane, np. nowy inwestor etc.)	
Liczba pracowników, etatowych, na kontrakcie etc.	
Poziom referencyjności (dotyczy szpitali): I poziom II poziom III poziom	
Rodzaj świadczonych usług, procent w przychodach.	
Struktura pacjentów (sektor publiczny – finansowani z kasy NFZ, klienci prywatni, klienci abonamentowi etc.) wraz z udziałem procentowym w obrotach	

Lista 5 największych odbiorców wraz udziałem procentowym w sprzedaży				
Ilość pacjentów dziennie na poniższe usługi:	Nazwa	Ilość	Finansowanie (NFZ, indywidualni, abonamentowi)	
	Sprzęt laboratoryjny Tomograf komputerowy Rezonans magnetyczny Rentgen USG Mammografia Inne:			
Ilu pacjentów miał klient w ostatnim i przedostatnim roku? Czy byli to głównie ci sami, czy nowi pacjenci?				
Na jaką kwotę zakontraktowane są usługi w ramach NFZ. (podpisana umowa, % wykorzystania)				
Czy korzystający / pożyczkobiorca przeprowadza operacje chirurgiczne, ile posiada łóżek, jakie jest obłożenie %?				
Jaka jest efektywność wykorzystania sprzętu na dobę w procentach, w jakim systemie działa jednostka (ile zmian) i czy sprzęt wykorzystywany jest całodobowo czy tylko w określonych godzinach? (wykorzystanie sprzętu / możliwe maksymalne wykorzystanie * 100%)				
Ilość posiadanego sprzętu w sztukach wraz z rokiem produkcji	Nazwa	Ilość	Rocznik	Status (własne, w kredycie etc.)
	Sprzęt laboratoryjny Tomograf komputerowy Rezonans magnetyczny Rentgen USG Mammograf Inne:			

Lista trzech największych konkurentów Klienta, porównanie mocnych i słabych stron konkurentów; główne różnice w strategii działania.	
Ile podmiotów w regionie świadczy podobne usługi do świadczonych już przez korzystającego? Ile zaś świadczy usługi, które będą wykonywane przez korzystającego na nowym sprzęcie? Jakie jest obciążenie u konkurencji rocznie w % i z jakich źródeł (NFZ, prywatni). Ilu i z jakich źródeł finansowania będą pochodzili nowi pacjenci.	
Menedżerowie najwyższego szczebla: jak długo są w firmie (proszę wyjaśnić częste/ostatnie zmiany), wykształcenie, doświadczenie w branży.	
Plany - rozwój obecnej działalności, rozpoczęcie nowych działalności, poprzez otwarcie nowych oddziałów czy przejęcie firm konkurencyjnych (rozwój sieci czy rozwój merytoryczny – ilość specjalizacji etc.)	
Promocja/Marketing?	
Czy niezbędne jest w bliższej przyszłości odnowienie majątku trwałego ze względu jego zużycie fizyczne lub moralne? Jaka będzie kwota inwestycji? Jak będzie finansowana? Przedmiot inwestycji.	
Kto przygotowuje sprawozdania: etatowy księgowy, biuro rachunkowe, doradca podatkowy. Kto audytuje (załączyć audyt).	
Czy zasady rachunkowości podlegały zmianom w ostatnim czasie, jeśli tak to jakie, dlaczego, jaki to miało wpływ na kapitały własne, czy są dostępne skorygowane/porównywalne sprawozdania finansowe?	

# SIEMENS

Objaśnienie dużych zmian pozycji bilansu i rachunku wyników oraz objaśnienie pozycji „inne zobowiązania”, „inne należności”, „inne koszty i przychody operacyjne i finansowe, jeżeli nie są opisane w sprawozdaniu rocznym.	
Kiedy dostępne są najwcześniej roczne sprawozdania finansowe?	
Czy firma przygotowuje bilans / rachunek wyników / cash-flow także w okresach kwartalnych / półrocznych? Załączyć.	
Prognozowany przychód i wynik netto, nakłady inwestycyjne i źródła ich finansowania, w obecnym roku podatkowym lub business plan; czy firma stosuje projekcje kroczące (koryguje projekcje na bieżąco	

## OSOBA PRZYGOTOWUJĄCA INFORMACJE

<b>imię i nazwisko</b>	<b>stanowisko</b>	<b>telefon</b>