

Veranstaltungsmanagement mit Kooperationspartnern geplant

Motto: Master the Future

Unter Moderation von **Harry-Peter Welke** (I. Vorsitzender des **Zahnärzteforums e.V.**) loteten hochkarätige Branchenführer am 12. 09. 2005 in Kassel die Möglichkeiten einer noch engeren Kooperation zum Nutzen des Klienten „Zahnarzt“ aus.



Werner Hartwig
(ADVISION)

Dipl.-Betriebswirt **Werner Hartwig** von der **ADVISION** begann den Reigen mit einem Exkurs zur augenblicklich wirtschaftlich schwierigen Lage der meisten Zahnarztpraxen. Über 30 % der Kollegenschaft hat Liquiditätsprobleme und kennt kaum die Unterschiede von betriebswirtschaftlicher und steuerlicher Abschreibung. Das Durchschnittsdenken macht sich gerade im Kostenstundensatz

einer Praxis im Vergleich der neuen zu den alten Bundesländern bemerkbar. Dass zu den Kostenstunden ein Wagniszuschlag erst den Leistungsstundensatz ermöglicht, ist im BEMA verwachsenen Altpraxen, aber auch bei Existenzgründern weitgehend unbekannt. Ein Praxis-Check mit überprüfbareren Benchmarking-Zielen soll Kunden, die bereit sind ihre bis dato unentdeckten Praxisressourcen zu mobilisieren, zum wirtschaftlichen Erfolg führen.

Konrad Bommas (BFS Health Finance GmbH) von der Bertelsmann Gruppe beschrieb die Zielsetzung seines Unternehmens als Dienstleister auf dem Sektor Abrechnung und echtem Factoring. Im Vordergrund stehen weniger Aufwand, 100 % Ausfallschutz sowie Selbstbeteiligungsmodelle. Die Kooperation mit dem Zahnärzteforum e.V. bietet dessen Mitgliedern speziell zugeschnittene Sonderkonditionen, die bei unter 3 % (zzgl. MwSt.) liegen können. Eine kostenfreie Bonitätsprüfung innerhalb weniger Sekunden sowie eine Beteiligung des Fremdlabors an den Gebühren durch das Partnerabrechnungsmo-
dell, sorgen für Liquidität und Freiräume in Praxis und Labor.

Marko Prüstel (goDentis) zeigt die Vorteile eines etablierten Prophylaxe-Franchise-Systems auf. Nach einer Lernphase bietet dieses System nicht nur für die Privatversicherung (DKV) Vorteile. Gebietsschutz für teilnehmende Zahnärzte und Absenkung der Schadensquote zu herkömmlichen Versicherungsmodellen werden den Markt verändern. In seinen Ausführungen wurde deutlich, dieses Modell möglicherweise auch auf andere Bereiche, wie z. B.

auf die Implantologie, auszuweiten. Der Aufbau einer Datenbank sollte die Entscheidungsfindung beschleunigen.



Dr. Klaus Müller
(DGI)

Dr. Klaus Müller (Zahnarzt und **QM-Beauftragter der DGI**) ging auf die zahnärztlichen Bedenken gegenüber diesen neuen Wachstumsmodellen bezüglich der Monopolstellung einiger Großversicherer ein. Aus seiner gutachterlichen Sicht beschrieb er die schwache Position des Kunden „Patient“ und beklagte Qualitätsdefizite im Bereich der Sachbearbeiter und PKV-Gutachter.

Mit Interesse folgten die Anwesenden seiner Beschreibung des Einflusses der wissenschaftlichen und berufspolitischen Verbände auf den Zukunftsmarkt „Implantologie“.

Stichworte waren: neue Methoden zur Knochenregeneration, Stillstand in der implantologischen Gebührenordnung, Abrechnungsfreiheit contra Medizinrecht, unerfüllte Aufgaben der Konsensuskonferenz.

Auf seine Position als Referent für Qualitätssicherung der DGI angesprochen, äußert er, dass eine ständige Weiterbildung im Netzwerk der DGZMK der Schlüssel zum Erhalt und Fortschreiten eines qualitativ hochwertigen Praxismanagements sind.



Dr. Volker Scholz
(DentalExcellence)

Zahnarzt **Dr. Volker Scholz (DentalExcellence)** berichtet über die Weiterentwicklung seines EFQM-Modells und räumt mit gängigen Vorurteilen wie Selbstzertifizierung und mangelnder Validierung auf. Gerade seine Kooperation mit goDentis weist neue Wege bezüglich des Benchmarkings und der von Hartwig geforderten Ausweitung der Praxisstärken auf.

Müller stellt dem die Vorteile einer modifizierten ISO 9001 Zertifizierung für alle technischen Prozesse entgegen. EFQM ist nicht an starre Checklisten gebunden. Es orientiert sich an selbst gestellte Aufgaben. Um langfristig Erfolg zu haben, bedarf es ausgereifter Techniken, um nützlich erkannte Strategien umzusetzen.