



Dr. Michael Visse

Praxis als Gesundheitsunternehmen: Wie mache ich meine Praxis zukunftssicher?

Ein Beitrag von Dr. Michael Visse, Fachzahnarzt für Kieferorthopädie und Gründer von iie-systems GmbH & Co. KG.

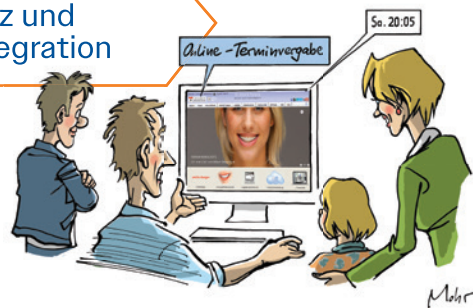


Als Kieferorthopäden mit eigener Praxis sind wir Gesundheitsunternehmer. Wollen wir nachhaltig erfolgreich sein und effizienzsteigernd arbeiten, ist Stagnation der absolut falsche Weg. Vielmehr müssen wir aktiv innovative Ansätze und Ideen nutzen, um langfristig am Markt zu bestehen.

Eine solche Herangehensweise muss zwingend betriebliche wie patientenorientierte Aspekte gleichermaßen berücksichtigen.

Ich möchte Ihnen nachstehend einige Beispiele aufzeigen, die jede Praxisinhaberin und jeder Praxisinhaber im Blick haben sollten.

Digitale Präsenz und Technologieintegration



Online-Präsenz:

Stellen Sie sicher, dass Ihre Praxis im Internet leicht zu finden ist. Entscheidend dafür ist eine informative und benutzerfreundliche Website.

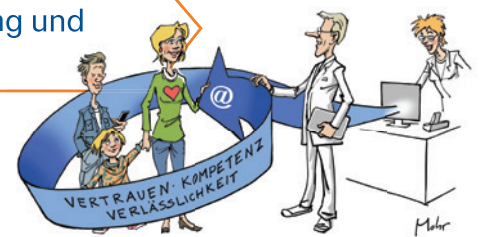
Online-Terminvereinbarung:

Nutzen Sie ein Buchungssystem, das einfach und intuitiv zu bedienen ist, und geben Sie hier ausreichend Termine frei.

Kommunikation:

Pflegen Sie persönlich wie digital eine klare und effektive Kommunikation. Nutzen Sie die Ivoris Connect- bzw. Praxisdente Z1-Schnittstelle.

Patientenbindung und Kundenerlebnis



Patientenzentrierung:

Fokussieren Sie sich auf die Bedürfnisse und Erwartungen Ihrer Patienten.

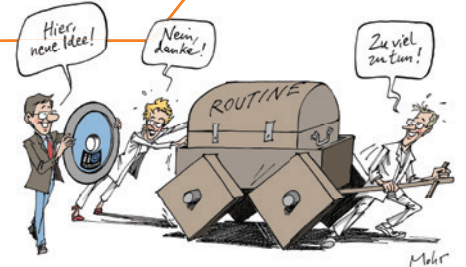
Gehirngerechte Beratung:

Bedenken Sie: Patienten sind medizinische Laien. Überfordern Sie sie nicht mit Ihrem medizinischen Fachwissen.

Soft Skills:

Investieren Sie in Schulungen Ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, um deren Kommunikations- und Kundenservicefähigkeiten zu optimieren.

Effizienzsteigerung und Kostenkontrolle



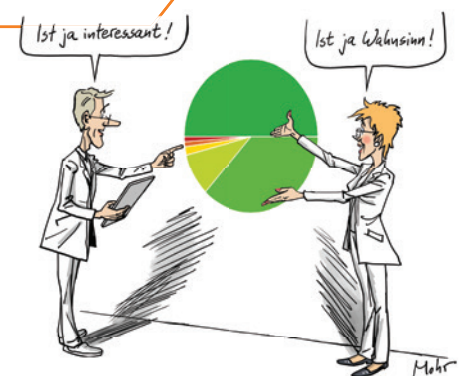
Prozessoptimierung:

Identifizieren Sie Engpässe und ineffiziente Abläufe. Nur so können Sie die Produktivität steigern.

Kostenkontrolle:

Haben Sie Ihre finanzielle Situation permanent im Blick. Suchen Sie nach neuen Möglichkeiten, um die Selbstzahlerleistungen zu steigern.

Marktforschung und Anpassung an Trends



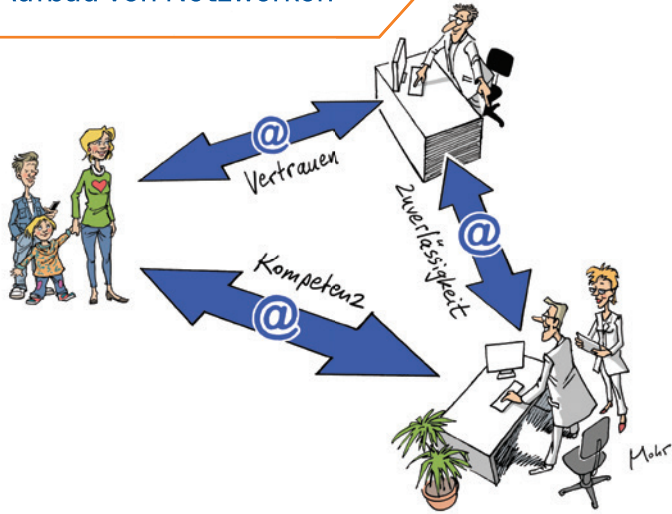
Trendanalysen:

Verfolgen Sie Entwicklungen in der Gesundheitsbranche und reagieren Sie zeitnah darauf.

Marktforschung:

Schenken Sie den Bedürfnissen Ihrer Zielgruppe die notwendige Aufmerksamkeit, lernen Sie, diese zu verstehen, und passen Sie Ihre Dienstleistungen bzw. Ihren Service dementsprechend an.

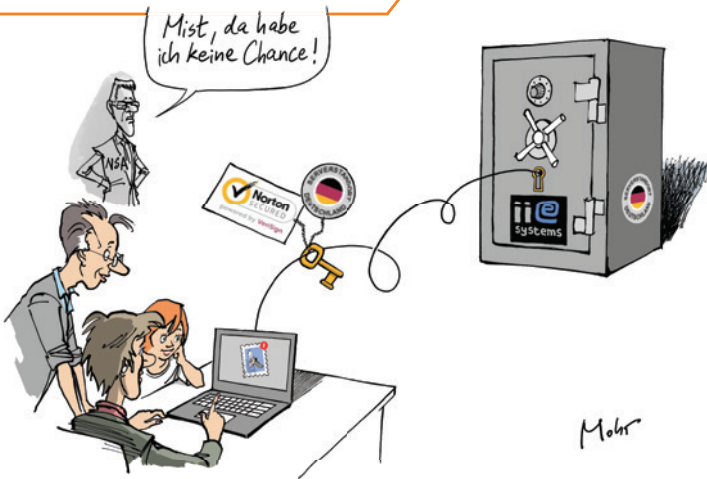
Aufbau von Netzwerken



Kooperationen:
Gründen Sie Netzwerke mit Praxen aus anderen Fachgebieten, um die Patientenversorgung zu verbessern.

Veranstaltungen:
Bieten Sie Informationsveranstaltungen an, um Ihre Praxis regional bekannter zu machen und Ihren Expertenstatus zu vermitteln.

Compliance und Datensicherheit



Alles ist geregelt. Ihre Daten sind sicher!

Datenschutz:
Achten Sie auf eine sichere und den Bestimmungen des Datenschutzes entsprechende Verwaltung Ihrer Patientendaten.

Compliance:
Stellen Sie sicher, dass Ihre Praxis den gesetzlichen Anforderungen und medizinischen Standards entspricht.

Finanzmanagement



Diversifizierung:
Erwägen Sie die Diversifizierung Ihrer Einnahmequellen, um finanziellen Risiken weitgehend vorzubeugen.

Rücklagenbildung:
Schaffen Sie frühzeitig finanzielle Rücklagen, um für unvorhergesehene Ereignisse gewappnet zu sein.

Personalentwicklung



Teamförderung:
Investieren Sie in die Entwicklung und Motivation Ihres Teams. So schaffen Sie eine angenehme Arbeitsatmosphäre, in der sich Ihr Personal wohlfühlt.

Fachkräftegewinnung:
Stellen Sie sicher, dass Sie motivierte und qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben, und nutzen Sie alle Wege, um solche zu rekrutieren. Sie sind ein wesentlicher Faktor für einen optimalen Patientenservice.

Zusammenfassung

Technologien, Trends und Patientenbedürfnisse ändern sich fortwährend und zudem meist sehr schnell. Ignorieren Sie dies nicht, sondern passen Sie Ihre Methoden und Ihren Service kontinuierlich an. So gestalten Sie Ihre Praxis langfristig zukunftssicher und erfolgreich.

Im Bereich innovative Technologien steht Ihnen das gesamte iie-Team jederzeit gerne mit Rat und Tat zur Seite. Wir sind für Sie da und helfen Ihnen, Ihre Praxis für die Zukunft aufzustellen.



Dr. Michael Visse
Fachzahnarzt für KFO
info@iie-systems.de
www.iie-systems.de

ANZEIGE



Der KFO-Kongress am Tegernsee
11.04.-14.04. 2024!

ABZ

SEA LOVE KFO 2024 -

DER KFO-KONGRESS AM TEGERNSEE

Die ultimative KFO-Fortbildung, 2024 bleiben wir einen Tag länger am Tegernsee. Das 5-Sterne Elegant Nature Resort Althoff Seehotel Überfahrt in Rottach-Egern steht für leisen Luxus mit traumhaftem Spa und unvergleichlichem Alpenpanorama. Dazu hochkarätige Referenten und ein genialer Rundum-Blick auf alle Top-Themen und Trends in der Kieferorthopädie. Ein Kongresstag länger bedeutet einen Tag mehr für KFO-Wissen, mehr Zeit für den Austausch mit den Kollegen und einen Tag länger für SEA LOVE. Gleich anmelden, bevor es zu spät ist!

VERANSTALTER
ABZ-ZR GmbH
Oppelner Str. 3
82194 Gröbenzell

ANMELDUNG
www.sealovekfo.de

VERANSTALTUNGSORT
Althoff Seehotel Überfahrt
Überfahrtstraße 10
83700 Rottach-Egern



Die ABZ Zahnärztliches Rechenzentrum für Bayern GmbH (ABZ) ist ein Tochterunternehmen der DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH und bietet als Kompetenzzentrum KFO im Unternehmensverbund speziell für KFO-Praxen deutschlandweit exklusive Factoringleistungen und Teilzahlungsmöglichkeiten an.