Drei-Punkte-Plan: Wie viel ärztliche Wochenarbeitszeit für die Behandlung?

Ein Beitrag von Maike Klapdor

[PRAXISFÜHRUNG]

Unser aller wertvollstes Gut ist Zeit. Klarheit rund um eingesetzte ärztliche Zeit ist insofern gelebte Wertschätzung. Gleichzeitig liegt hier eine zentrale Stellschraube für die Wirtschaftlichkeit der Gesamtpraxis. Dieser Fachbeitrag skizziert, was aus der Perspektive der zahnärztlichen Praxisleitung konkret zu tun ist, um die wertvolle Ressource ärztlicher Arbeitsstunden in eine gleichermaßen kulturbewusste wie effizienzorientierte Organisation zu übertragen. Auf gehts.



© Andrej-Lisakov – unsplash.com

1. Legen Sie glasklar fest, welche Aufgaben in der Differenzzeit zwischen Vertragsstunden und Behandlungsstunden von angestellten Zahnärzt/-innen zu erledigen sind.

- Damit sich Ihre konkreten Vorstellungen von (z. B. konzeptbasierter) Zahnheilkunde und (z. B. kooperationsorientiertem) Teamverhalten realisieren können, ist es hilfreich, eine entsprechende Aufgabenliste für genau diese Differenzzeiten zu erstellen, die zu Ihrer Praxis passt.

Hier ist eine Beispielliste:

- ✔ Röntgenbilder detailliert befunden und dokumentieren
- ✔ Behandlungsplanung erstellen, dokumentieren, HKP veranlassen
- ✔ Dokumentation vervollständigen, Tagesprotokolle prüfen, vernetztes Denken in Richtung Abrechnung sukzessive einüben
- ✔ Rückfragen der Verwaltung zeitnah beantworten
- ✔ Abstimmungen mit dem zahntechnischen Labor erledigen

- ✔ Beratungsgespräche führen/Anrufe beim Patienten erledigen
- ✔ Abstimmung mit Rezeption für Terminlängen, Patientensteuerungen, Patientenbeschwerden etc. durchführen
- ✔ Terminbuchcheck für die kommenden Tage und in Abstimmung mit Rezeption ggf. nachverdichten (Honorarzielstundensatz erreichen) oder entzerren
- ✔ Kurze Tagesbesprechung im Behandlerteam/mit der Assistenz, bevor die Behandlung losgeht
- ✔ Patientenfälle mit den Kolleg/-innen durchsprechen und Kommunikation erledigen, die mit interner/externer Patientenüberweisung zusammenhängt
- ✔ Verbindliche Teilnahme an den wiederkehrenden operativen Meetings
- ✔ Im zahnärztlichen Onboarding mitwirken/Fragen von weniger berufserfahrenen Kolleg/-innen beantworten/Kooperationsaufgaben wahrnehmen
- ✔ Gegebenenfalls Aufgaben für fachliche Teilbereichsverantwortungen wahrnehmen
- ✔ An internen Qualifizierungen von Behandlungsassistenzen/Azubis mitwirken

2. Finden Sie die passende Relation für Stunden laut Arbeitsvertrag und Behandlungsstunden.

- Rechnen Sie aus, wie viel Zeit in Ihrer Praxisstruktur für die Teilnahme an Meetings oder Einzelgesprächen und die Mitwirkung an internen Qualifizierungsevents etc. gebraucht wird. Dies sind Zeiten, die tendenziell unabhängig davon sind, ob der angestellte Zahnarzt oder die angestellte Zahnärztin 15, 20 oder 35 Stunden pro Woche Patienten behandelt.
- Durchdenken Sie die Zeitkonsequenzen Ihres Zimmerbelegungsplans: Wird auf einem Behandlungszimmer „linear hintereinanderweg behandelt", können die Minuten der Patientenneubesetzung beispielsweise für Befundung von Röntgenbildern etc. genutzt werden. Wird auf zwei oder mehr Zimmern mit hoher Taktung und tendenzieller „Überbuchung" gearbeitet, braucht es entsprechend mehr Stunden pro Woche, um die „Struktur- und Konzeptaufgaben" (Liste oben) vollständig erledigen zu können. Gibt es Lücken im Kalender (hier ist es sehr wichtig, zu wissen, was diese Lücken begründet), können diese natürlich genutzt werden.
- Durchdenken Sie das individuelle Verantwortungs- und Aufgabenprofil für jeden angestellten Zahnarzt bzw. jede angestellte Zahnärztin hinsichtlich der zeitlichen Wirkung.
- Reflektieren Sie die Wirkung des Schichtsystems: Bei einer Sechs-Stunden-Tagesschicht ohne Pause neigen manche Menschen dazu, knapp vorher einzuchecken und nach Behandlungsende direkt weg zu wollen. Daraus entstehen häufig Minusstunden und auch Zielkonflikte – hier braucht es Klarheit. Drei Arbeitstage mit Zehn-Stunden-Schichten

ANZEIGE





© Jacob Lund – stock.adobe.com

mögen auf den ersten Blick attraktiv oder effizient sein, sind es aber aus verschiedenen Gründen tatsächlich meistens nicht. Zudem sind sie auch arbeitszeitrechtlich mitunter kritisch (Achtung, machen Sie sich hier nicht rechtlich angreifbar).

- Reflektieren Sie, was auf den einzelnen Plätzen „Sache ist" und bauen Sie aus den erwähnten Komponenten das Modell für die Arbeitszeitgestaltungen im zahnärztlichen Team, das zu Ihrer Praxis präzise passt. Beispielsweise entspricht ein 38-Stunden-Vertrag (Fünf-Tage-Woche) 34 Behandlungsstunden am Patienten. Oder 18 Stunden am Patienten (drei Schichten à sechs Stunden) bedeutet ein Arbeitsvertrag von 21 Stunden, die dann natürlich auch zu leisten sind, damit die Strukturanforderungen der Praxis funktionieren.

- Ja: Bei Teilzeitverträgen ist die Differenz zwischen Behandlungsstunden und Stunden laut Arbeitsvertrag meistens prozentual höher. Auch der Zeitaufwand für die Führungskraft ist relativ (ggf. erheblich) höher. Das ist hochrelevant für strategische Personalentscheidungen, dem Aspekt kann aber in diesem Artikel nicht weiter nachgegangen werden.

„Manche Zahnärzt/-innen machen in ihrer Zeit ganz genau das, was Sie erwarten. Andere nicht. Es empfiehlt sich, nicht auf die erste Variante zu vertrauen, sondern direkt das partnerschaftliche Erwartungsgespräch zur Gewohnheit werden zu lassen."

3. Machen Sie es sich zur Gewohnheit, über Ihre Erwartungen und Ihr Konzept zu sprechen.

- Manche Zahnärzt/-innen machen in ihrer Zeit ganz genau das, was Sie erwarten. Andere nicht. Es empfiehlt sich, nicht auf die erste Variante zu vertrauen, sondern direkt das partnerschaftliche Erwartungsgespräch (Was passiert in den Arbeitsstunden, die keine Behandlungsszeit sind?) zur Gewohnheit werden zu lassen.

- Erstellen Sie eine Liste der Aufgaben für die Differenzstunden und üben Sie Sätze ein, mit denen Sie Ihr „Differenzstunden-Konzept" schlüssig kompakt erläutern können.

- Machen Sie dies zur festen Komponente im zahnärztlichen Onboarding und frischen Sie die Thematik anlassbezogen in Coaching-, Feedback- bzw. Entwicklungsgesprächen mit den angestellten Zahnärzt/-innen (oder den zahnärztlichen Mitinhaber/-innen) auf. Checken Sie auch regelmäßig das Stundenkonto und reagieren Sie konsequent auf Auffälligkeiten (z. B. zuwachsende Überstunden oder Minusstunden).

- Erläutern Sie Ihr Konzept präzise, sodass auch die dahinterliegenden Motive für Ihre angestellten Zahnärztinnen und Zahnärzte erkennbar werden (z. B. „Mir ist es wichtig, dass wir alle gut kooperieren und therapeutisch-organisatorisch auf einer Linie sind, deshalb gibt es einmal im Monat unser Zahnärztemeeting."). Damit steigern Sie die Identifikation mit Ihrem Konzept und es wird bei Neueinsteiger/-innen frühzeitig klar, ob man (nicht) zueinander passt.

- Wenn Ihr Team verinnerlicht, dass auch die Praxiszeit immer wertvoll ist, dass es Ihnen wichtig ist, wie in der Praxis mit Zeit umgegangen wird, Sie Stichproben machen und für enges Feedback bekannt sind (also Prozesscontrolling realisiert wird), erhöhen Sie die Wahrscheinlichkeit, dass es so läuft, wie Sie es sich wünschen.

- Führung ist eine dienende Aufgabe: Agieren Sie immer aus wertschätzender, verständnisvoller Haltung heraus, hinterfragen Sie gegebenenfalls irritierende Beobachtungen und Entwicklungen und schauen Sie, wie Sie Ihr Zahnärzteteam unterstützen können, die wertvolle Zeit miteinander zu etwas Gutem werden zu lassen.

Fazit

Behandlungsfreie ärztliche Arbeitsstunden sind eine extrem wertvolle Ressource. Systematisch eingesetzt, ergeben sich vielfältige Vorteile für das Teamklima und glatte Alltagsabläufe. Hier zeigt sich auch, wie aus der kulturbewussten, gleichzeitig präzisen Steuerung einer vielfältig wiederkehrenden Mikrosituation ein Makrobeitrag für den nachhaltigen Praxiserfolg entsteht. ■

Infos zur Autorin

Die **KlapdorKollegen Academy** bietet zahlreiche Fortbildungsmöglichkeiten für Führungskräfte zum Gesamtkonzept „menschenorientierte Führungskultur und attraktive Praxisrenditen in Balance“:

IHK-Zertifikatslehrgang: Praxisleitung zahnärztliche Mehrbehandlerpraxis/MVZ

Speziallehrgang: Praxismanagement in der zahnärztlichen Mehrbehandlerpraxis

IHK-Zertifikatslehrgang: Teamleitung in der Zahnarztpraxis

Weitere Infos auf **www.klapdorkollegen.academy**.

Außerdem gibt der Podcast **DENTAL SPIRITS** Antworten auf wichtige Fragen zum Thema Praxisführung und Praxiswachstum.

Hier gehts zum DENTAL SPIRITS Podcast.

ANZEIGE

AERA

Einfach.
Clever.
Bestellen.

aera-online.de



Jetzt kostenfrei registrieren!

Deutschlands größte Preisvergleichs- und Bestellplattform für Dentalprodukte.