

Der prüfende Blick von außen

Professionelle Praxisanalyse für Klarheit und Potenzial

| Christian Henrici

Der Wartbereich ist bis auf den letzten Platz besetzt, das Telefon an der Anmeldung klingelt im Fünf-Sekunden-Takt und die nächsten Termine können erst in sechs Wochen vergeben werden. Ein solcher Zahnarzt hat alle Hände voll zu tun und ist zu beneiden, oder?



Nicht selten ist der Schritt in die Selbstständigkeit der berühmte Sprung ins kalte Wasser **und so mancher Praxischef verfügt weder über das ökonomische Basiswissen noch über Zeitressourcen, um sich dergleichen anzueignen.**

Wie so oft im Leben hängt die Antwort von der genauen Situation ab. Denn ein volles Wartezimmer ist nicht unbedingt ein Indiz für eine gut laufende Praxis. Viele Faktoren spielen eine Rolle für den Erfolg, insbesondere die Frage, ob ein Zahnarzt auch wirtschaftlich rentabel arbeitet.

Bewusstseinswechsel erforderlich

Im stressigen Praxisalltag vergisst ein niedergelassener Zahnmediziner, der hektisch zwischen zwei Behandlungsräumen hin und her hetzt, dass seine Praxis nicht nur sein Arbeitsplatz, sondern auch seine Lebensgrundlage ist. Doch was tun, wenn zwar das Arbeitspensum, nicht aber der erwirtschaftete

Gewinn steigt? Nicht selten ist der Schritt in die Selbstständigkeit der berühmte Sprung ins kalte Wasser und so mancher Praxischef verfügt weder über das ökonomische Basiswissen noch über Zeitressourcen, um sich dergleichen anzueignen. Darüber hinaus ist es nicht immer einfach herauszufinden, wo genau Dissonanzen oder Verbesserungsbedarf herrschen, wenn man sich jeden Tag wieder im Zentrum des Dilemmas befindet. An dieser Stelle lohnt es sich für einen Zahnarzt, auf einen professionellen Berater zurückzugreifen, der mit dem objektiven Blick von außen zunächst den Istzustand der Praxis analysiert. Denn gegen Betriebsblindheit ist niemand gefeit. „Eine betriebswirtschaftliche Einstellung zur eigenen Praxis ist nicht immer vorhanden, und der dringend erforderliche Prozess des Umdenkens hat noch nicht im wünschenswerten Ausmaß begonnen“, so Kathrin Schnelle, Mitarbeiterin der OPTI Zahnarztberatung GmbH. Im Rahmen der Praxisanalyse hat die gelernte ZFA, studierte Sozialpädagogin und Beraterin schon viele Teams auf den richtigen Weg gebracht.

Zahlen und Abläufe auf dem Prüfstand

Eine Analyse umfasst zunächst einmal die harten Fakten in Form einer Sichtung der betriebswirtschaftlichen Kennzahlen – Umsätze und Kosten werden also anhand von BWAs und Umsatz-

statistiken geprüft. Des Weiteren ist es wichtig, dass der Berater die Abläufe in der Praxis genau kennenlernt. Je transparenter sich diese darstellen, desto individueller und gezielter kann der Profi später Empfehlungen aussprechen. „Wenn ich eine Praxis besuche und die Abläufe auslote, bedeutet das, dass ich tatsächlich für einen Tag Chef und Personal bei allen anfallenden Aufgaben beobachte. Sei es im Behandlungsraum, an der Rezeption, bei der Terminvergabe usw. Es ist einfach wichtig, zu wissen, wie die Praxis organisiert ist“, erklärt Schnelle. Am zweiten Tag folgen dann Einzelgespräche mit der Praxisleitung und den Mitarbeitern. Hierbei ähneln sich die getroffenen Aussagen in den unterschiedlichen Praxen: „Wir hören zum Beispiel bei den Gesprächen mit den Mitarbeitern häufig, dass sie sich im Team gut integriert fühlen, aber seitens ihres Chefs klare Ansagen vermissen, wie eine Aufgabe ausgeführt werden soll“, bestätigt sie. Generell ist eine reibungslose und zielführende Kommunikation für den fachlichen und ökonomischen Erfolg von Belang. „Das gilt natürlich auch für die Kommunikation mit den Patienten“, ergänzt Schnelle. Je nach dem Ergebnis der betriebswirtschaftlichen Analyse und dem Verlauf der Einzelgespräche spricht ein Berater dann Empfehlungen aus. Diese können laut der Beraterin ganz unterschiedlicher Art sein: „Fortbildungsangebote zu Themen wie Personalführung und Kommunikation können ebenso dazugehören wie die Unterstützung bei der Einführung eines wirksamen QM-Systems. Außerdem kommt noch die Ermittlung von Potenzialen innerhalb des DS-WIN-PLUS Systems hinzu.“ Die Präsentation und ausführliche Besprechung des Beratungsberichts schließt die Analyse ab.

Staatliche Förderung von Beratungsleistungen

Potenzial für Verbesserungen ist fast immer vorhanden. Eine professionelle Beratung in Anspruch zu nehmen ist aber auch überlegenswert, weil der Staat solche Leistungen fördert. Niedergelassene Zahnärzte haben in Deutschland die Möglichkeit, eine Förderung von 50 Prozent – maximal jedoch 1.500 EUR – auf eine Beratungsleistung zu erhalten.



Christian Henrici
Infos zum Autor



OPTI Zahnarztberatung GmbH
Infos zum Unternehmen

kontakt.

OPTI Zahnarztberatung GmbH

Gartenstraße 8
24351 Damp
Tel.: 04352 956795
www.opti-zahnarztberatung.de

hypo-A

Premium Orthomolekularia



Optimieren Sie Ihre Parodontitis-Therapie!

55% Reduktion der Entzündungsaktivität in 4 Wochen!

60% entzündungsfrei in 4 Monaten durch abgestimmte Vitamine und Darmsanierung

- Stabilisiert orale Schleimhäute!
- Beschleunigt die Wundheilung!
- Schützt vor Implantatverlust!

Neu!



Itis-Protect I-IV

Zur diätetischen Behandlung von Parodontitis

Info-Anforderung für Fachkreise

Fax: 0451 - 304 179 oder E-Mail: info@hypo-a.de

- Studienergebnisse und Therapieschema
 hypo-A Produktprogramm

Name / Vorname

Str. / Nr.

PLZ / Ort

Tel. / E-Mail

IT-ZWP 5.2014

hypo-A GmbH, Kücknitzer Hauptstr. 53, 23569 Lübeck
Hypoallergene Nahrungsergänzung ohne Zusatzstoffe
www.hypo-a.de | info@hypo-a.de | Tel: 0451 / 307 21 21

shop.hypo-a.de