

Controlling in der Zahnarztpraxis: Mit wenigen Klicks alles im Blick

ANWENDERBERICHT Ein konstantes Wachstum mit rund 500 Neupatienten pro Jahr und ein siebenstelliger Honorarumsatz zeichnen Konzept und Kurs der Zahnarztpraxis von Drs. (NL) Antoine de Jonckheere aus. Neben hochwertiger Zahnmedizin, bei der der Mensch im Mittelpunkt steht, setzt der Praxisinhaber dabei auf stetiges Controlling, unterstützt durch die eingesetzte Zahnarztsoftware. Der Erfolg gibt ihm recht.

Klar strukturiert, zahnmedizinisch und technisch auf dem neuesten Stand sowie mit Behandlungszielen, die auf die Wünsche und Möglichkeiten der Patienten angepasst sind, präsentiert sich die Mehrbehandlerpraxis im Zentrum von Kirchlegern, rund 25 Kilometer nördlich von Bielefeld.

Kern der zahnmedizinischen Arbeit sind die Prophylaxe und die Parodontologie, denn Praxisinhaber Antoine de Jonckheere ist die Erhaltung des gesunden Zustands der Zähne ein großes Anliegen. Daneben bietet die Praxis aber auch endodontische, implantologische und chirurgische Leistungen an.

Controlling als „Informationsschatzkiste“

Medizinische Fach- und Branchenkenntnisse alleine reichen heutzutage allerdings nicht mehr aus, um eine erfolgreiche Zahnarztpraxis zu führen. „Gerade in den Anfangsjahren einer Praxis ist BWL-Know-how unabdingbar – auch als Zahnarzt“, ist de Jonckheere überzeugt. Denn neben einer freundlichen, entspannten Atmosphäre und Fachkompetenz sind ein gezieltes Controlling und betriebswirtschaftlich orientiertes Praxismanagement die Basis für eine erfolgreiche strategische Planung und Positionierung. Auch ohne betriebswirtschaftliche Ausbildung und großen Zeitaufwand können sich Inhaber mit dem aktuellen Status ihrer Praxis vertraut machen. Hilfe bietet hierbei ein softwaregestütztes Controlling – beispielsweise mittels der Praxismanagementsoftware CHARLY (solutio GmbH).

Auch Antoine de Jonckheere, dem ökonomische Zusammenhänge seit frühester Kindheit vermittelt wurden, nutzt das Management-Informations-

Für Zahnarzt Drs. (NL) Antoine de Jonckheere gilt: Stetiges Controlling schafft Raum für eine hochwertige Zahnmedizin, die sich voll und ganz an den Bedürfnissen der Patienten orientiert.



System (MIS) der Software. CHARLY, so der Praxisinhaber, biete mit dem MIS viele Möglichkeiten zur betriebswirtschaftlichen Auswertung und Steuerung, die für eine erfolgreiche Praxisführung wichtig seien. Dargestellt in Tabellen- und Listenform oder in grafischer Aufbereitung helfen die Auswertungen, klare Aussagen zur Effizienz der Praxis oder zur Patientenstruktur zu treffen. Damit können Schwachstellen identifiziert und entgegenwirkende Maßnahmen ergriffen werden.

Praxiszahlen schnell erfasst ...

„Jeder Zahnarzt sollte mit CHARLY arbeiten, um maximalen Erfolg zu haben“, ist de Jonckheere überzeugt. Eine strukturierte Arbeit mit der Zahn-

arztsoftware ist ihm besonders wichtig – und das nicht nur während der täglichen Behandlungsprozesse, sondern auch mit Hinblick auf die betriebswirtschaftliche Praxissteuerung. „Eines meiner täglichen Rituale besteht im morgendlichen Aufrufen des MIS“, verrät der Zahnarzt. In nur ein bis zwei Minuten lassen sich gleichzeitig 14 Variablen im Monats-, Quartals- oder Jahresvergleich überprüfen. Als „Frühindikator“, wie sich die Praxis entwickelt, zieht de Jonckheere unter anderem die aktuellen Zahlen zur Auslastung der Behandler heran. Auf diese Weise lassen sich Potenziale zur Umsatzsteigerung schnell erkennen – mit ein Grund, warum die Praxis auf konstant steigende Umsatzzahlen blicken kann. Durch automatische Terminzählungen

lassen sich nützliche Kennzahlen, wie die Wartezeiten bei der Prophylaxe, auslesen. Eindrucksvoll stellt sich demnach die Entwicklung der Prophylaxebehandlungen dar: Statt der anfänglich 700 Termine pro Jahr behandeln fünf Mitarbeiterinnen im Prophylaxebereich mittlerweile 5.000 Mal. Auch die Entwicklung von Mehreinnahmen durch Mehrkostenvereinbarungen wird in CHARLY dargestellt.

... und ausgewertet

Zur Auswertung der Patientenstruktur bietet CHARLY ebenfalls entsprechende Funktionen. So sieht de Jonckheere, dass es der Praxis gelungen ist, den Patientenstamm zu verjüngen. Dass mittlerweile ganze Familien in die Kirchlegerner Praxis kommen, nutzt der Praxisinhaber gezielt, um sein Angebot zielgruppengerecht auszurichten und zu präsentieren. Auch durchgeführte Marketingmaßnahmen lassen sich mittels des Management-Informationssystems auf ihre Wirksamkeit hin bewerten. So zeigt es mit wenigen Klicks, dass beispielsweise die Zahl der Neuanmeldungen seit Einführung des neuen Internetauftritts der Praxis um etwa 15 Prozent gestiegen ist und sich damit die Investition in die neue Website gelohnt hat.

Klarheit verbindet

Die Transparenz, die CHARLY Praxisabläufen und -zahlen ermöglicht, ist auch für Juniorpartner attraktiv. Denn Antoine de Jonckheere, der eine langfristige Zusammenarbeit anstrebt, lässt diese über ihre wirtschaftliche Bedeutung für die Praxis nicht im Dunkeln. Die Nachvollziehbarkeit von Umsatzvereinbarungen mit den Kollegen über das MIS unterstützt eine vertrauensvolle Zusammenarbeit. Gemeinsam mit Rabia Cevic seit 2013 und Irina Rilski, die seit gut zwei Jahren das Behandlungsteam verstärkt, sowie dem Seniorpartner Dr. Ernst Wilhelm Blaue konnten nicht nur die Wartezeiten verkürzt werden. „Ich bin jetzt kein Alleinkämpfer“, freut sich de Jonckheere, der zudem den fachlichen Austausch als angenehme Ergänzung im Praxisablauf schätzt.

Fazit

Und auch das Team profitiert von der Transparenz der Prozesse: Auf einen Blick ist erkennbar, wer im Wartezim-

mer sitzt und welche Behandlungsschritte heute bei den Patienten anstehen.

Die zunächst bunt wirkende Oberfläche des Programms hat System: Alle Features von CHARLY lassen sich von hier einfach bedienen. Ein Vorteil, der im Praxisalltag viel Zeit spart, denn durch die Dichte der angebotenen Informationen navigieren Anwender wie Antoine de Jonckheere und sein Team „schneller und effizienter“. Vordefinierte, auf die individuellen Prozesse in der Praxis zugeschnittenen Komplexe und Textbausteine erleichtern die Leistungserfassung. Für einen ruhigen und reibungslosen Ablauf sorgt auch das Nachrichtensystem der Software – ein Vorteil, den der Patient als Kompetenz und exzellenten Service wahrnimmt. Die Kombination aus fachlicher Exzellenz und betriebswirtschaftlicher Expertise zahlt sich aus und stellt in Zeiten eines zunehmenden Kostendrucks bestens sicher, dass das Renditeziel der Praxis erreicht werden kann.

Foto: © Oliver Windus
(Oliver Windus Fotodesign)

INFORMATION

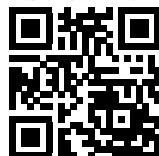
Zahnarztpraxis

Drs. (NL) Antoine de Jonckheere
Lübbecker Straße 52
32278 Kirchlegern
Tel.: 05223 761976
info@zahnaerzte-in-kirchlegern.net
www.zahnaerzte-in-kirchlegern.net

solutio GmbH

Zahnärztliche Software
und Praxismanagement
Max-Eyth-Straße 42
71088 Holzgerlingen
Tel.: 07031 4618-700
info@solutio.de
www.solutio.de

Infos zum Unternehmen



Und: Teeeeth!

Mit der
Whicam Story3
setzen Sie sich und
Ihre Patienten bestens
ins Bild.



Die neue intraorale Kamera ohne lästiges Kabel.

- Auto-Fokus dank Flüssiglinse
- Drahtlos-Technik in HD-Qualität
- Integrierte Sensor-Maus
- Einstellbare LED-Helligkeit
- Kompatibel mit jeder Praxis-Software
- Einzigartiges Preis-/Leistungsverhältnis



90 Tage Rückgaberecht!

Service-Hotline: 0228-70 77 695
Mo. - Fr. 10:00 bis 17:00 Uhr
www.grunedent.de

GoodDrs
http://www.gooddrs.de