

PRAXISMANAGEMENT // Weniger als die Hälfte der Praxisinhaber sind mit ihrer beruflichen Situation zufrieden: Sie wünschen sich weniger bürokratischen Aufwand, mehr Einkommen und mehr Zeit. Wie die Effizienzpraxis diese Probleme löst, verrät Ihnen Betriebswirt und Praxisberater Wolfgang Apel in diesem Fachbeitrag.

DIE EFFIZIENZPRAXIS BEDEUTET MEHR ZEIT, MEHR EINKOMMEN UND WENIGER STRESS

Wolfgang Apel/Nürnberg

Laut „Inside Heilberufe“, einer Studie der apoBank, empfinden 62 Prozent der Praxisinhaber den bürokratischen Aufwand als die größte Herausforderung. Sie wünschen sich weniger Dokumentation und Verwaltungsarbeit (86 Prozent), mehr Einkommen (68 Prozent) und mehr Zeit (65 Prozent). Dann stellen Sie sich einmal ganz hypothetisch die Frage: Angenommen, Sie würden mit Ihrer Zahnarztpraxis das Doppelte von dem Verdienen, was Sie heute verdienen, könnten Sie die drei Probleme damit lösen? Mit großer Wahrscheinlichkeit ist das der Fall.

Problem #1: Steigende Praxiskosten

Eine objektive Analyse zeigt, dass alle zu Beginn dieses Beitrags aufgezählten Themen durch Geld gelöst werden können. Ein Beispiel: In deutschen Zahnarztpraxen beträgt der Jahresumsatz pro Vollzeitbehandler etwa 570.000 Euro mit einem Reinerlös von etwa 200.000 Euro. Ein doppelter Ertrag bedeutet also 400.000 statt 200.000 Euro Reinerlös. Welche Auswir-

kung haben bei diesen Summen noch steigende Praxiskosten in Höhe von etwa 6 Prozent? In absoluten Zahlen entspricht das lediglich 12.600 Euro. Beim doppelten Ertrag ist das kein so großes Problem mehr.

Problem #2: Fachkräftemangel

Fachkräftemangel ist ein weiteres Problem der Praxisinhaber. Das führt dazu, dass qualifizierte Fachkräfte ihren Wert erkennen und sich nicht mehr für Tarifgehälter interessieren. Stattdessen fordern sie ein entsprechendes Gehalt: Es geht nicht um 3 Prozent, 5 Prozent oder 10 Prozent, sondern um knapp 50 Prozent mehr.

Doch für Sie ist nicht der Gesamtmarkt, sondern nur die Situation Ihrer Zahnarztpraxis von Bedeutung. Würden Sie mit Ihrer Praxis das Doppelte verdienen, könnten Sie das doch problemlos zahlen. Und selbst wenn Sie nur 50 Prozent mehr verdienen würden als die Durchschnittspraxis, wären diese Gehälter für Sie auch bezahlbar.

Problem #3: Überbordende Bürokratie

Das nächste Problem ist die überbordende Bürokratie. Die Lösung hierfür ist eine „Assistenz des Praxisinhabers“. Mittlerweile gibt es diverse Studiengänge, die interessante Kombinationen von Gesundheitswesen, BWL, Management und Personalwesen bieten. Personen mit einem solchen Ausbildungshintergrund nehmen Ihnen nicht nur einen Großteil der bürokratischen Aufgaben im Praxisalltag ab, sondern können sich auch um Personalthemen und die Erledigung kaufmännischer Aufgaben kümmern. So entlasten Sie sich nicht nur von ungeliebten Aufgaben, sondern gewinnen gleichzeitig mehr Zeit für sich selbst.

Von der Durchschnitts- zur Effizienzpraxis

Alle Herausforderungen der Praxen lassen sich im Grunde auf einen Kernpunkt zurückführen: Das Einkommen der Praxisinhaber ist in der Regel nicht ausreichend.

© NicoElNino/Shutterstock.com

Doch wie ist es möglich, das Praxisergebnis zu verdoppeln oder zumindest um 50 Prozent zu steigern? Das gelingt aktuell nur jedem fünften Praxisinhaber.

Schritt 1: Die Praxispotenzialanalyse

Bei der Praxispotenzialanalyse analysieren Sie die zentralen Bereiche Ihrer Zahnarztpraxis, um ein umfassendes Bild der aktuellen Situation und des Ist-Standes zu bekommen. Sie ist ein Benchmark Vergleich, der sowohl Effizienz- als auch Effektivitätskriterien umfasst. So identifizieren Sie Optimierungspotenziale und können daraus Handlungsanweisungen ableiten, wie die Praxisergebnisse verbessert werden können.

Schritt 2: Relevante KPIs definieren und Kennzahlenmanagement einführen

„Was man nicht messen kann, kann man nicht lenken.“ Wer das einmal erkannt und entsprechende Systeme etabliert hat, der kann seine gesamte Praxis mit nur einer Stunde Zeiteinsatz pro Monat steuern und wirtschaftlich optimieren. Um dieses Ziel zu erreichen, ist es zunächst erforderlich, die für Ihre Zahnarztpraxis relevanten Key Performance Indicators, kurz KPIs, klar zu definieren und kontinuierlich im Auge zu behalten.

Schritt 3: Praxis positionieren und Wunschpatienten definieren

Wollen Sie ihre Praxis effizienter führen, geht es nicht einfach darum, irgendwelche Patienten zu haben, sondern genau die richtigen. Diese erreichen Sie durch

gezielte Kommunikation. Die Grundlage hierfür bildet die Positionierung: Durch eine klare Positionierung schaffen Sie ein unverwechselbares Profil Ihrer Praxis und bieten Patienten sowie Bewerbern zentrale Argumente, sich für Sie zu entscheiden.

Schritt 4: Kommunikationskonzept entwickeln und umsetzen

Im nächsten Schritt ist es entscheidend, wie Sie diese Zielgruppe am effektivsten erreichen. Neben dem Inhalt spielen hier auch Softfacts eine wichtige Rolle. Über spezielle Gestaltungselemente und auch über die Tonalität werden bestimmte Zielgruppen direkt angesprochen. So erreichen Sie Ihre Wunschpatienten auf dem direkten Weg.

Schritt 5: Organisationsentwicklung

Um die Effizienz Ihres Praxisteam zu verbessern, raten wir zur anonymen Mitarbeiterbefragung. So erhalten Sie schnell ein realistisches und ungeschminktes Bild, wie Ihr Team Sie und den Praxisalltag erlebt.

Organisieren Sie im nächsten Schritt eine Hospitation, um dieses Bild zu verifizieren und die Prozesse und Abläufe in der Praxis kritisch zu hinterfragen. Diese kann durch einen professionellen Trainer durchgeführt werden oder Sie bitten einen Kollegen, sich den Alltag in Ihrer Praxis einen Tag lang anzuschauen und Ihnen objektiv Feedback zu geben. Dadurch erhalten Sie eine valide Grundlage und können Ihre Prozesse optimieren.

Schritt 6: Arbeitgebermarke entwickeln („Employer Branding“)

Bei der Arbeitgebermarkenbildung geht es darum, das Besondere ihres Unternehmens als Arbeitgeber herauszuarbeiten, operativ umzusetzen und nach innen und außen zu kommunizieren. So geben Sie jedem einzelnen Teammitglied die Möglichkeit der Identifikation mit ihrer speziellen Praxisausrichtung.

Weiter erreichen Sie eine bessere Bewerberpassung, die zu steigender Identifikation mit Ihnen als möglichem Arbeitgeber führt.

Insgesamt sind die Folgen höhere Leistungsbereitschaft, sinkender Krankenstand, bessere Arbeitsergebnisse und höhere Produktivität.

Über den Autor

Wolfgang Apel ist Betriebswirt und seit 18 Jahren als Praxisberater tätig. Er veröffentlicht regelmäßig den Podcast „Unternehmen Arztpraxis“. Gemeinsam mit dem Team der MediKom Consulting GmbH unterstützt er Arztpraxen aller Fachrichtungen, die mehr erreichen wollen: Mehr Lebensqualität, mehr Wirtschaftlichkeit und mehr Zufriedenheit.

WOLFGANG APEL

MediKom Consulting GmbH
info@medikom.org
www.mediKom.org