

PRAxisMANAGEMENT

Kommen Sie Ihren Stärken, Schwächen, Chancen & Risiken auf die Spur

Sagt Ihnen der Begriff **SWOT** etwas bzw. haben Sie schon einmal eine SWOT-Analyse gemacht? Oft werden Kieferorthopäden vor Gründung einer Praxis zum ersten Mal damit konfrontiert, wenn es um den benötigten Bankkredit geht. Jedoch stellt dies nur eine von vielen Einsatzmöglichkeiten dieses Analyseinstruments dar.

Einsatzbereiche der SWOT-Analyse
Hinter dem Wort „SWOT“ verbergen sich die Anfangsbuchstaben folgender englischer Begriffe:

- } Strengths (Stärken),
- } Weaknesses (Schwächen),
- } Opportunities (Chancen) und
- } Threats (Risiken).

Neben dem Nachweis der Kreditwürdigkeit kann der Kieferorthopäde SWOT einsetzen, um für sich selbst Klarheit darüber zu gewinnen, welche wirtschaftlichen Möglichkeiten und Gefahren die Existenzgründung, Übernahme oder Neuausrichtung einer Praxis mit sich bringt. In einer einfachen tabellari-schen Übersicht (Tabelle 1) nimmt er eine erste Einschät-zung vor. Des Weiteren lässt sich mit SWOT feststellen, welche Strategie ihn dabei unterstützt, seine KFO-Praxis vom Wettbewerb stärker zu differenzieren oder ein be-stimmtes Image aufzubauen. Das heißt: Immer dann, wenn eine Ist- oder Situationsana-

lyse benötigt wird, schlägt die Stunde von SWOT. Dies kann sich durchaus auch auf Per-sonalfragen beziehen: Wenn bei einer Neueinstellung Ge-spräche mit mehreren Kan-didatinnen geführt werden, notiert der Kieferorthopäde tabellarisch die Stärken und Schwächen der Bewerbe-rinnen – und die Chancen und Risiken, die sich bei einer Ein-stellung ergeben würden.

Stärken und Schwächen als relative Größen

Nehmen wir an, es soll eine allgemeine Analyse durchge-führt werden. Jeder Kieferor-thopäde ist darauf angewiesen, regelmäßig eine zusammen-hängende Bewertung der gegenwärtigen Stärken und Schwächen (Analyse der inter-nen Faktoren) sowie Chancen und Risiken (Analyse der ex-ternen Faktoren) durchzuführen. Nur so lassen sich tragfä-hige strategische Entscheidun-gen für die Zukunft treffen, die auf einer gesicherten Informa-tionsgrundlage basieren.

Zunächst einmal muss der Kieferorthopäde diese Fak-to-ren benennen – und sie werden sich von Praxis zu Praxis erheb-lich unterscheiden. Aber Ach-tung: Gerade die Stärken und Schwächen sind relative Grö-ßen und müssen in Bezug zur Konkurrenz gesetzt werden:

- } Eine sehr gute Standortlage oder Parkplatzsituation wird erst zu einer Stärke, wenn KFO-Praxen, mit denen der Kieferorthopäde im Wettbe-werb steht, über keine Park-plätze oder eine deutlich schlechtere Lage verfügen.
- } Die Tatsache, dass der Kol-lege von nebenan mit Metho-den zur Angstprophylaxe arbeitet, entwickelt sich zu einem Wettbewerbsnachteil und einer Schwäche, wenn der Kieferorthopäde selbst solche Techniken nicht ein-setzt und Patienten zum „angstbefreienden“ Konkur-renten wechseln.

Die Relativität der Stärken und Schwächen zeigt, dass das einfache Instrument „SWOT“ nicht immer so einfach zu

	Stärken	Schwächen	Chancen	Risiken
Konkurrenz				
Zielgruppe				
Kapitalbedarf				
Räumlichkeiten				
Standort				
Erreichbarkeit				
Persönlichkeit des Gründers				
Mitarbeiterinnen				
wirtschaftliche Rahmenbedingungen				
...				

Tabelle 1: Mittels SWOT-Analyse Gründungsidee oder Umstrukturierung prüfen .

handhaben ist. Zudem müssen die Ergebnisse oft einer detail-lierten Interpretation unter-zogen werden. Zunächst je-doch geht es darum, wie solch eine Analyse erstellt wird.

SWOT-Analyse erstellen: Stärken und Schwächen

Der Kieferorthopäde listet alle internen Faktoren auf und bewertet sie im Vergleich mit dem Wettbewerb mit Schulno-ten. Einfacher Bewertungs-maßstab: Faktoren mit den No-ten 1 bis 3 gelten als Stärken, die anderen als Schwächen. Zu den Bereichen, in denen Kernfä-higkeiten und Kernschwächen be-urteilt werden, gehören etwa:

- } Kompetenzen von Kiefer-orthopäde und Personal
- } Praxismarketing
- } Finanzsituation
- } Standort und Praxisräumlich-keiten sowie
- } (Geräte)Ausstattung.

Wer über eine Fähigkeit ver-fügt, die die Konkurrenz nicht aufzuweisen hat, genießt einen Vorteil. Wer z. B. die Behand-lung mittels Minischrauben be-herrscht, weist eine Speziali-sierung auf, die einen erheb-lichen Wettbewerbsvorsprung garantiert. Denn – auch wenn diese Technik längst zu einem Standard in der KFO-Thera-pie geworden ist – wenden längst nicht alle Kieferor-thopäden jene Technik an. Weitere Beispiele für eine Spezialisierung, die zu ei-nem Wettbewerbsvorsprung führt, sind:

- } Wer seine Mitarbeiterinnen zu Patientenberaterinnen qualifiziert hat, verfügt über eine Stärke, die vom Wettbe-werb nicht so schnell kopiert werden kann und die der Pa-tient durch die spürbar hohe Qualität der Beratungsge-spräche konkret wahrnimmt.
- } Wer ein aktives Beziehungs-management betreibt und durch professionelle Ge-sprächsführung vertrauens-volle Patientenbeziehungen aufbaut, darf sich über eine Stärke freuen.
- } Bekommt eine Praxis ihre im Vergleich zur Konkurrenz-praxis extrem hohen Warte-zeiten nicht in den Griff, muss der Kieferorthopäde dies bei der SWOT-Analyse als Schwäche verbuchen.

Chancen und Risiken analysieren

Dieselbe Vorgehensweise wen-det der Kieferorthopäde bei den Chancen und Risiken an. Klassisches Feld ist die technologische Entwicklung, die Einfluss darauf hat, wel-che Geräte in Zukunft ange-schafft werden müssen. Aller-dings lassen sich auch hier keine pauschalen Aussagen treffen: Wer zahlreiche teure Geräte einkauft, geht ein fi-nanzielles Risiko ein. Ande-reseits können gerade diese Anschaffungen Chancen er-öffnen und die Aufmerksam-keit von Patienten erregen, die spezielle KFO-Behandlungs-methoden wünschen, die nur mit modernsten technischen Gerätschaften möglich sind. Brisant ist die Bewertung der wirtschaftlichen oder gar be-rufspolitischen Entwicklun-gen – wer wagt es heutzutage schon, die Folgen möglicher Gesundheitsreformen oder gar gesamtwirtschaftlicher Veränderungen zumindest langfristig zu prognosti-

tion für die KFO-Praxis? Gibt es genügend Patienten, die sich für Selbstzahlerleistun-gen interessieren? Das Ver-halten der Patienten, verstärkt außervertraglichen Leistun-gen zuzustimmen, kann eine Chance für einen Kieferor-thopäden bedeuten, der sich dann ein entsprechendes Be-ratungs-Know-how aneignet. Hinzu kommen sollte eine Konkurrenzanalyse. Die Grün-dung einer großen kieferor-thopädischen Gemeinschafts-praxis oder eines medizini-schen Versorgungszentrums in unmittelbarer räumlicher Nähe der eigenen Praxis hat möglicherweise positive Aus-wirkungen – kann jedoch zu-gleich ein Risiko darstellen.



Fremdbeurteilungen ein-holen und Analyseergebnisse interpretieren

Bei der externen Chancen- und Risiko-Analyse ist es hilfreich, sich nicht nur auf die eigene Bewertung zu verlassen. Allzu oft steckt der Kieferorthopäde in der „Black Box“ der täglichen Praxisarbeit fest, um einen unbefangenen Blick auf die Abläufe werfen zu können. Ansprechpartner sind Kol-legen und der Patient: Der Kieferorthopäde kann regel-mäßig Patientenbefragun-gen durchführen und sich Feedback bei den Mitarbei-terinnen holen. Oftmals se-hen diese die Dinge durch die „Angestellten-Brille“ an-ders als der Kieferortho-päde. So ergibt sich ein ob-jektiveres Bild.

Auch bei den Punkten Strengths und Weaknesses lohnt es sich, Fremdbewer-

zieren! Trotzdem sollte der Kieferorthopäde gerade po-tenzielle Entwicklungen in die SWOT-Analyse einfließen lassen – so etwa die Neurege-lung der zahnärztlichen Ho-norarsätze.

Patientenverhalten und Konkurrenzentwicklung analysieren

Zur externen Analyse gehö-ren Bewertungen des Patien-tenverhaltens: Hat die These, dass immer mehr Menschen den Arztbesuch – zuweilen auch aus wirtschaftlich-finan-ziellen Gründen – zumindest hinausschieben, eine Bedeu-

ANZEIGE

MONDEAL

MEDICAL SYSTEMS GMBH

BENEFIT, BenePlate, BeneSlider

Innovation trifft Perfektion

Mini-Implantat-Verankerung in Vollendung:

einfach – sicher – variabel

Entwickelt in Zusammenarbeit mit: OA Dr. Benedict Wilmes,

Kieferorthopädie UKD Düsseldorf

TERMINE

Aktuelles Kursprogramm

unter:

www.mondeal.de

www.dentalline.de

Weitere Infos unter:

benefit@mondeal.de

ANWENDUNGSBEISPIEL



Weitere Informationen erhalten Sie bei:

dentalline GmbH & Co. KG · Karlsruherstraße 91 · 75179 Pforzheim

Telefon (07231) 9781-0 · Telefax (07231) 9781-15 · info@dentalline.de



inklusive
Veneer Set*

Perfect Smile –

Das Konzept für die perfekte Frontzahnästhetik

mit Dr. Jürgen Wahlmann/Edewecht

Sponsoren:



Veneers von konventionell bis No Prep – Step-by-Step. Ein praktischer Demonstrations- und Arbeitskurs an Modellen

Weiß und idealtypisch wünschen sich mehr und mehr Patienten ihre Zähne. Vorbei die Zeit, in der es State of the Art war, künstliche Zähne so „natürlich“ wie nur irgend möglich zu gestalten. Das, was Mitte der Neunzigerjahre noch als typisch amerikanisch galt, hat inzwischen auch in unseren Breiten Einzug gehalten – der Wunsch nach den strahlend weißen und idealtypisch geformten Zähnen. Neben den Patienten, die sich die Optik ihrer Zähne im Zuge ohnehin notwendiger restaurativer, prothetischer und/oder implantologischer Behandlungen verbessern lassen, kommen immer mehr auch jene, die sich wünschen, dass ihre „gesunden“ Zähne durch kieferorthopädische Maßnahmen, Bleaching, Veneers oder ästhetische Front- und Seitenzahnrestaurationen noch

perfekter aussehen. Und im Gegensatz zu früher will man auch, dass das in die Zähne investierte Geld im Ergebnis vom sozialen Umfeld wahrgenommen wird. Medial tagtäglich protegiert, sind schöne Zähne heute längst zum Statussymbol geworden. Um den Selbstzahler, der eine vor allem kosmetisch motivierte Behandlung wünscht, zufriedenstellen zu können, bedarf es minimalinvasiver Verfahren und absoluter High-End-Zahnmedizin. Der nachstehend kombinierte Theorie- und Arbeitskurs vermittelt Ihnen alle wesentlichen Kenntnisse in der Veneertechnik und wird Sie in die Lage versetzen, den Wünschen Ihrer Patienten nach einem strahlenden Lächeln noch besser entsprechen zu können.

Kursbeschreibung

- 1. Teil:**
Demonstration aller Schritte von A bis Z am Beispiel eines Patientenfalles (Fotos)
- A** Erstberatung, Modelle, Fotos (AACD Views)
 - B** Perfect Smile Prinzipien
 - C** Fallplanung (KFO-Vorbehandlung, No Prep oder konventionell)
 - D** Wax-up, Präparationswall, Mock-up-Schablone
 - E** Präparationsablauf (Arch Bow, Deep Cut, Mock-up, Präparationsformen)
 - F** Evaluierung der Präparation
 - G** Abdrucknahme
 - H** Provisorium
 - I** Einprobe
 - J** Zementieren
 - K** Endergebnisse
 - L** No Prep Veneers (Lumineers) als minimalinvasive Alternative
- 2. Teil:**
Praktischer Workshop, jeder Teilnehmer vollzieht am Modell den in Teil 1 vorgestellten Patientenfall nach
- A** Herstellung der Silikonwälle für Präparation und Mock-up/Provisorium
 - B** Präparation von 10 Veneers (15 bis 25) am Modell
 - C** Evaluierung der Präparation
 - D** Erstellung des Provisoriums

Termine 2009

- 19.06.2009 Lindau** 13.00 – 19.00 Uhr
Inselhalle Lindau
- 05.09.2009 Leipzig** 09.00 – 15.00 Uhr
Hotel The Westin Leipzig
- 18.09.2009 Konstanz** 13.00 – 19.00 Uhr
Klinikum Konstanz
- 10.10.2009 München** 09.00 – 15.00 Uhr
Hotel Hilton München Park
- 24.10.2009 Wiesbaden** 09.00 – 15.00 Uhr
Dorint Hotel Wiesbaden
- 07.11.2009 Köln** 09.00 – 15.00 Uhr
Marriott Hotel
- 14.11.2009 Berlin** 09.00 – 15.00 Uhr
Hotel Palace Berlin

Termine 2010

- 26.02.2010 Unna** 13.00 – 19.00 Uhr
Hotel Park Inn Kamen/Unna
- 13.03.2010 Düsseldorf** 09.00 – 15.00 Uhr
Hotel Interconti auf der Königsallee
- Weitere Termine für 2010 erhalten Sie unter Tel. 03 41/4 84 74-3 08.



Vita

Dr. Jürgen Wahlmann/Edewecht ist seit Dezember 2007 Präsident der 2003 gegründeten Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. (DGKZ). Er machte sein Examen 1987 in Göttingen und ist seit 1989 niedergelassen in eigener Praxis in Edewecht. 2004 erwarb er den „Master in Aesthetics“ am Rosenthal Institute der New York University. 2005 gewann er die Goldmedaille in der AACD Smile Gallery in der Kategorie „indirekte Restaurationen“ und ist seit 2006 Mitglied im International Relationship Committee der AACD. Neben seiner Referententätigkeit ist er auch Autor zahlreicher Fachbeiträge in der Zeitschrift „cosmetic dentistry“ sowie anderen Publikationen. Dr. Wahlmann ist seit 2004 Mitglied der DGKZ und seit 2006 auch Mitglied des Vorstandes der Gesellschaft. Unter der Führung von Dr. Wahlmann wird der außerordentlich erfolgreiche Kurs der DGKZ auf dem Gebiet fachwissenschaftlich fundierter ästhetisch/kosmetischer Zahnmedizin fortgeführt. Ein besonderer Schwerpunkt seiner Arbeit liegt in der weiteren Internationalisierung der Aktivitäten der DGKZ. Dr. Wahlmann gilt als anerkannter Spezialist für die ästhetisch orientierte Veneertechnik.

Organisatorisches

Kursgebühr: 445,- € zzgl. MwSt.
(In der Gebühr sind Materialien und Modelle sowie ein „Frank Dental Veneer Set 1 – Dr. Wahlmann“ im Wert von 69,99 zzgl. MwSt. enthalten! Inhalt: verschiedene Diamantbohrer in unterschiedlichen Körnungen, Diamantpolierer, Diamantscheibe, Hartmetallfinierer und ein Träger-Mandrell)
Mitglieder der DGKZ erhalten 45,- € Rabatt auf die Kursgebühr.

Tagungspauschale: 45,- € zzgl. MwSt.
(Verpflegung und Tagungsgetränke)

Veranstalter



OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-3 08, Fax: 03 41/4 84 74-2 90
E-Mail: event@oemus-media.de
www.oemus.com

Allgemeine Geschäftsbedingungen

1. Die Kongressanmeldung erfolgt schriftlich auf den vorgedruckten Anmeldekarten oder formlos. Aus organisatorischen Gründen ist die Anmeldung so früh wie möglich wünschenswert. Die Kongresszulassungen werden nach der Reihenfolge des Anmeldeeinganges vorgenommen.
2. Nach Eingang Ihrer Anmeldung bei der OEMUS MEDIA AG ist die Kongressanmeldung für Sie verbindlich. Sie erhalten umgehend eine Kongressbestätigung und die Rechnung. Für OEMUS MEDIA AG tritt die Verbindlichkeit erst mit dem Eingang der Zahlung ein.
3. Bei gleichzeitiger Teilnahme von mehr als 2 Personen aus einer Praxis an einem Kongress gewähren wir 10 % Rabatt auf die Kongressgebühr, sofern keine Teampreise ausgewiesen sind.
4. Die ausgewiesene Kongressgebühr und die Tagungspauschale verstehen sich zuzüglich der jeweils gültigen Mehrwertsteuer.
5. Der Gesamtrechnungsbetrag ist bis spätestens 2 Wochen vor Kongressbeginn (Eingang bei OEMUS MEDIA AG) auf das angegebene Konto unter Angabe des Teilnehmers, der Seminar- und Rechnungsnummer zu überweisen.
6. Bis 4 Wochen vor Kongressbeginn ist in besonders begründeten Ausnahmefällen auch ein schriftlicher Rücktritt vom Kongress möglich. In diesem Fall ist eine Verwaltungskostenpauschale von 25,- € zu entrichten. Diese entfällt, wenn die Absage mit einer Neuanmeldung verbunden ist.
7. Bei einem Rücktritt bis 14 Tage vor Kongressbeginn werden die halbe Kongressgebühr und Tagungspauschale zurückerstattet, bei einem späteren Rücktritt verfallen die Kongressgebühr und die Tagungspauschale. Der Kongressplatz ist selbstverständlich auf einen Ersatzteilnehmer übertragbar.
8. Mit der Teilnahmebestätigung erhalten Sie den Anfahrtsplan zum jeweiligen Kongresshotel und, sofern erforderlich, gesonderte Teilnehmerinformationen.
9. Bei Unter- oder Überbelegung des Kongresses oder bei kurzfristiger Absage eines Kongresses durch den Referenten oder der Änderung des Kongressortes werden Sie schnellstmöglich benachrichtigt. Bitte geben Sie deshalb Ihre Privattelefonnummer und die Nummer Ihres Faxgerätes an. Für die aus der Absage eines Kongresses entstehenden Kosten ist OEMUS MEDIA AG nicht haftbar. Der von Ihnen bereits bezahlte Rechnungsbetrag wird Ihnen umgehend zurückerstattet.
10. Änderungen des Programmablaufs behalten sich Veranstalter und Organisatoren ausdrücklich vor. OEMUS MEDIA AG haftet auch nicht für Inhalt, Durchführung und sonstige Rahmenbedingungen eines Kongresses.
11. Mit der Anmeldung erkennt der Teilnehmer die Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG an.
12. Gerichtsstand ist Leipzig.

Achtung! Sie erreichen uns unter der Telefonnummer 03 41/4 84 74-3 08 und während der Veranstaltung unter den Telefonnummern 01 72/8 88 91 17 oder 01 73/3 91 02 40.

Anmeldeformular per Fax an
03 41/4 84 74-2 90
oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstr. 29
04229 Leipzig

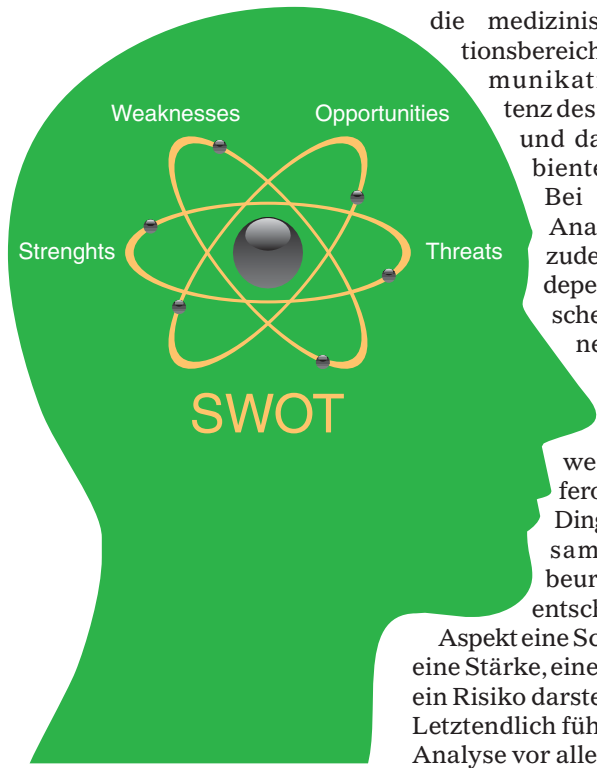
KN 5/09

Für den Kurs **Perfect Smile – Das Konzept für die perfekte Frontzahnästhetik 2009/2010**

- | | | |
|--|---|---|
| ☐ 19. Juni 2009 Lindau | ☐ 10. Oktober 2009 München | ☐ 14. November 2009 Berlin |
| ☐ 05. September 2009 Leipzig | ☐ 24. Oktober 2009 Wiesbaden | ☐ 26. Februar 2010 Unna |
| ☐ 18. September 2009 Konstanz | ☐ 07. November 2009 Köln | ☐ 13. März 2010 Düsseldorf |

melde ich folgende Personen verbindlich an: (Zutreffendes bitte ausfüllen bzw. ankreuzen)

☐ ja ☐ nein	☐ ja ☐ nein
Name/Vorname	DGKZ-Mitglied
Name/Vorname	
DGKZ-Mitglied	
Laborstempel	
Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG erkenne ich an. Falls Sie über eine E-Mail-Adresse verfügen, so tragen Sie diese bitte links in den Kasten ein.	
E-Mail:	
Datum/Unterschrift	



KN Fortsetzung von Seite 18

tungen einzuholen, um einen möglichst sachlichen Blick auf die Praxisabläufe, Organisation der Terminvergabe,

die medizinischen Funktionsbereiche, die Kommunikationskompetenz des Praxisteam und das Praxisambiente zu werfen. Bei der SWOT-Analyse sollten zudem die Interdependenzen zwischen den einzelnen Faktoren Berücksichtigung finden. Erst wenn der Kieferorthopäde die Dinge in ihren Zusammenhängen beurteilt, kann er entscheiden, ob ein Aspekt eine Schwäche oder eine Stärke, eine Chance oder ein Risiko darstellt. Letztendlich führt die SWOT-Analyse vor allem zu Zahlen, Daten und Fakten, die der Interpretation bedürfen. SWOT liefert die Grundlage, um Entscheidungen bei der Praxisgründung, Personaleinstellungen und der Strategiefindung zu treffen.

SWOT-Analyse		Interne Analyse	
		Stärken	Schwächen
Externe Analyse	Chancen	<i>Stärken-Chancen-Strategien</i> • Stärken so nutzen, dass sie zu Chancen passen • Stärken so einsetzen, dass sich Chancenverwirklichung erhöht • Stärken ausbauen und Chancen nutzen	<i>Schwächen-Chancen-Strategien</i> • Schwächen bewältigen durch Nutzung der Chancen • Schwächen ausmerzen, um Chancen nutzen zu können
	Risiken	<i>Stärken-Risiken-Strategien</i> • Stärken einsetzen, um Risiken abzuwenden • prüfen, welche Gefahren sich mit welchen Stärken bekämpfen lassen	<i>Schwächen-Risiken-Strategie</i> • Schwächen minimieren und so Risiken verhindern • vor Schaden schützen

Tabelle 2: Strategische Entscheidungsoptionen.

Weitere Möglichkeiten der Praxisanalyse
Oft stößt der Kieferorthopäde bei der Erstellung der SWOT-Analyse angesichts der Komplexität an Grenzen. Denn zu SWOT gehören auch Faktoren wie die Beziehungsqualität zwischen den Mitarbeiterinnen. Oder die Beziehungsqualität zwischen Chef (Kieferorthopäde) und Praxisteam. Ein harmonisches Team stellt eine nicht zu unterschätzende Stärke dar und bietet große Chancen,

um sich einen renommierten Ruf beim Patienten zu erarbeiten. Die fehlende Selbstmotivation von Kieferorthopäde oder Team hingegen ist natürlich von Nachteil. Das Problem: All diese Faktoren sind von den Betroffenen selbst nur schwer zu bewerten. Da ist es zuweilen ratsam, externe Experten hinzuzuziehen, die eine fundierte Praxispotenzialanalyse (PPA) durchführen. Der Kieferorthopäde sollte die verschiedenen Maßnah-

men aufeinander abstimmen: Die SWOT-Analyse stellt eine erste praxisinterne Einschätzung dar, die durch Fremdbewertungen oder eine Praxispotenzialanalyse begleitet wird. Eine PPA durch externe Experten hilft, Schwächen aufzudecken, Optimierungsmöglichkeiten auf die Spur zu kommen, Qualifizierungsmaßnahmen vorzunehmen und durch ein professionelles Praxismanagement die Leistungsfähigkeit und somit auch die Wirtschaftlichkeit der KFO-Praxis zu steigern. Diese Analyse umfasst folgende Schritte:

- } detaillierte Analyse der Ist-Situation: Praxispotenzialanalyse (PPA)
- } Entwicklung eines individuellen Konzeptes (Berücksichtigung etwa der Selbstzahlerleistungen der Praxis, Überprüfung und Verbesserung der Prozessabläufe und des Zeitmanagements, Weiterbildung des Praxisteams und des Arztes)
- } Umsetzung des Konzeptes, Unterstützung des Veränderungsprozesses
- } Controllingphase (Überprüfung des Transfers der einzelnen Konzeptschritte in die Praxis)
- } Nachhaltigkeit des Transfers sichern.

Praxisentwicklungsstrategien ableiten
Mit SWOT erhält ein Kieferorthopäde Hinweise auf Felder, in denen Handlungsbedarf besteht: Grundsätzlich sollten Stärken weiter ausgebaut und nach außen kommuniziert werden. Schwächen und – soweit beeinflussbar – Risiken sollten hingegen gemindert werden. Chancen kann er detailliert prüfen. Die Analyse erlaubt zugleich differenziertere Aussagen: Aus der Beurteilung der internen Stärken und Schwächen sowie der externen Chancen und Risiken wird eine konkrete Entscheidungsmatrix (Tabelle 2) mit strategischen Entscheidungsoptionen abgeleitet. Dabei ist die Stärken-Chancen-Strategie zumeist am erfolgversprechendsten. **KN**

KN Adresse

5medical management
Matthiasstr. 33 A
41468 Neuss
Tel.: 0 21 31/1 33 11 66
E-Mail:
info@5medical-management.de
www.5medical-management.de

KN Adresse

Eusera GmbH
Eickeler Markt 3A
44651 Herne
Tel.: 0 23 25/98 80 66
E-Mail: hmazur@eusera.de
www.eusera.de

KN Literatur

- Letter, Karin; Letter, Michael: Die Praxis-Manager. Ein Businessroman über professionelles Praxismanagement in turbulenten Zeiten. Thieme Verlag 2006
- Letter, Michael; Streit, Volker (Hrsg.): Marketing für Arztpraxen. Springer Verlag 2005
- Denk-Groß-Team (Hrsg.): Dem Horst sein Logbuch. Runter vom Eis – Vollampf für den Unternehmenserfolg. BR Verlag 2008

KN Kurzvita



Karin Letter

Medical Managerin Karin Letter wurde 1971 in Düsseldorf geboren. Die examinierte Arzthelferin besucht regelmäßig medizinische und kaufmännische Weiterbildungen, um die Mitarbeiter und Führungskräfte in Praxen und Kliniken auf dem Weg zu einem modernen Management zu begleiten. Die Themen Personalführung, Praxisorganisation, Qualitätsmanagement sowie Privat- und Sonderleistungen zählen zu ihren Schwerpunktbereichen. Die Medical Managerin absolviert ihre Tätigkeit am „Point of Sales“: Sie schult die Assistentinnen in der Praxis und begleitet das Team und die Kieferorthopäden oder Ärzte bei der Umsetzung.

KN Kurzvita



Michael Letter

5medical management-Inhaber Michael Letter ist Medical Consultant, Berater und Coach. Zu seinen Kernkompetenzen gehören Führungsthemen und das Qualitätsmanagement (Qualitätsmanagement-Auditor mit Ausbildung beim TÜV Süd 2005).

KN Kurzvita



Hans-Gerd Mazur

Diplom-Ökonom Hans-Gerd Mazur ist Geschäftsführer und Cheftrainer der Eusera GmbH. Er ist Experte für Marketing und Vertrieb im Gesundheitswesen und berät seine Klienten zu den Themen professionelles Beziehungsmanagement, Kundenbindung und Kundengewinnung. Durch seine zahlreichen Seminare, Vorträge und Veröffentlichungen gilt er heute als der kompetente Ansprechpartner für messbare Erfolge in diesen Bereichen.

ANZEIGE



Smile Esthetics

Minimalinvasive Verfahren der orofazialen Ästhetik – von Bleaching bis Non-Prep-Veneers

mit Dr. Jens Voss

Ein kombinierter Theorie- und Demonstrationskurs

Immer mehr Patienten wünschen sich weiße und idealtypische Zähne. Die Lösung: Veneers! Doch technisch anspruchsvolle Präparation und das komplizierte Einsetzen von 6 oder mehr Veneers in einer zeitaufwendigen Sitzung begründeten bisher viele Vorbehalte bezüglich der Anwendung von Veneers. Auf der anderen Seite konnten viele Patienten bisher nicht für Veneerlösungen gewonnen werden, da diese neben hohen Kosten vor der irreparablen Entfernung von gesunder Zahnschubstanz zurückschrecken.

Neuartige Non-Prep-Veneerssysteme lösen diese beiden Hauptprobleme sowohl auf Behandler- als auch auf Patientenseite. Zudem bieten diese Systeme nicht nur Patienten eine bezahlbare Lösung, sondern steigern ebenfalls signifikant die Praxisrendite der Behandler. Insbesondere durch die einzigartige, zum Patent

Kursbeschreibung

1. Teil:
Grundlagen minimalinvasiver Verfahren der orofazialen Ästhetik

- Smile Design Prinzipien/Grundlagen der Zahn- und Gesichtsästhetik
- Bleaching – konventionell vs. Plasma Light
- Veneers – konventionell vs. Non-Prep
- Grundlagen und Möglichkeiten der Tray-Dentistry
- Fallselektion anhand von einer Vielzahl von Patientenfällen

2. Teil:
Praktischer Demonstrationskurs

- Video- und Livedemonstration Bleaching am Patienten
- Video- und Livedemonstration des Einsatzes von acht Non-Prep-Veneers mittels Tray-Dentistry innerhalb von 60 Min. am Patienten/Phantomkopf
- Ausführliche Diskussion von Patientenfällen anhand Modellen, Röntgenbild und Fotos des Patienten (pro Teilnehmer ein Fall, Daten bitte nach Möglichkeit vor dem Kurs digital einreichen)

Termine 2009

19.06.09 Lindau 14.00 – 17.30 Uhr*
04.09.09 Leipzig 09.00 – 13.00 Uhr*
09.10.09 München 09.00 – 12.30 Uhr*
06.11.09 Köln 09.00 – 12.30 Uhr*
13.11.09 Berlin 09.00 – 12.30 Uhr*
*inkl. Pause

Organisatorisches

Kursgebühr: 95,- € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale: 25,00 € zzgl. MwSt. (umfasst Verpflegung)

Veranstalter

OEMUS MEDIA AG • Holbeinstraße 29 • 04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-3 08 • Fax: 03 41/4 84 74-2 90 • event@oemus-media.de

Hinweis: Nähere Informationen zum Programm, den Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Veranstaltungsorten finden Sie unter www.oemus.com

Anmeldeformular per Fax an
03 41/4 84 74-2 90
oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstr. 29

04229 Leipzig

KN 5/09

Für den Kurs Smile Esthetics – Minimalinvasive Verfahren der orofazialen Ästhetik

☐ 19. Juni 2009 Lindau ☐ 04. September 2009 Leipzig ☐ 09. Oktober 2009 München ☐ 06. November 2009 Köln

13. November 2009 Berlin

melde ich folgende Personen verbindlich an: (Zutreffendes bitte ausfüllen bzw. ankreuzen)

Name/Vorname _____

Name/Vorname _____

Praxisstempel _____

E-Mail: _____

Datum/Unterschrift _____

