

Zwei Welten: Im Spannungsfeld zwischen Behandlung und Management

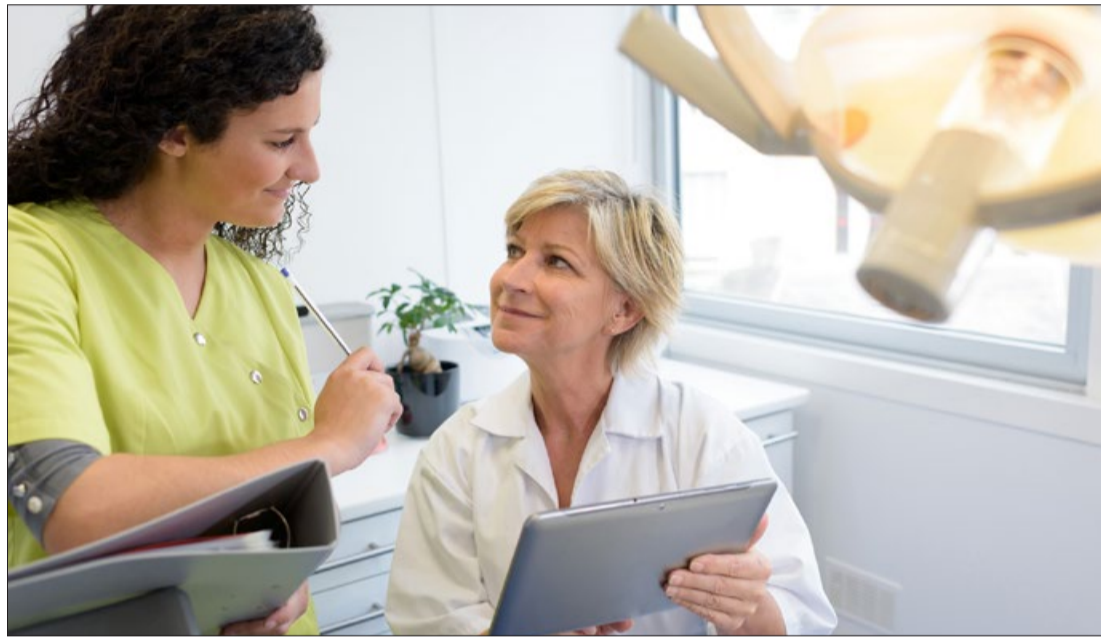
Unternehmen Praxis: Der selbstständige Zahnarzt in seiner Doppelrolle als Unternehmer und Behandler

Abrechnungen erstellen, die Buchhaltung führen, kompetente Mitarbeiter finden, Akquise betreiben: Die Verwaltungsaufgaben nehmen im alltäglichen Praxisgeschehen immer mehr Zeit in Anspruch. Mancher Zahnarzt sieht sich inzwischen mehr in der Rolle des Managers gefangen, findet kaum noch ausreichend Zeit, seine Patienten zu behandeln.

Dabei hängt der dauerhafte Praxiserfolg von einer Vielzahl unterschiedlicher Faktoren ab: Eine hohe Behandlungsqualität und zufriedene Patienten, gut geführte Stammdaten und ein nach unternehmerischen Gesichtspunkten optimiertes Management zählen zu den wesentlichen Eckpfeilern erfolgreicher Praxisführung. Viele Behandler aber sehen die zahlreichen Aufgaben des modernen Praxismanagements als große Herausforderung. Denn insbesondere die verfügbare Zeit wird in diesem Spannungsfeld zu einem knappen – und damit sehr kostbaren – Gut für den Zahnarzt und sein Praxisteam.

Der Zahnarzt als Unternehmer

„Vielfach empfinden wir Zahnärzte die alltäglichen Verwaltungsaufgaben als richtige Zeitkiller“, beschreibt Dr. med. dent. Peter Blattner, Geschäftsführer des dentalen Schulungszentrums „Fundamental“ und Inhaber einer erfolgreichen Praxis in Remscheid, die Herausforderungen an Praxisinhaber. Das Schulungszentrum Fundamental bietet seit mehr als 20 Jahren Aus-, Fort- und Weiterbildungen für Zahnmediziner und Zahntechniker an, aber auch für die Angestellten in Praxen und Laboren. Blattner kennt die Sorgen und Nöte seiner Kollegen genau und weiß: „Viele Zahnärzte blicken aufgrund des steigenden Investitionsdrucks, der Vielzahl von Verwaltungsaufgaben und der zugleich immer schwierigeren Suche nach gutem Fachpersonal mit Sorge in die Zukunft.“



Organisation und Zeitmanagement – tägliche Herausforderung im Praxisalltag

Foto: fotolia.de/aremar

Finanzielle Einbußen

Eine Konsequenz der vielfältigen Belastungen für Praxisinhaber: Oft werden ganze Bereiche des Tagesgeschäfts extern beauftragt – obwohl dies sogar zu erheblichen finanziellen Einbußen führen kann. „Dadurch werden jährlich hohe Summen in den Praxen geradezu fehlinvestiert“, so Wolfgang Lihl, Geschäftsführer des Dortmunder Gesundheitsdienstleistungs-Unternehmens dent.apart.

Das Unternehmen hat es sich daher zur Aufgabe gemacht, den Praxen organisatorische Unterstützung im Alltag anzubieten. „Die langfristige Bindung von Patienten, eine wesentliche Steigerung der Praxisrentabilität und zugleich eine spürbare Entlastung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zählen zu den wesentlichen Vorteilen unserer Leistungen“, erläutert Katharina Kluwe, Expertin für Praxismanagement im dent.apart-Team. „Zwei wesentliche Eckpfeiler des für Praxen entwickelten dent.apart-Programms sind ein individueller Zahnkredit sowie eine spezielle Zahnversicherung – von denen sowohl die Patienten als auch die Praxen dauerhaft profitieren.“

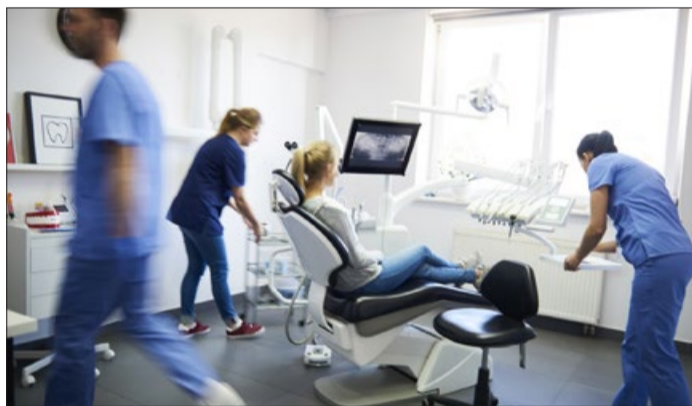


Foto: fotolia.de/egpointstudio

Risikomanagement „Forderungsausfall“

Speziell der konsequente Einsatz des Zahnkredit-Produkts verschafft Praxisinhabern wesentliche finanzielle Vorteile. Der besondere Clou dabei: Das Honorar wird in Höhe des Kostenvoranschlags bereits vor Beginn der Maßnahme auf das Konto der Praxis überwiesen, dem Zahnarzt entstehen – anders als beispielsweise beim Factoring – keine Kosten durch Gebühren. Die Liquidität der Praxis steigt kontinuierlich, das Risiko von Forderungsausfällen wird infolge der Sofortzahlung auf null gesenkt. Zugleich kann mithilfe des dent.apart-Pro-

gramms zur Förderung der Zahngesundheit eine langfristige Patientenbindung erzielt und der organisatorische Aufwand in der Praxis spürbar verringert werden. Dem Praxisteam bleibt so deutlich

mehr Zeit für die eigentliche Aufgabe: eine bestmögliche Beratung und Behandlung der Patientinnen und Patienten – was letztlich zu einem hohen Qualitätsbewusstsein und Zufriedenheit bei den Patienten und Mitarbeitern führt.

Patientenbindung durch vollintegrierte PZR-Vorsorge

„Ein gut gepflegter Patientenstamm zählt zu den wesentlichen Aktivposten der Praxen“, betont auch Lihl und erläutert, wie das Unternehmen Zahnärzten bei der Bindung von Patienten hilft: „Wir sorgen dafür, dass die Patienten mindestens zweimal jährlich zu ihrem Zahnarzt gehen, um dort eine Professionelle Zahnreinigung (PZR) durchführen zu lassen. So helfen wir ihnen dabei, Zahnschäden vorzubeugen.“

Konkret erreicht wird dies durch spezielle PZR-Schecks mit integrierter Sofort-Bezahlungsfunktion, die zu Beginn eines jeden Kalenderhalbjahrs eigenständig von dent.apart an die Patienten verschickt werden. Das dent.apart-Team sorgt durch freundliche Erinnerung per E-Mail und Telefon dafür, dass diese Schecks auch wirklich genutzt und von den Patienten eingelöst werden. „Das führt zu einer wesentlichen Entlastung der Praxis, da dort der Recall-Aufwand, also das aufwendige Nachfassen rund um die Zahnreinigungen, deutlich reduziert wird“, ergänzt Kluwe.

Fabian Kreutz

(Fortsetzung folgt)

Hinweis

Der Zahnarzt im Spannungsfeld zwischen Unternehmer und Behandler

In den kommenden Ausgaben wird „Der Zahnarzt im Spannungsfeld zwischen Management und Behandlung“ ausführlicher unter die Lupe genommen. Dort erfahren Sie mehr über die liquide Zahnarztpraxis, Optimierungsmöglichkeiten bei Recall und Marketing sowie den ethischen Umgang mit Patientenbudgets. Immer im Fokus: die organisatorische Entlastung des gesamten Praxisteam bei gleichzeitiger Erhöhung der Rentabilität.

straight
aligner. made in germany.

powered by **Dr. Hinz**
KFO-Labor

Die Schiene mit dem **Twist**

www.straight.de