



Betriebswirtschaft





Betriebswirtschaft

Die Anforderungen an den modernen Zahnarzt haben sich in den zurückliegenden Jahren gravierend verändert. Durch stetig wachsenden Konkurrenz- und Kostendruck gewinnt insbesondere der betriebswirtschaftliche Aspekt immer mehr an Bedeutung.

Um mit Ihrer Praxis bestehen zu können, müssen Sie als Zahnmediziner daher zu Unternehmern werden und die Praxis gezielt ausrichten.

Ein wirkungsvolles Praxismanagement ermöglicht Ihnen eine betriebswirtschaftliche Überwachung und Steuerung der Praxisvorgänge, um so die eigenen Zahlen und die Mitarbeiterentlohnung stets im Blick zu haben.

Durch die eigenständige Betrachtung der Bereiche Prophylaxe und Bleaching ist es möglich, Profitcenter innerhalb der Praxis zu etablieren und Aufgaben umsatzgebunden zu delegieren.

OPTI
der zahnarztberater

Die fünf Gruppen unseres Beratungsportfolios sind das Resultat langjähriger Erfahrung – eine nachhaltig abgestimmte Ausrichtung der fünf Bereiche ermöglicht die optimale Symbiose aus Praxis, Mitarbeitern und Patienten.

Unsere Leistungen werden auf die individuellen Bedürfnisse der jeweiligen Praxis zugeschnitten, um nicht nur etablierte Zahnarztpraxen in Ihrer Entwicklung zu unterstützen, sondern auch Starthilfe bei Existenzgründungen und Praxisübergaben leisten zu können.

Unabhängig von den dargestellten Leistungen stehen wir Ihnen und Ihrem Team auch für individuelle Anfragen zur Verfügung – denn wir wollen jede Zahnarztpraxis besser und erfolgreicher machen.

Um dies gewährleisten zu können, bieten wir Ihnen eine „Rundum sorglos“-Betreuung an, die neben der zukunftsorientierten Aufstellung Ihrer Praxis auch kurzfristige Problemlösungen sowie regelmäßige Besuche und Erfolgskontrollen abdeckt.

Das Thema der Beratung bestimmen Sie.

INHALT

OPTI-Control Seite 4-5
OPTI-Entlohnung Seite 6-7
Profitcenter Prophylaxe Seite 8-9
Profitcenter Bleaching Seite 10-11
Abrechnungs-Optimierung Seite 12-13



OPTI-CONTROL

Alles unter Kontrolle

Tagesanalyse: Alle am jeweiligen Tag bearbeiteten Patientenkarteien werden erfasst, auch diejenigen, bei denen keine direkte Leistungseingabe erfolgt ist. Die Gefahr einer versäumten Abrechnung wird ausgeschlossen.

Monatsübersicht: In der Monatsübersicht wird jeder Tag für den jeweiligen Behandler analysiert und dabei die folgenden Angaben ermittelt: Vergleich von Soll- und Ist-Honorar, prozentuale

Auslastung des Terminbuchs, Ist-Stundensatz, tatsächliche Behandlungszeiten, Aufteilung des Honorars nach Bema und GOZ

Jahresübersicht: In der Jahresübersicht werden die einzelnen Monate dargestellt und die geplanten sowie tatsächlichen Honorare und Stunden miteinander verglichen. Das erwartete Honorar und die geplanten Stunden ermöglichen dazu einen Blick in die Zukunft.

Beh.	Wartezeit	Pat-Name	Patr.	Terminart	Datum	Termin	letztl.	Zetabw.	Hon.Ist	Hon.Abw.	Std.Sat	S.Se
Greifenberg Mittwoch, 08.01.2014 (04:00 / 09:07 Std.) (PZ/Ter) Tag gesamt: 1.810,08 -189,92 101,00												
1	0 / 13	-Zom. Gotthard	7	01-Kontrolle	08.01.2014	08:00-08:15	10	8	56,80	22,47	334,80	
1	7 / 7	-Simand, Ulr	363	CHR Kontrolle	08.01.2014	08:15-08:20	4	6	18,90	5,57	283,50	
1	0 / 13	-Fischer, Lotte	279	FAL GB. kine.	08.01.2014	08:30-09:00	47	30	293,20	136,54	374,29	
1	0 / 0	-Fischer, Corneli	259	FLIG Führung	08.01.2014	09:00-10:00	60	0	781,65	581,65	781,65	
1	5 / 0	-Jauch, Hans-Wiem.	597	PA Kurettage	08.01.2014	10:00-11:00	53	-7	181,96	-16,04	205,99	
1	0 / 5	-Jung, Agneselli	18	FLIG mehret.	08.01.2014	11:00-12:00 (P)	65	-6	374,40	141,07	345,90	
1	0 / 5	-Jung, Bernd	266	01.neu#	08.01.2014	12:00-12:30	0	0	66,37	-36,06	159,28	
1	0 / 0	-Jung, Dominique	440	01.neu#	08.01.2014	12:30-13:00	0	0	37,80	-62,20	75,60	
1	0 / 0	-Katz, Günther	400	PA Kurettage	08.01.2014	13:00-14:00	0	0	0,00	-200,00	0,00	

OPTI-Control

Das Controlling einer Zahnarztpraxis ist genauso wichtig wie die professionelle Behandlung der Patienten. Nachträgliche Auswertungen des Steuerberaters und ein Taschenrechner reichen nicht, um aktuelle Kennzahlen des Praxisalltags zu ermitteln.

Mit OPTI-Control erhalten Sie ein betriebswirtschaftliches Planungs- und Führungsinstrument, das in die Software-Lösung DS-Win aus dem Hause Dampsoft integriert ist und Ihnen das Leiten und Lenken Ihrer Praxis grundlegend erleichtert. Eine konsequente Pflege der Terminbücher und einer behandlerbezogenen, elektronischen Dokumentation vorausgesetzt,

ermöglicht Ihnen das OPTI-Control eine detaillierte Auswertung von Umsatzstatistiken und Behandlungszeiten sowie die Vermeidung von Ertragseinbußen durch frühzeitige Fehlererkennung. Auf Grundlage fundierter Planwerte unterstützt Sie das OPTI-Control im Praxisalltag durch kontinuierliches Monitoring, detaillierte Erlösübersichten und Abweichungsanalysen – aufgeschlüsselt nach einzelnen Behandlern und Profitcentern wie beispielsweise der Prophylaxe.

Somit haben Sie am Ende eines jeden Tages die Möglichkeit, Soll- und Ist-Daten zu überprüfen und die Wirtschaftlichkeit auszuwerten.

Ihre Vorteile

- » Kontinuierliches Monitoring von Behandlungen
- » Automatisierte Abweichungsanalyse
- » Umfangreiche Leistungsvorschau
- » Effizienz- und Ertragssteigerung
- » Kurzfristige Planung mit Terminbuch-Forecast
- » Transparenz der Honorar-Stundenumsätze
- » Jahres-, monats-, und tagesgenaue Analysen
- » Detaillierte Filtermöglichkeiten
- » Individuelle Berechtigungsvergabe

Unser Konzept in 3 Schritten

1 Vorbereitung

- » Telefonisches Vorgespräch
- » Termin- und Ablaufplanung
- » Übermittlung einer Vorab-Checkliste an die Praxis

2 Umsetzung in der Praxis

- » Systemeinführung und -einweisung in der Praxis
- » Erfassung der zugrunde liegenden Praxisdaten (bspw. Anzahl und Arbeitszeiten von Behandlern, Prophylaxe-Kräften, Aufteilung von Zimmern)
- » Durchführung einer Jahresplanung (Bestimmung von Soll-Werten)
- » Definition von wirtschaftlich qualitativen Praxiszielen
- » Vergabe von Berechtigungen

3 Nachbereitung

- » Abschlussgespräch und telefonische Nachbearbeitung
- » kontinuierliche Hotline-Betreuung

Preise und Varianten entnehmen Sie bitte der separaten Preisliste



OPTI-ENTLOHNUNG

Potenzial gewinnbringend nutzen

Die Anwendung von OPTI-Entlohnung basiert auf unterschiedlichen Faktoren:

Grundeinstellungen: In den Grundeinstellungen werden das Fixgehalt und der maximal zu erreichende variabel Anteil festgelegt. Der variable Anteil ist entscheidend für die leistungsgerechte Entlohnung.

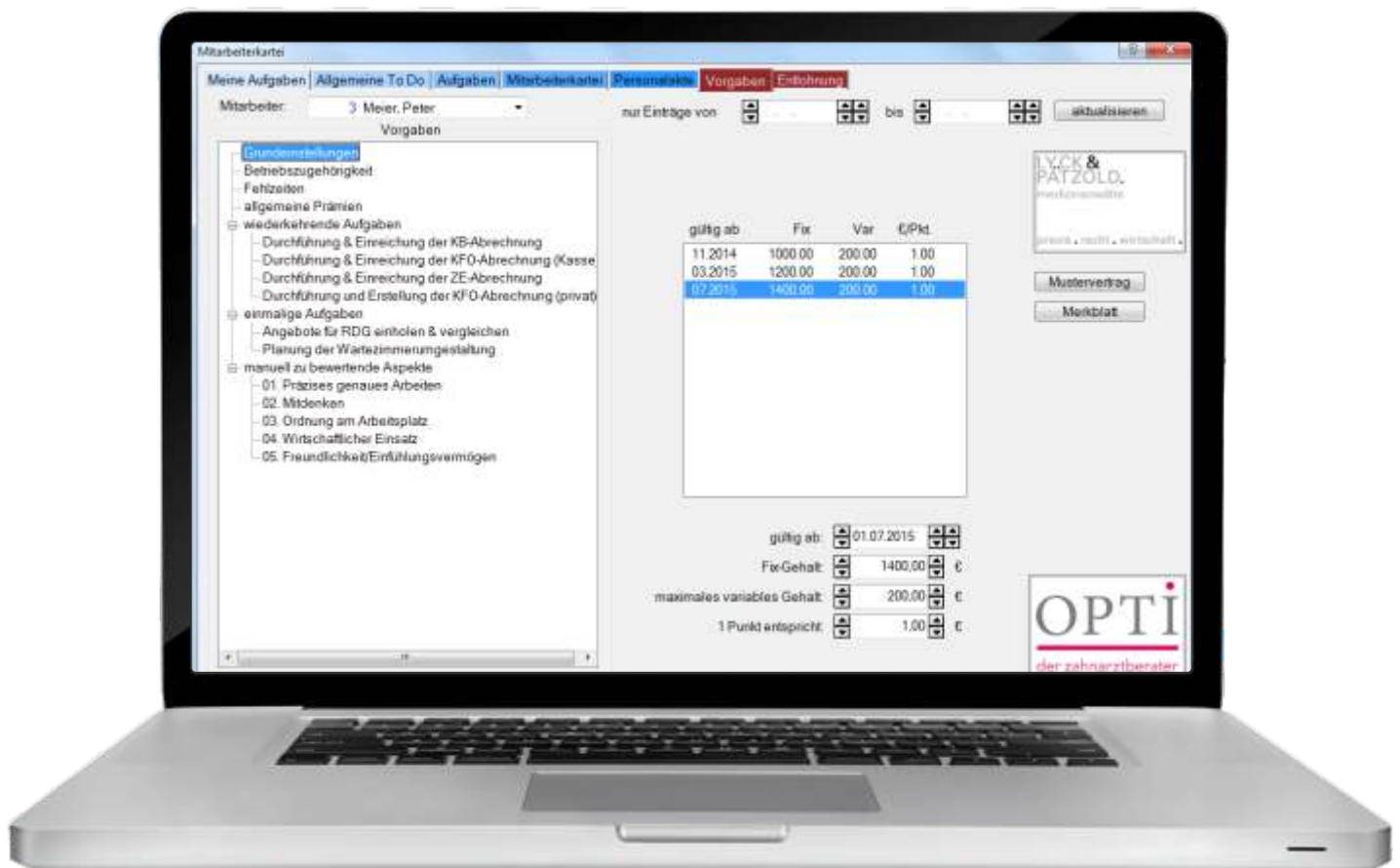
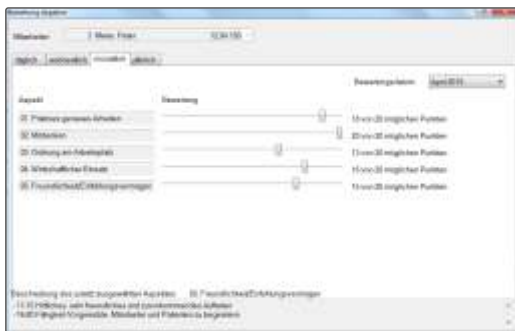
Prämien: Prämien werden in aller Regel für die Dauer der Betriebszugehörigkeit und geringe Fehlzeiten vergeben.

Einmalige und wiederkehrende Aufgaben:

Bestimmte Aufgaben werden im Programm angelegt und zu einem bestimmten Zeitpunkt anhand vorab definierter Kriterien bewertet.

Manuell zu bewertende Aspekte: Zu den manuell zu bewertenden Aspekten zählen Mitarbeitereigenschaften wie bspw. Pünktlichkeit, Flexibilität, Ordnung oder die Patientenkommunikation.

Gehaltsabrechnung: Die zustehenden Prämien und erhaltenen Punkte für Aufgaben oder manuell zu bewertende Aspekte werden am Monatsende automatisch in der Gehaltsabrechnung berücksichtigt.



OPTI-Entlohnung

Mitarbeitergehälter variabel und in Abhängigkeit vom persönlichen und unternehmerischen Erfolg zu gestalten ist in vielen Branchen selbstverständlich.

Mit OPTI-Entlohnung bieten wir Ihnen ein Instrument zur variablen Mitarbeitervergütung, das in die Software-Lösung DS-Win aus dem Hause Dampsoft integriert ist und Sie bei der Einführung und Umsetzung eines leistungsorientierten Lohnsystems unterstützt.

Der zentrale Gedanke von OPTI-Entlohnung ist die Schaffung von Anreizen für Ihre Mitarbeiter, die die Erhöhung der Einsatzbereitschaft und Verstärkung der Identifikation mit der Praxis zum

Ziel haben. Das Entlohnungssystem berücksichtigt dabei grundlegende Faktoren wie Betriebszugehörigkeit und Fehlzeiten, wiederkehrende und einmalige Aufgaben sowie manuell zu bewertende Aspekte wie Freundlichkeit, Pünktlichkeit oder den Patientenumgang.

Anhand einer speziellen Gewichtung der Aufgaben erhält jeder Mitarbeiter zusätzlich zu seinem Fixum ein variables Gehalt, das einerseits seinen individuellen Leistungen und Aufgaben entspricht, andererseits aber auch auf dem Gesamterfolg der Praxis basiert. So können Sie die Qualitätsvorstellungen und Zielsetzungen offen kommunizieren und die Mitarbeiter am Erfolg der Praxis teilhaben lassen.

Ihre Vorteile

- » Einführung eines leistungsorientierten Entlohnungssystems
- » Verstärkung des unternehmerischen Denkens
- » Erhöhung der Leistungsbereitschaft der Mitarbeiter
- » Grundlage für die Realisierung gemeinsamer Unternehmensziele
- » Bereitstellung einer rechtlich sicheren Zusatzvereinbarung zum Arbeitsvertrag
- » Unterstützung klarer Aufgabenverteilung mit direkter Rückmeldung
- » Individuelle Bewertung der Ergebnisqualität anhand konkreter Kennzahlen
- » Automatische Ermittlung der Lohnsumme auf Basis der Bewertungen
- » Förderung des unternehmerischen Denkens

Unser Konzept in 3 Schritten

1 Vorbereitung

- » Telefonisches Vorgespräch
- » Termin- und Ablaufplanung
- » Übermittlung einer Vorab-Checkliste

2 Umsetzung in der Praxis

- » Systemeinführung und -einweisung in der Praxis
- » Umsetzung der Grundeinstellungen im Programm (u.a. max. erreichbarer variabler Anteil)
- » Definition von Prämien und manuell zu bewertenden Aspekten wie bspw. Betriebszugehörigkeit oder Pünktlichkeit
- » Erläuterung des Bewertungsvorgangs und der Erstellung der Gehaltsabrechnung

3 Nachbereitung

- » Abschlussgespräch und telefonische Nachbearbeitung
- » Kontinuierliche Hotline-Betreuung

Preise und Varianten entnehmen Sie bitte der separaten Preisliste



PROFITCENTER PROPHYLAXE

Vorsorge zahlt sich aus



Profitcenter Prophylaxe

Präventive Untersuchungen sind ein wichtiger Bestandteil der zahnärztlichen Praxisleistungen. Die Affinität der Patienten zu einer präventiven Pflege der Zähne, die über das Zähneputzen hinausgeht, ist in den vergangenen Jahren stetig gestiegen - doch viele Praxen haben dieses Potenzial im Zahlungsbereich noch nicht voll erkannt bzw. schöpfen dieses Potenzial nicht optimal aus. Ein umfangreiches Prophylaxe-Angebot sichert Ihrer Praxis zusätzliche Erträge und kann völlig losgelöst vom übrigen Praxisalltag betrachtet und delegiert werden.

Mit der Einführung des Profitcenters Prophylaxe

ermöglichen wir Ihnen ein ganzheitliches Behandlungskonzept, das mithilfe eines speziellen Einbestellungssystems zu einer hohen Patientenbindung und zusätzlichen Einnahmen im Zahlungsbereich führt.

In zielgerichteten Beratungen werden Leistungsinhalte, Preise und Abrechnungsformen sowie Marketingmaßnahmen und die Patientenkommunikation besprochen und festgelegt, um die inhaltliche Identifikation und einen einheitlichen Umgang des Praxisteam mit dem Profitcenter Prophylaxe zu erreichen.

Ihre Vorteile

- » Erfolgskonzept zum Auf- und Ausbau der Prophylaxe
- » Aufbau eines eigenständigen Profitcenters Prophylaxe
- » Aufdeckung von Praxispotenzialen und -ressourcen
- » Sicherstellung der Abläufe zur effektiven Ertragssteigerung
- » Schaffung von Einheitlichkeit in Kommunikation und Außenauftritt
- » Aufdeckung von Ressourcen und Potenzialen
- » Gewinnung von (neuen) Patienten für die Prophylaxe
- » Langfristige Bindung und Betreuung der Patienten

Unser Konzept in 3 Schritten

1 Vorbereitung

- » Telefonisches Vorgespräch
- » Termin- und Ablaufplanung

2 Umsetzung in der Praxis

- » Ist-Analyse der aktuellen Praxissituation und -aufstellung
- » Auswahl und Schulung geeigneter Prophylaxe-Mitarbeiter
- » Definition von Leistungsinhalten, Preisen und Abrechnungsformen
- » Besprechung möglicher Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen
- » Coaching des gesamten Praxisteam zur Schaffung eines einheitlichen Umgangs
- » Definition von langfristigen Praxiszielen

3 Nachbereitung

- » Abschlussgespräch
- » Regelmäßige telefonische Nachbearbeitung und Erfolgskontrolle

Preise und Varianten entnehmen Sie bitte der separaten Preisliste



PROFITCENTER BLEACHING

Denken Sie an die Zukunft



Profitcenter Bleaching

Die professionelle Zahnaufhellung – umgangssprachlich als Bleaching bekannt – erfreut sich von Jahr zu Jahr einer immer größer werdenden Beliebtheit. Doch nur wenige der potentiellen Interessenten sind darüber informiert, ob Sie als Zahnarzt eine solche Leistung überhaupt anbieten. Nicht selten liegt der Grund darin, dass die Zahnarztpraxis nicht aktiv auf die Patienten zugeht, obwohl nahezu alle Altersgruppen für Zahnaufhellungen empfänglich sind.

Ein erfolgreiches Bleaching ist als Katalysator für weitere Zuzahlungsleistungen zu sehen und steht in direkter Verbindung mit den Prophylaxeleistungen Ihrer Praxis. Seit 2012 ist das Aufhellen von Zähnen in Deutschland als Heilbehandlung

nur noch durch oder in Zusammenwirken mit approbierten Zahnärzten zugelassen, und damit innerhalb der Praxis auch delegierbar. Mit der Einführung und der Umsetzung unseres Profitcenters Bleaching bieten wir Ihnen die Möglichkeit, optimal auf die aktuellen Gesetzesgrundlagen zu reagieren und Ihre Praxis langfristig gewinnbringend auszurichten.

Wir erarbeiten mit Ihnen einen sofort umsetzbaren Mehrwert für die Praxis und Ihre Patienten, stellen Ihnen Flyer zur Patientenbetreuung und Aufsteller sowie einen Werbefilm für das Wartezimmer zur Verfügung. In zielgerichteten Beratungen werden Leistungsinhalte und Preise kalkuliert. Es entstehen zusätzliche Patientenpotenziale und Einnahmen im Zuzahlungsbereich.

Ihre Vorteile

- » Aufbau eines eigenständigen Profitcenters Bleaching
- » Erweiterung des Behandlungsspektrums
- » Konzeptionelle Umsetzungsplanung zur effektiven Ertragssteigerung
- » Schaffung von Einheitlichkeit in Kommunikation und Außenaufttritt
- » Übermittlung vollständiger Werbemittel inkl. Wartezimmerfilm
- » Erschließung eines neuen Patientenklentels
- » Langfristige Bindung und Betreuung der Patienten
- » Geschulte Mitarbeiter

Unser Konzept in 3 Schritten

1 Vorbereitung

- » Telefonisches Vorgespräch
- » Bildung einer Projektgruppe
- » Termin- und Ablaufplanung

2 Umsetzung in der Praxis

- » Anfertigung von Werbemitteln (Aufsteller, Wartezimmerfilm) und Patientenflyern
- » Ist-Analyse der aktuellen Praxissituation und -aufstellung
- » Auswahl und Schulung geeigneter Prophylaxe-Mitarbeiter
- » Definition von Leistungsinhalten, Preisen und Abrechnungsformen
- » Besprechung möglicher Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen

3 Nachbereitung

- » Abschlussgespräch

Preise und Varianten entnehmen Sie bitte der separaten Preisliste



ABRECHNUNGS-OPTIMIERUNG

Auf das Komma genau



Abrechnungs-Optimierung

Das Abrechnungssystem einer Zahnarztpraxis muss präzise und detailliert alle durch das Team erbrachten Leistungen erfassen und diese korrekt widerspiegeln. Eine lückenlose Dokumentation aller relevanten Datensätze ist daher für die korrekte Abrechnung einer Zahnarztpraxis unentbehrlich. Die Komplexität und regelmäßige Neuerungen im Abrechnungsbereich sind dabei oft nicht leicht zu erfassen – es kommt immer häufiger zu Abrechnungsfehlern, die zu teils prekären Ertragseinbußen führen können.

Im Zuge unserer Abrechnungs-Optimierung können Sie sich von unseren Fachkräften beim Aufbau eines fehlerfreien Systems unterstützen lassen. Der inhaltlichen und rechtlichen Über-

prüfung relevanter Datensätze, d.h. einzelner Abrechnungen und Kostenpläne, folgen die Einführung eines korrekten Formular- und Abrechnungswesens inkl. der Einrichtung von Abrechnungspositionen in Ihrer Praxis. Fehler- und lückenhafte Abrechnungen werden auf diese Weise identifiziert und gehören der Vergangenheit an.

Eine regelmäßige Überprüfung der Ergebnisse und Maßnahmen der Abrechnungs-Optimierung sichert eine gleichbleibende Qualität. Mögliche Neuerungen und Fehler, die sich in der Zwischenzeit eingeschlichen haben, werden so frühzeitig erkannt und führen nicht zu langfristigen Einbußen.

Ihre Vorteile

- » Nachhaltige Optimierung des Bereichs Abrechnung
- » Prüfung und Analyse relevanter Datensätze (Abrechnungen, Kostenpläne)
- » Einführung eines korrekten Formular- und Vertragswesens
- » Effektive Potentialermittlung und Fehlerreduzierung
- » Ausschöpfung des vollen Abrechnungsvolumens
- » Einrichtung und rechtliche Überprüfung von Abrechnungspositionen

Unser Konzept in 3 Schritten

1 Vorbereitung

- » Telefonisches Vorgespräch
- » Termin- und Ablaufplanung
- » Analyse des Abrechnungsverhaltens anhand einer Rechnungsstichprobe

2 Umsetzung in der Praxis

- » Vorstellung der Analyseergebnisse in der Praxis
- » Kommunikation- und Dokumentationshilfestellung
- » Unterstützung bei der Einrichtung von Leistungskomplexen in der Praxissoftware

3 Nachbereitung

- » Abschlussgespräch
- » Telefonische Nachbearbeitung



Die OPTI Zahnarztberatung GmbH ist ein Beratungsunternehmen, das sich auf die ganzheitliche Beratung von Zahnarztpraxen in den Bereichen Consulting, Organisation, Betriebswirtschaft, Führung & Personal sowie Marketing spezialisiert hat.

Gegründet Anfang 2006, betreut OPTI deutschlandweit mittlerweile mehr als 1.200 Zahnarztpraxen und bietet außerdem jährlich hochqualifizierte

Vortragsveranstaltungen und Weiterbildungsseminare mit mehr als 1.000 Teilnehmern zu unterschiedlichen Themenbereichen an.

Die speziell geschulten OPTI-Berater agieren in ganz Deutschland, um eine bestmögliche Betreuung der Praxen zu garantieren und die Fahrtkosten gering zu halten.





Consulting

Praxisanalyse
Standort- & Umfeldanalyse
Praxisbewertung
Businessplanung
Simulierte Praxisbegehung



Organisation

OPTI-QM
Karteikartenloses Arbeiten
Terminbuch-Optimierung



Betriebswirtschaft

OPTI-Control
OPTI-Entlohnung
Profitcenter Prophylaxe
Profitcenter Bleaching
Abrechnungs-Optimierung



Führung und Personal

Zeitmanagement
Konfliktmanagement
Kommunikation
Ziele vereinbaren und prüfen
Delegieren und kontrollieren
Mitarbeiter-, Team- und Jahresgespräche



Marketing

Praxis-Website
CI-Entwicklung
Praxis-Ausstattung
Werbemittel-Analyse
Marketing individuell

OPTI

der zahnarztberater

Gartenstraße 8 / 24351 Damp
Fon 04352 9567-95
Fax 04352 9567-94
info@opti-zahnarztberatung.de
www.opti-zahnarztberatung.de