

Newsletter von www.medigram.de

Mein heutiges Thema:

Handeln und nicht hoffen – Praxismanagement durchführen I

Es wäre doch toll wenn Sie sich als Ärztin/Arzt oder Zahnärztin/Zahnarzt auf das Wesentliche konzentrieren könnten, die Behandlung Ihrer Kunden/Patienten. Alles andere in der Praxis würde von alleine laufen. Das wäre doch toll. Nur sieht es in der Realität etwas anders aus.

Die Qualität der medizinischen Leistung ist nicht alles und vor allen Dingen vom Patienten/Kunden nicht einschätzbar. Er erwartet gelebte Dienstleistung und danach wird die Praxis von ihm bemessen. Also müssen die Stärken der Praxis herausgestellt werden und hierbei meine ich nicht die fachlichen Stärken. Gibt es eine Praxisphilosophie und wenn ja wie wird sie kommuniziert? In welchen Bereichen unterscheidet sich Ihre Praxis von anderen Praxen, was erhält der Patient/Kunde wenn er sich für Ihre Praxis entscheidet und nicht für eine andere? Wo wollen Sie mit Ihrer Praxis in 3 bis 5 Jahren stehen? Besteht ein schriftlich formuliertes Praxiskonzept und wie mache ich meine Praxis zu einer Marke? Nur mit einem klaren Unternehmenskonzept legen Sie unter anderem fest wie sich Ihre Praxis nach außen präsentiert, welchen Service Sie bieten und welchen Kommunikationsstil sie pflegen. Dieses Konzept ist eine wichtige Voraussetzung für eine emotionale Kunden-/Patientenbindung.

Zum Thema Praxismanagement gehören natürlich auch die unternehmerischen Aufgaben. Da reicht es nicht aus die betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) zu lesen. Denn diese Aussage ist schon Vergangenheit. Sie müssen im Vorhinein planen. Dazu ist es wichtig den Kostenstundensatz zu kennen und zu wissen welchen Stundenumsatz müssen Sie erwirtschaften, um einen entsprechenden Gewinn zu realisieren.

Sinnvoll sind auch andere Kennzahlen wie z.B. wie viele Heil- und Kostenpläne werden realisiert, wie viel Neukunden/-patienten hat die Praxis in der Woche bzw. im Monat und wie viele diese Neukunden/-patienten kommen wieder usw. Sie erkennen selbst, dass es mehrere Bereiche beim Praxismanagement gibt und Sie nur durch eine konsequente Umsetzung Erfolg realisieren können. Es ist immer besser zu agieren als zu reagieren.

Ihre Praxis führt sich nicht von alleine. Deswegen ist es sehr wichtig Praxismanagement durchzuführen und die verschiedenen Bereiche mit dem Team gemeinsam zu gestalten. Nur dadurch sichern Sie den langfristigen Erfolg für Ihre Praxis und erhalten sich die wünschenswerte Freude bei Ihrer Arbeit. Denken sie daran, dass Beratungen vom Staat gefördert werden.

Ich möchte nochmals darauf hinweisen, dass es nächstes Jahr im Mai eine Fortbildung im „Hotel Petrus“ in Südtirol mit einem entsprechenden Rahmenprogramm (wie z.B. Golfturnier, Weinprobe usw.) gibt. Nähere Infos lesen Sie auf der Homepage bzw. erhalten Sie von mir per Mail. Setzen sie sich mit mir in Verbindung.

Sie erreichen mich unter Telefon 07243 78208 – per Handy unter 0172 7290542 oder per Fax unter 07243 332748. Oder schreiben Sie eine E-Mail an: homma@medigram.de.

Ihr Reinhard Homma