



# PRAXISOPTIMIERUNG

*von*

# A-Z



*Wie Sie in 6 Schritten die  
Schwachpunkte Ihrer Praxis  
aufdecken und eliminieren*



ANITA KOSCHNY



## Über die Autorin

Anita Koschny ist Expertin für zahnärztliche Abrechnung, Praxismanagerin, Qualitätsmanagementbeauftragte und Autorin und hat in zahlreichen Praxen die Optimierung der Praxisstruktur umgesetzt. 20 Jahre Erfahrung stecken in diesem Bericht und ihren erfolgreichen Praxiskonzepten.

### In diesem Kurzbericht erfahren Sie

- » Wie Sie Ziele definieren um festzulegen: Wo soll es für mich und meine Praxis hingehen?
- » Zeit zu schaffen: Sofort anwendbare Strategien für Zahnarztpraxen
- » Liquidität erhöhen: mit effizienten Strategien eine außergewöhnlich hohe Liquidität erreichen
- » Wirtschaftlichkeit. Die wichtigsten Grundsätze für wirtschaftliches Denken und Handeln.
- » Konkrete Tipps zum Umgang mit Personal
- » Praxissteuern – wie Sie den Überblick behalten

Durch das Lesen werden Sie erkennen, warum es unerlässlich ist eine optimale Strukturierung der Praxis zu implementieren. Sie werden auch erkennen, dass der Umfang der Handlungen, die dafür notwendig sind vorab sehr genau geplant und strukturiert werden müssen. Nach fast 20 Jahren in denen ich mich mit der Organisation, Verwaltung und Optimierung von Zahnarztpraxen beschäftigt habe weiß ich, dass Stress und Zeitmangel die Hindernisse für das entspannte Dasein als Unternehmer sind.

Immer wieder höre ich von Zahnärzten Sätze wie diese: von außen kommt keine Unterstützung. Es ist halt so. Es ist alles viel zu kompliziert. Ich habe alles versucht, irgendwann hat es einfach keinen Spaß mehr gemacht. Das System ist zu kompliziert. Ständig wird daran etwas verändert. Es ist so schwer eingeschlichenes konsequent umzusetzen. Warum macht keiner was ich sage? Ich kann es selbst nicht lösen. Patienten werden immer unverschämter. Personal ist kaum zu finden.

Geht es Ihnen nicht auch so?

Ich könnte diese Liste unendlich fortführen. Und doch gibt sie ein sehr klares Bild darüber was in niedergelassenen Zahnarztpraxen – egal ob Einzelpraxis, Gemeinschaftspraxis oder MVZ – fehlt.

### Eine SINNVOLLE Struktur.

In Ihrem jahrelangen Studium als Zahnmediziner haben Sie vieles gelernt. Ihre Motivation war und ist, Menschen zu helfen, Arzt in eigener Praxis zu sein, jemand zu sein zu dem die Gesellschaft aufschaut und der dabei ein gutes Geld verdient.

Vermutlich haben Sie die meisten vorgenannten Punkte erreicht. Doch was Sie nicht in Ihrem 5 Jahre dauerndem Studium gelernt haben ist: UNTERNEHMER zu sein.

Oft werde ich in Gesprächen mit Zahnärzten - von ein paar wenigen Ausnahmen abgesehen - mit großen Augen angesehen, wenn ich ihnen eröffne, dass sie nicht nur Arzt sondern auch Unternehmer sind.

Sie haben laufende Kosten, Personal, Zeitdruck, Vorgaben und Zwänge durch Kammern und Behörden, Sie sind verpflichtet sich an bestimmte qualitative Standards zu halten und diese in Ihr Unternehmen Zahnarztpraxis einzupflegen.

Hierbei den Überblick zu behalten „was muss und was muss nicht, und vor allem das wie“ ist für Sie als Einzelkämpfer fast unmöglich.

Sie sehen also, warum es so wichtig ist eine professionelle Strukturierung der Praxis zu haben um nicht auf den Zufall angewiesen zu sein.

## **Wie also sollte das Ganze angegangen werden?**

### **1. Werden Sie sich klar darüber, was genau Sie wollen**

- » Definieren Sie Ihre IST-Situation
- » Werden Sie sich klar darüber, was Ihre persönlichen & finanziellen Ziele sind
- » Finden und eliminieren Sie Zeitfresser
- » Machen Sie sich einen „Fahrplan“

### **2. Schaffen Sie Zeit**

- » Definieren Sie Abläufe genau
- » Führen Sie ein SINNVOLLES Ablagesystem in allen Verwaltungsbereichen ein
- » Räumen Sie auf – Ihren Schreibtisch, das Büro, Ecken mit Unrat, die ganze Praxis
- » Delegieren & kontrollieren Sie Aufgaben

### **3. Liquidität erhöhen**

- » Schaffen Sie mehr finanzielle Freiheit durch Erhöhung der Liquidität
- » Bieten Sie verschiedene Zahlungssysteme an
- » Führen Sie ein konsequentes Mahnsystem
- » Nutzen Sie Angebote von externen Anbietern zu Zahlungsabwicklungen

### **4. Wirtschaftlichkeit**

- » Eignen Sie sich an wie ein Unternehmer zu denken, handeln und rechnen
- » Prüfen Sie Berechnungen, die Ihre Verwaltungskraft erstellt kritisch und anhand Ihres Honorarstundensatzes
- » Passen Sie regelmäßig ihre Zuzahlungsleistungen und Laborpreise an
- » Treffen Sie schnell (!) die richtigen Entscheidungen

### **5. Personal**

- » Treffen Sie geeignete Maßnahmen zur Mitarbeiterbindung- und Findung
- » Planen Sie Arbeitszeiten und Urlaube rechtzeitig, zuverlässig und fair
- » Erziehen Sie Ihr Team zu eigenständigem und verantwortungsbewusstem Denken
- » Sorgen Sie dafür, dass Sie ein Team haben, keine Söldner

### **6. Steuern**

- » Optimieren Sie die Kontenführung
- » Schaffen Sie Rücklagen für Steuerzahlungen
- » Halten Sie Ihre Buchhaltung immer auf dem Laufenden
- » Treffen Sie Maßnahmen um den Überblick zu behalten & Steuern zu senken

Falls Sie der Meinung sind, dass Sie zu viel Stress und Zeitmangel haben und dies ungesund für Sie oder Ihre Partnerschaft ist und eine Alternative dazu suchen, möchte ich Ihnen folgendes Mitgeben:

### ***Jeder Fortschritt in Ihrem Leben wird Sie verändern.***

Wenn Sie eine Änderung wünschen, müssen Sie sich ändern und Veränderungen zulassen. Das ist die absolute Wahrheit.

Aber wissen Sie was den Fortschritt sehr stark erleichtert?

Lernen Sie von jemandem, der das bereits umgesetzt hat. Einen professionellen Begleiter an der Seite zu haben, macht die Sache leichter.

Es ist sicherer, einfacher und die Wahrscheinlichkeit, dass Sie es schaffen, ist weit höher.

Mein bewährtes 6-Wöchiges-Coachingprogramm ist Ihr letzter Teil des Studiums. Das was Ihnen an der Uni keiner beigebracht hat.

Ich zeige Ihnen, wie Sie Ihre Praxis weiterentwickeln, wie Sie mehr Freizeit generieren können und dabei Ihre Einnahmen erhöhen.

Melden Sie sich einfach für eine kostenlose, persönliche Strategiesitzung an und wir schauen ob und wie ich Ihnen helfen kann. Klicken Sie [hier](#), um sich anzumelden.

Und schon bald können auch Sie ähnliche oder die gleichen Resultate erzielen wie ich und meine Kunden, die ähnliche Ergebnisse haben.

Warum ist das ganze Strategiegespräch kostenlos werden Sie vielleicht denken? Ganz einfach, das ist meine Art neue Kunden zu gewinnen. Wir besprechen gemeinsam ihre jetzige Situation, wir analysieren Ihre Möglichkeiten und ich zeige Ihnen einen Weg auf, und danach entscheiden Sie, ob Sie diesen Weg alleine gehen möchten oder ob ich Ihnen dabei helfen soll.

Klicken Sie auf diesen [Link](#): Sie werden zu einem Kalender kommen, wo Sie sich einen Termin aussuchen können, Sie füllen anschließend die Daten aus und wir schicken Ihnen einen Tag vor dem Termin eine kurze Erinnerungs-Email.

Ich freue mich auf unser gemeinsames Gespräch!

Ihre  
Anita Koschny