

TEIL 2 | Praxismanagement – Praxisdevelopment

Erhöhung der Wirtschaftlichkeit

EINIGE ANSÄTZE

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

nach der Betrachtung der Kosten im letzten ZA sind hier wesentliche Aspekte, wie ein Umsatzwachstum durch die Steigerung der Wirtschaftlichkeit tatsächlich zu einem Gewinnanstieg führen kann.

Effiziente Prozesse und Organisation

Eine gut organisierte Praxis kann durch effizientere Abläufe (z.B. Termin-Management, Mitarbeiterkoordination) den Umsatz erhöhen. Optimieren Sie die Terminplanung, um Wartezeiten zu minimieren und die Auslastung der Praxis zu maximieren. Ein gut durchdachtes Terminmanagement-System kann die Effizienz steigern und die Patientenbindung verbessern.

Technologische Investitionen

Investieren Sie in moderne Technologien wie digitales Röntgen, CAD/CAM-Systeme und Praxismanagement-Software. Diese können die Behandlungszeit verkürzen, die Präzision erhöhen und administrative Aufgaben erleichtern.

Das Leistungsspektrum erweitern und dem Patienten näherbringen

Bieten Sie zusätzliche „Premiumleistungen“ (Ästhetische Zahnheilkunde, Implantologie oder zahnärztliche Schlafmedizin) an und rechnen diese „privat“ nach GOZ § 2 (Abs. 1 und 2) ab. Grundlage ist die genaue Berechnung des Stundensatzes.

Honorarvereinbarungen, Faktorerrhöhung, Analogberechnungen

Nutzen Sie Honorarvereinbarungen nach GOZ § 2 Abs. 1,2 und 3. Erstellung eines Heil- und Kostenplans mit einem 3,5-fachen oder höheren Faktor mit entsprechender Begründung rentieren sich. Viele Verfahren und Therapien sowie bestimmte Leistungen sind in der GOZ 2012 nicht enthalten. Daher gemäß § 6 Abs.1 GOZ analog abrechnen.

Patientenakquise und Patientenbindung

Führen Sie effektive Marketingstrategien (Online-Marketing, Social-Media oder lokale Werbekampagnen) ein, um neue Pati-



enten zu gewinnen und bestehende Patienten zu halten. Bieten Sie einen exzellenten Kundenservice (kurze Wartezeiten, angenehme Wartebereiche und ein freundliches, professionelles Team), denn zufriedene Patienten neigen dazu, regelmäßiger zu kommen und empfehlen Sie weiter.

Steuerliche Aspekte

Mehr Umsatz kann zu höherer Steuerlast führen, aber eine clevere Steuer-Planung und der Einsatz steuerlicher Anreize (z.B. Investitionen in die Praxisinfrastruktur oder Abschreibungen) können helfen, die Steuerlast zu optimieren und den Gewinn zu steigern.

Liebe Kolleginnen und Kollegen, mehr Umsatz führt nicht zwangsläufig zu mehr Gewinn. Entscheidend ist, dass Sie die Kosten im Griff haben, effizient arbeiten und gezielt in rentable Bereiche investieren. Eine ganzheitliche Strategie, die Kostenmanagement, effiziente Praxisprozesse, eine kluge Preisgestaltung und gezielte Marketingmaßnahmen umfasst, ist der Schlüssel, um aus einem Umsatzwachstum auch tatsächlichen Gewinn zu erzielen.

Ihr Dr. Thomas Maurer

GRÜN · INTELLIGENT · MODERN