

Das Behandlungskonzept Checkliste

Hebel Nr. 2 für

- mehr Gewinn
- Patientenzufriedenheit
- Freude im Team



Hebel Nr. 2

Erkennen Sie sich in diesen 5 Problemen?

- 1) Eine **hohe Patientenfrequenz** und trotzdem bleibt **zu wenig Honorar** übrig?
- 2) Zu **wenig Patienten** und deshalb zu **wenig Umsatz**?
- 3) Ihre **Patienten diskutieren** viel über die Preise und Leistungen?
- 4) Sie arbeiten wie ein **Hamster im Rad** und sind mit den Ergebnissen nicht zufrieden?
- 5) Der **fehlende rote Faden** in den **Abläufen nervt** und das Gefühl **nicht effizient** zu sein nimmt zu?

Ihr Behandlungskonzept hängt an unterschiedlichen Faktoren und Ausrichtungen ihrer Praxis. Ausgegangen von einer ganz normalen zahnmedizinischen Leistungserbringung und ggf. noch Leistungen der Implantation und parodontalen Chirurgie, können folgende Faktoren der Grund sein, weshalb Sie noch Potentiale haben, die Sie nicht ausschöpfen:

Faktor 1

Ihr Behandlungskonzept schöpft nicht genug?

Die häufigste Ursache für ein nicht ausreichend ausgeschöpftes Behandlungskonzept, ist die Behandlung von Symptomen. Auch wenn Sie bereits aufgestellte Konzepte haben, kann es sein, dass Sie viele Möglichkeiten gar nicht erkennen oder einfach nicht nutzen!

Faktor 2

Abrechnungswissen ist nicht ausreichend!

Eine weit verbreitete Ursache sind fehlende Kenntnisse über Abrechnungsbestimmungen. Es reicht nicht aus, wenn die Verwaltungskraft versiert ist, denn die Schnittstelle fängt in der Behandlung an. Was nicht erbracht ist wird nicht dokumentiert und was nicht dokumentiert ist, wird nicht abgerechnet.

Faktor 3

Die Abläufe haben Optimierungsbedarf?

Die Abläufe sind nicht ausreichend strukturiert, um die Zeit für eine solide Diagnostik, Behandlung und Leistungstiefe zu erreichen?

Ihre Möglichkeiten mit dem Hebel Behandlungskonzept

Das werden Ihre Patienten zurückmelden!

- ✓ Ihre **Patienten** sind nicht zufrieden, sondern **begeistert!**
- ✓ Ihre Patienten sagen, so Sie haben eine **besonders gute Behandlungsqualität**
- ✓ Ihre Patienten sind **überrascht** über ihre **gründliche Diagnostik und Aufklärung**
- ✓ Ihre Patienten sind **überzeugt** und empfehlen Sie weiter!

Was Sie selbst bemerken:


- ✓ Sie nehmen wahr, wie viel **mehr Leistungen** Sie **im Fokus behalten** können
- ✓ Sie **erkennen die Stellschrauben**, die Sie sonst nicht mehr gesehen haben.
- ✓ Die **Schnittstellen sind wie ein roter Faden transparent** und organisiert
- ✓ Sie haben **Checklisten und Instrumente**, an denen Sie sich orientieren können
- ✓ Ihr **Team arbeitet** auf einmal noch **motivierter und harmonischer** zusammen
- ✓ Sie können sich endlich auf Ihre **Behandlung konzentrieren**
- ✓ Die Behandlungen sind viel **besser vorbereitet** als bisher
- ✓ Sie sehen sehr schnell, was Sie **bisher verschenkt haben**

Das wird Ihr Team sagen:

- ✓ Wir haben jetzt eine **bessere Organisation und mehr Transparenz**
- ✓ Wir wissen jetzt genau wo wir unseren **Chef/ Chefin mehr unterstützen**
- ✓ Sie **Schnittstelle** zwischen **Behandlung und Verwaltung** ist besser organisiert
- ✓ Der **Chef/ Chefin ist viel zufriedener**
- ✓ Wir haben eine deutlich **bessere interne Kommunikation**
- ✓ Wir sind **viel zufriedener**, weil alles besser funktioniert

Prüfen Sie Ihren Handlungsbedarf an folgenden Symptomen:

- Sie haben das Gefühl viel zu arbeiten und am Ende des Tages hierfür zu wenig honoriert zu werden?
- Sie haben keine Zeit sich ausführlich auf jeden einzelnen Patienten vorzubereiten?
- Ihr Team unterstützt Sie unzureichend bei der Behandlungsvorbereitung?
- Die Abrechnungskennnisse sind Ihnen nicht ausreichend bekannt?
- Die Abrechnungskennnisse ihres dokumentierenden Teams sind nicht ausreichend?
- Die Abrechnung ist so komplex geworden, dass Sie gar nicht sicher sind, ob Sie ausreichend honoriert werden?
- Die Kommunikation zwischen Abrechnungskräften und Dokumentierenden und Behandelnden ist nicht ausreichend gut?
- Die Zeit für die Patienten sind sehr knapp bemessen?
- Zeitliche Faktoren haben zur Folge, dass die Patienten nicht über alle Belange und Möglichkeiten aufgeklärt werden?
- Es werden einfach bestimmte Leistungen gar nicht einbezogen?
- Ihnen ist nicht bewusst, welche Leistungen durch das Raster fallen?
- Die Kommunikation zum Patienten ist schwierig?
- Ihre Leistungen sind nicht ausreichend definiert und oder im Team nicht transparent?

- 
- Sie sind nicht sicher ob Ihre Preise gut, richtig, zu hoch, zu niedrig sind?
 - Die Kommunikation bestimmter Leistungen ist nicht ausreichend organisiert?
 - Es fehlt noch an Leistungskonzepten bei privaten Leistungen für Kassenpatienten zum Beispiel bei der PZR, IP, ZE, Endo/ FAL oder der PAR?
 - Ihnen oder Ihrem Team fehlt es an Haltung zu den zuzahlenden Leistungen?
 - Sie haben Angst vor der Wirtschaftlichkeitsprüfung, deshalb streichen Sie regelmäßig Leistungen raus?
 - Bei vielen Behandlungen haben Sie das Gefühl viel zu wenig honoriert zu werden?
 - Sie wissen nicht, wie Sie ein ausreichendes Honorar erwirken können, ohne entweder Probleme mit der Wirtschaftlichkeitsprüfung zu erhalten oder eine Faktorsteigerung durchzuführen?

Sie wollen endlich wissen, wie Sie alle Möglichkeiten ausschöpfen und gleichermaßen Patientenzufriedenheit und Honorarentwicklung bewirken.

Dann ist die Arbeit am Behandlungskonzept ihr Weg, denn die Abrechnung ist lediglich das Ergebnis und die Schnittstelle vom Konzept zur Realisierung der ausreichenden Honorierung durch die Abrechnung.

www.alexasaphoerster.com

www.alexasaphoerster

