

# ALEXA



Das Erfolgsprogramm  
für Zahnärzte

# Digitale Honorarpotentiale Checkliste

---

Mit Berechnung auf den Terminplan

# Hebel Nr. 1

## Erkennen Sie sich in diesen 5 Problemen?

1. **Hohe Kosten** schmälern Ihren Gewinn?
2. Sie wollen **investieren** in **innovative Geräte**, aber müssen erst Honorare ansparen?
3. **Neue Mitarbeiter kosten Geld**, deshalb arbeiten mit einem kleineren Team als gewünscht?
4. Sie arbeiten wie im **Hamsterrad** und trotzdem lassen die Ergebnisse zu wünschen übrig?
5. Sie haben **Jahres- oder Quartalsergebnisse**, die sehr **unterschiedlich** sind und nicht das Gefühl dies ausreichend unter Kontrolle zu haben?

Ihre **Honorarpotentiale** liegen im **Patientenfall** verborgen. Wenn Sie ein **ausgereiftes Konzept** haben und wissen, welche **Stellschrauben** Sie bedienen müssen, erreichen Sie nicht nur einen **maximalen Umsatz**, sondern auch eine **hohe Patientenzufriedenheit**. Meist sind die **Stellschrauben in Vergessenheit** geraten, oder einfach nicht präsent. Mit einem **Fokus** auf alles was geht, erreichen Sie durch die **Analyse des Bewusstseins** auf Leistungen, die aus Ihrem Fokus gefallen sind. Mehr noch, Sie wissen **welche Leistungen eine andere Praxis** mehr erbringt und damit auch mehr **Honorare erreicht**.

Die Organisation auf den Jahreskalender läuft bisher willkürlich und es kann sch

## Faktor 1

### Stellschrauben in den Kernleistungsbereichen

Es gibt eine Menge an **unterschiedlichen Leistungen** sowohl im **GKV** Leistungsbereich als auch in den Schnittstellen zur **GOZ**, so dass Sie jede Menge Möglichkeiten haben alle **Leistungsbereiche auszuschöpfen**. Häufig werden aber durch fehlenden Ansatzpunkt und Diagnostik viele Leistungsbereiche vernachlässigt. Mit dem **Wissen** über die **Menge** der **Erbringungswahrscheinlichkeit** anhand ihrer

**Fallzahl im Vergleich zu anderen Praxen** erhalten Sie nicht nur die **Motivation** zur **Veränderung**, sondern auch die **Hebel** zur **Umsetzung**.

## Faktor 2

Ihr Fokus entscheidet

Sie sind **routiniert** und erfahren in dem was Sie tun und wissen nicht welche **anderen Vorgehensweisen** und **Leistungen der Kollege Zahnarzt in Ihrer Region** so durchführt? Sie können sich sogar vorstellen mit der Zeit etwas **Betriebsblind** geworden zu sein? Deshalb kann es sein, dass Sie im Vergleich zu einer **Fallzahlgleichen Praxis** durchaus noch **einige Potentiale** haben, die Sie gar nicht erkennen? Mit der **Bezifferung** erhalten Sie automatisch eine **Zielsetzung**, die dann mit einer **Handlung** versehen zu einer deutlichen **Steigerung** führt.

## Faktor 3

Das einfachste Controlling der Welt

Eine **willkürliche Terminplanung** bringt **willkürliche Honorare**. Wenn Sie genau wüssten welche **Gesamtmenge** an Leistungen Sie **im Jahr erbringen** können, dann wüssten Sie auch welche Leistungen für Sie **pro Quartal**, Monat und **Woche**, sogar **pro Tag** einplanen müssen, um Dauerhaft auch **regelmäßige Ergebnisse** zu erwirken. Diese Berechnung ist in der Analyse enthalten.

# Ihre Möglichkeiten mit dem Hebel Potentialanalyse

**Das werden Ihre Patienten zurückmelden!**

- ✓ Ihre **Patienten** merken, dass Sie in die Tiefe gehen!

- ✓ Ihre Patienten werden merken, dass sich Ihre **Leistungsspektrum** erweitert hat und dies als **Qualitätsmerkmal** werten
- ✓ Ihre Patienten werden von Ihrer neuen **Motivation** und **Struktur** inspiriert sein und noch mehr vertrauen in Sie haben.

### Was Sie selbst bemerken:


- ✓ Wie werden sich **wundern**, wie **viele Leistungen** Sie **nicht mehr im Fokus** hatten
- ✓ Sie werden **verstehen**, woran es **gelegen hat**, dass ihre **Honorare stagniert** sind
- ✓ Sie werden **wissen, welche Hebel** andere Praxen nutzen
- ✓ Sie werden **merken**, wie sehr Sie diese **Veränderung wollen**
- ✓ Sie werden endlich wieder ein **Ziel haben** und die **Motivation** dies zu erreichen
- ✓ Sie werden **Vertrauen** haben in die **eigenen Möglichkeiten**
- ✓ Sie werden schon nach **kurzer Zeit** sehen, wie sich die **Honorarsituation verbessert**
- ✓ Ihr **Team wird stolz** auf Sie sein und mitziehen

### Das wird Ihr Team sagen:

- ✓ Endlich gehen wir ein Stück in die **richtige Richtung**
- ✓ Ja, wir wollen, dass es noch **besser geht** und davon auch **profitieren**
- ✓ Wir glauben nicht, dass sich etwas ändert, aber **wir ziehen mit**
- ✓ Die **Rückmeldungen** der **Patienten**, sind durchweg positiv
- ✓ Wir wollen Teilhaben und **einbezogen werden**

Prüfen Sie Ihren Handlungsbedarf an folgenden Symptomen:

- Haben Sie zu **Beginn** ihrer **Behandlungszeit** mehr Leistungen erbracht als heute?
- Können Sie sich vorstellen, dass es **Leistungen** gibt, die sich leise **ausgeschlichen** haben, weil Sie diese nicht ausreichend beachten?
- Es gibt **Leistungen**, die immer wieder durch **das Raster fallen**, weil keine Zeit, oder nicht im **Fokus** gehabt?
- Sie wissen nicht, welche eine **andere Praxis mehr macht** als Sie?
- Sie wissen nicht **welche Mengen** an **Leistungen** eine Praxis mit **gleicher Fallzahl** und **ähnlichem Standort** so erbringt?
- Sie haben keine Idee, wo Sie ihren **Fokus verlieren** und was Sie zu wenig beachten?
- Sie würden gerne wissen, **wo Sie eine gründliche Diagnostik** zur Einbringung von **Leistungen** vornehmen können.
- Bisher haben Sie ihr Leistungsspektrum reduziert, weil Sie Ihre **Patienten nicht überfordern wollen?**
- Sie denken, dass Ihre Praxis **offensichtliche Lücken** in Bezug auf die **Schnittstellen** zur **Leistungserbringung** hat?
- Wundern Sie sich immer mal wieder über **divergierende Honorarergebnisse?**
- Fragen Sie sich dann, **welche Leistungen** habe ich denn **liegen gelassen**.
- Denken Sie dann, es waren wohl **weniger Patienten** da, die diese Leistungen gebraucht hätten? Wissen tun Sie es aber in dem Moment nicht so genau?
- Es gibt Tage, an denen Sie sich **ärgern**, weil Sie **nur KCH Leistungen** und 01 Behandlungen haben und am Ende des Tages **nicht ausreichend honoriert** wurden?
- Sie wollen gerne **private Leistungen** und **Präparationen** durchführen, aber diese müssen zu **weit im Vorlauf geplant** werden, weil die Behandlungsfenster hierfür nicht kurzfristig frei sind.
- Sie haben Probleme mit **Leerlauf** oder **Wartezeiten?**
- Sie haben **Stress mit den Patienten**, weil **kurzfristige Termine** nicht möglich sind?
- Es gibt viel zu **wenig kurzfristige Zeitfenster** für private und lukrative Leistungen?

- 
- Sie haben Stress und Hektik und fühlen sich **Fremdbestimmt**?
  - Ihnen fehlen **Zeitfenster für Hebel**, Teamsitzungen usw.
  - Ihr **Terminkalender** hat Phasen mit Lücken, wie zum Beispiel ein **Sommerloch**
  - An einigen Tagen platzt ihr Terminkalender aus allen Nähten?

### Mit der digitalen Potentialanalyse erhalten Sie folgende Aspekte

- Vergleich** zu einer Fallzahl gleichen Praxis und das Wissen wo mehr geht!
- Wissen, wo Ihre **Potentiale** in den einzelnen **Leistungsbereichen** sind.
- Klarheit**, über Ihren **Fokus** und wo Sie ihn immer mal verlieren?
- Wo **andere Praxen** deutlich **mehr Umsatz** generieren und weshalb?
- Bessere Planung** ihrer Leistungen in dem Terminplan und nicht mehr fremdbestimmt sein?
- Jeden Tag**, die Leistungen zur Priorität machen, die Ihnen ihr **Honorar** und die **Freude** bei der Erbringung ermöglicht?
- Eine **Terminplanung** als einfachstes und nachhaltigste **Controlling** erhalten?
- Selbst Bestimmung** über **Honorare** pro Tag, pro Woche, pro Monat und im Jahr
- Urlaube** und **Pünktliche Feierabende** erhalten und gleichzeitig **maximale Umsätze**
- Ausreichend Einnahmen für **neue Investition** in kürzester Zeit und nachhaltig

Mit der **digitalen Potentialanalyse** erreichen Sie zwei Fliegen mit einer Klappe. Sie sehen, **welche Leistungen** Sie mit **Ihrer Patientenfallzahl** erreichen können. Sie erhalten auf gesplittet auf alle **Leistungsbereiche** die **Honorarpotentiale beziffert**.

Das Material ist ein rechtlich geschütztes Eigentum von Alexa Saphoerster und ist ausschließlich für den persönlichen Gebrauch bestimmt. Die Weitergabe an Dritte ist ausdrücklich untersagt.

Sie können sich **sicher** sein, wenn hier **Potentiale** beziffert sind, dass diese auch **generiert werden** können. Sie erhalten die **Berechnung** der einzelnen Leistungen auf den **Terminplan** und somit die klare **Planungssicherheit** für ein ganzes Jahr. Die Planung zeigt die **Leistungen ins Detail**, die Sie pro Monat, Woche und den Tag erbringen sollten, um ihren **maximalen Umsatz** zu erreichen. Sie werden somit immer wissen, **welche Bereiche** Sie **vernachlässigt** haben, weil die **Planung wie eine Schablone zu nutzen ist**.

<https://alexa-saphoerster.com/termin/>

[www.alexa-saphoerster.com](http://www.alexa-saphoerster.com)