

„Wirtschaftlicher Blindflug – oder strategisches Praxismanagement?“

Ein Ärzte-Strategie-Seminar

„Der Mensch ist ein zielstrebiges Wesen, aber meist strebt er zuviel und zielt zuwenig.“

Günther Radtke

Der Heilberufler ist in erster Linie Mediziner, diesen Beruf hat er erlernt, und in diesem Beruf hat er es zur Perfektion gebracht. Daneben hat der Mediziner jedoch die ökonomischen Rahmenbedingungen der niedergelassenen Praxis anzuerkennen, und mit jeder Gesundheitsreform wird eines klarer: Allein ein guter Arzt zu sein, reicht zur Führung einer niedergelassenen Praxis heute nicht mehr aus.

Man könnte es auch mit einem Beispiel aus dem Pferderennsport beschreiben: Wenn ein Pferd in einem Rennen läuft und um eine Nasenlänge siegt, gewinnt es zehnmal so viel wie das Pferd, das als zweites die Ziellinie überquert. Das bedeutet nicht, dass dieses Pferd zehnmal schneller sein muss als das andere. Es muss nur eine Nasenlänge voraus sein. Auf diese Nasenlänge kommt es an. Denn schon kleine Unterschiede im Wissen und in den Fähigkeiten können enorme Unterschiede bei den Ergebnissen bewirken.

Annette Kruse-Keirath stellt Instrumente und Werkzeuge vor, die es ermöglichen, eine ärztliche oder zahnärztliche Praxis auch unter den erschwerten Bedingungen der aktuellen Gesundheitspolitik wirtschaftlich und gewinnorientiert zu führen. Sie werden erkennen: es lohnt sich, um die „Nasenlänge“ zu wissen und diese gekonnt einzusetzen.

Die wesentlichen **Themenschwerpunkte**:

- Selbst aktiv werden statt sich von der Gesundheitspolitik das Handeln diktieren zu lassen.
- Freude am Beruf und unternehmerischer Erfolg – zwei Seiten einer Medaille.
- Selbstmotivation und Zeitmanagement: „Kreative Pausen“ von der Praxis statt ständige Anwesenheit.
- Wie erfolgreich ist meine Praxis? Praxisindividuelle Kennzahlensysteme schaffen Transparenz.
- Von den Kostenanalyse zur Unternehmensplanung: Wie hoch muss der Preis für meine ärztliche Leistung sein?
- Teamplayer statt „einsamer Krieger“.
- Verantwortung teilen, Mitarbeiter mitgestalten lassen.
- Umsatzsteigerung und Zeitgewinn durch professionelles Terminmanagement.
- Die richtige Frau am richtigen Platz: Funktions- und Arbeitsbereiche definieren, Verantwortungshierarchien schaffen.
- Qualitätsmanagement als sinnvolles Werkzeug zur Organisationsoptimierung.
- Besser sein als andere, sich durch ein eigenständiges Praxisprofil zum Markenzeichen entwickeln.
- Marketing im Praxisalltag: Patienten für Mehrleistung und besseren Service begeistern!