



GOZ mal anders!

Die Seminarreihe mit nachhaltigen Impulsen für Ihre Praxis



engagiert
wegweisend
partnerschaftlich

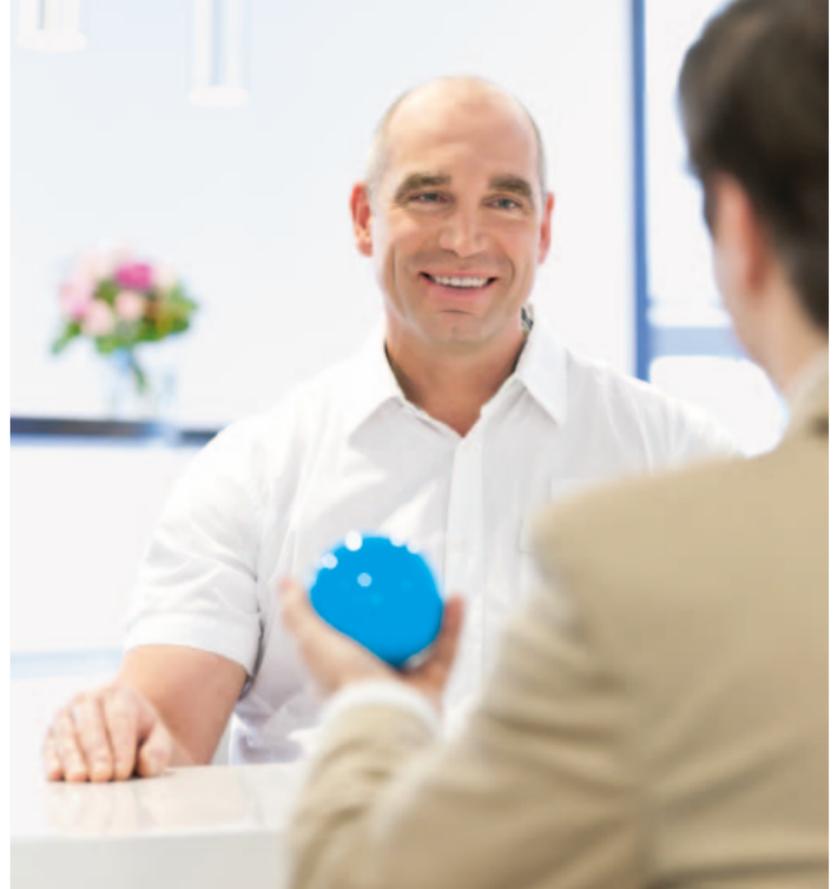
Herzlich willkommen zur Seminarreihe „GOZ mal anders!“

- Initialveranstaltung
- Workshop „Kosten- und Prozessmanagement“
- Workshop „Changemanagement und Marketing“



Chancen für Ihre Praxis

Auch wenn noch nicht abzusehen ist, welche finanziellen Auswirkungen die GOZ 2012 auf die Einnahmen einer Praxis hat, lässt sich eines bereits heute sagen: Eine wirtschaftlich ausgerichtete Praxisführung gewinnt existenziell an Bedeutung. Denn langfristig gesehen, können nur wirtschaftlich gesunde Praxen eine moderne und patientenorientierte Zahnheilkunde anbieten. Eine so ausgerichtete Praxisführung bietet optimale Chancen, um die Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit der Praxis zu steigern. Wie das genau funktioniert, erfahren Sie in der Pluradent Seminarreihe „GOZ mal anders!“.





Betriebswirtschaftliche Praxisführung gewinnt existenziell an Bedeutung

Wie jedes erfolgreiche Unternehmen profitieren auch erfolgreiche Praxen von klaren Strukturen im Aufbau und effizienten Prozessen im Ablauf. Sie zeichnen sich durch ein innovatives und patientenorientiertes zahnärztliches Leistungsspektrum aus. Sie verwenden moderne Medizin-

technik und legen Wert auf eine Praxisgestaltung, die passend zur gewünschten Patientenstruktur, das eigene Leistungsspektrum glaubhaft widerspiegelt. Ein weiteres grundlegendes Merkmal ist das Denken und Handeln in therapiebezogenen und begleitenden Prozessen. Dabei sorgen die richtige Kalkulation von Leistungen und ein effektives Kostenmanagement für finanzielle Sicherheit. Ein professionelles Marketing macht das Leistungsspektrum der Zahnarztpraxis transparent, bindet die Patienten langfristig und trägt zur Gewinnung neuer Patienten bei.

Bereiten Sie sich und Ihre Praxis auf die Zukunft vor, indem Sie sich mit den notwendigen betriebswirtschaftlichen Zusammenhängen vertraut machen. Erfahren Sie in dieser Seminarreihe, welches wirtschaftliche Potential in der Verzahnung von Kosten- und Prozessmanagement steckt und wie Sie es erfolgreich erschließen können.

Nutzen Sie die Chancen, die sich aus der GOZ 2012 ergeben und optimieren Sie Ihre Praxis! Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme.

1. Baustein:

Initialveranstaltung

In der Initialveranstaltung erfahren Sie mehr über die Auswirkungen der GOZ 2012 auf Ihre Praxis. Unsere Referenten gehen auf die zu erwartenden Einnahmeveränderungen ein und erläutern die Bedeutung für das angebotene Leistungsspektrum. Dabei erfahren Sie, wie wichtig es ist, jede einzelne zahnärztliche Leistung betriebswirtschaftlich zu kalkulieren. Zusammen mit einer Analyse der Praxiskosten bilden Kennzahlen die Basis für ein echtes Praxiscontrolling.

In der softwareunterstützten Steuerung der Praxisprozesse liegt ein erhebliches Optimierungspotential. Unsere Referenten erklären, wie Sie sich das erschließen können. Unter dem Motto „Aus der Praxis für die Praxis“ folgt ein

Anwenderbericht, der motiviert und Mut macht, Praxisstrukturen zu überdenken und sich mit neuen Konzepten offen auseinander zu setzen.

Und wer denkt, Marketing sei nur Werbung, der erfährt, was professionelles Marketing speziell für Zahnarztpraxen bewirken kann.

1. Baustein:

Ihr Programm

14.30 – 14.45 Uhr Begrüßung durch Pluradent
Moderation: Dr. Frank Kornmann, Dr. Till Gerlach

14.45 – 15.30 Uhr **Die wirtschaftlichen Konsequenzen der neuen GOZ – oder das Zusammenspiel von Kosten, Umsatz und Gewinn**
Referentin: Dr. Susanne Woitzik

15.30 – 16.15 Uhr **Praxiscontrolling – ein Schlüssel zum Erfolg!**
Referentin: Monika Brendel

16.15 – 16.35 Uhr Pause

16.35 – 17.35 Uhr **Denken und handeln in prozessorientierten Praxisstrukturen – ein Ausblick!**
Referent: Hendrik Worg

17.35 – 18.15 Uhr Pause/Bufferet

18.15 – 19.00 Uhr **Von der Erkenntnis zur Kenntnis – Protokoll einer konsequenten Praxisentwicklung**
Referenten: Dr. Frank Kornmann, Dr. Till Gerlach

19.00 – 20.00 Uhr **„Ich brauche gar kein Praxismarketing, ich hab eh zu viele Patienten.“**
Referent: Carsten Schlüter

Zeitraum: 14.30–20.00 Uhr

Teilnahmegebühr: Normalpreis € 195,- pro Person
Plura++ € 150,- pro Person
Alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt.

Fortbildungspunkte: 5 Bewertung gemäß Empfehlung BZÄK/DGZMK

Ort

Datum

Chemnitz	Mittwoch	04.07.2012
Hamburg	Freitag	15.06.2012
Hannover	Mittwoch	27.06.2012
Karlsruhe	Mittwoch	13.06.2012
München	Mittwoch	18.07.2012
Offenbach	Mittwoch	20.06.2012
Osnabrück	Freitag	22.06.2012

2. Baustein:

Workshop „Kosten- und Prozessmanagement“

In diesem Workshop erhalten Sie einen umfassenden Einblick in die Welt der Kalkulation und des Praxiscontrollings. Sie lernen, wie man die Stundensätze einzelner Praxisbereiche berechnet und was sich hinter den folgenden Begriffen verbirgt:

- Interaktive BWA
- Kosten- und Gewinnverteilung
- Liquiditätsrechnung
- Profit-Center-Rechnung
- Benchmark

Nachdem Sie mit den Grundbegriffen des Praxiscontrollings vertraut sind und Sie Ihre Praxiszahlen auf einfa-

chem Weg ermitteln können, zeigen wir Ihnen praktische Lösungsansätze, wie Sie bestmöglich nach der GOZ 2012 abrechnen.

Neben einem erfolgreichen Kostenmanagement haben die Prozesse einen entscheidenden Einfluss auf den Praxiserfolg. Nur wenn alle Prozesse, und damit einhergehend das Prozessmanagement Ihrer Praxis, einwandfrei funktionieren, kann nachhaltiger wirtschaftlicher Nutzen erzielt werden. Wie profitables Prozessmanagement in enger Verzahnung mit den finanzwirtschaftlichen Kenngrößen funktioniert und wie es mit einer intelligenten Softwarelösung in Ihre Praxis implementiert werden kann, erfahren Sie in diesem Workshop.

Zeitraum: 14.00 –19.00 Uhr

Teilnahmegebühr: Normalpreis € 170,- pro Person
Plura++ € 125,- pro Person
Alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt.

Fortbildungspunkte: 6 Bewertung gemäß Empfehlung BZÄK/DGZMK

Referenten:

- Monika Brendel
- Team prodent consult
- Christiane Schneider

Ort

Datum

Chemnitz	Mittwoch	14.11.2012
Hamburg	Mittwoch	24.10.2012
Hannover	Mittwoch	21.11.2012
Karlsruhe	Mittwoch	17.10.2012
München	Mittwoch	28.11.2012
Offenbach	Mittwoch	31.10.2012
Osnabrück	Mittwoch	07.11.2012

3. Baustein:

Workshop „Changemanagement und Marketing“

Sie wissen, dass Sie etwas in oder an Ihrer Praxis ändern müssten, haben aber keine konkreten Vorstellungen, was das für Sie und Ihr Team eigentlich bedeutet? In diesem Workshop stellen wir Ihnen das Konzept einer Restrukturierung vor und zeigen Ihnen die entscheidenden Meilensteine in der Vorgehensweise. Sie erhalten eine klare Vorstellung von den zeitlichen und inhaltlichen Abläufen, den Anforderungen an die Dokumentationen, dem notwendigen Personaleinsatz, dem finanziellen Aufwand und den Nutzen für Sie und Ihre Praxis.

Wer sich für eine Veränderung entscheidet, setzt sich auch mit seinem Marketingkonzept kritisch auseinander. Erfahren Sie heute mehr über Markenbildung und -führung, die Entwicklung von Praxisprofilen und die Vermarktung Ihres Leistungsspektrums.

Zeitraum: 14.00 –19.00 Uhr

Teilnahmegebühr: Normalpreis € 170,- pro Person
Plura++ € 125,- pro Person
Alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt.

Fortbildungspunkte: 6 Bewertung gemäß Empfehlung BZÄK/DGZMK

Referenten:

- Team prodent consult
- Carsten Schlüter

Ort	Datum
Chemnitz	Freitag 30.11.2012
Hamburg	Freitag 23.11.2012
Hannover	Freitag 07.12.2012
Karlsruhe	Mittwoch 28.11.2012
München	Mittwoch 12.12.2012
Offenbach	Mittwoch 10.10.2012
Osnabrück	Mittwoch 05.12.2012

Ihre Referenten



Dr. Susanne Woitzik

Dr. Susanne Woitzik ist Mitglied der Geschäftsleitung der ZAAG, der zahnärztlichen Abrechnungsgenossenschaft. Branchenkenntnis aus erster Hand begründet seit mehr als 20 Jahren den Erfolg der ZA: Hier sorgen Insider mit exzellenter Kenntnis der GOZ, der Kostenerstatter und der Gesundheitsbürokratie für die betriebswirtschaftlich gesunde Praxis ihrer Kollegen. Im Mittelpunkt des breitgefächerten Services steht die Liquiditätssicherung durch

Factoring. Das Resultat: weniger Bürokratie, mehr Zeit für sich selbst und Freude am Beruf. Frau Dr. Woitzik hält zahlreiche Seminare zu Themen rund um das Management von Zahnarztpraxen und für Zahnärzte betriebswirtschaftlich relevante Fragestellungen. Frau Dr. Woitzik publiziert regelmäßig in verschiedenen zahnärztlichen Fachmagazinen.

Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Fern-Universität in Hagen und im Folgenden dort Promotion zum Dr. rer. pol. • 2004–2006 leitende Mitarbeiterin des Freien Verbandes Deutscher Zahnärzte e.V., zuständig für den Bereich „praxis management im FVDZ“ • seit 2006 leitende Mitarbeiterin der ZA-Zahnärztliche Abrechnungsgenossenschaft eG-Gruppe und dort u.a. in ihrer Funktion als Vorstandsreferentin für Kooperationen und Geschäftsentwicklung, häufige Gastrednerin und Repräsentantin auf zahnärztlichen Veranstaltungen • seit Januar 2007 Chefredakteurin des Newsletters „ZA-praxis management aktuell“ • seit Januar 2009 Mitglied der Geschäftsleitung der ZA (Zahnärztliche Abrechnungsgenossenschaft eG-Gruppe)

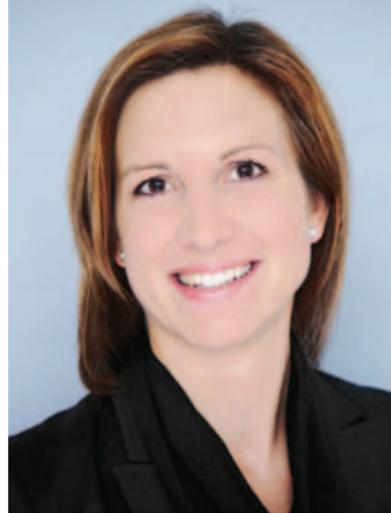


Monika Brendel

Die studierte Diplom-Kauffrau mit den Schwerpunkten Steuerlehre und Wirtschaftsprüfung hat sich schon früh um die ökonomischen Belange von Freiberuflern in Gesundheitswesen gekümmert. Die Kernkompetenz von Monika Brendel ist es, Zahnarztpraxen in den Bereichen Controlling

und Praxissteuerung zu beraten und Praxiskooperationen bei der Konzeptentwicklung und Gewinnverteilung zu unterstützen. In ihren Vorträgen und Seminaren gelingt es ihr, mit fundiertem Fachwissen und kurzweiligem Vortragstil die Teilnehmer für die zahnärztliche Betriebswirtschaft zu begeistern.

1998 Entwicklung des Buchhaltungskonzepts FIBU-light mit Schnittstellen zum Onlinebanking und zur Zahnarztsoftware • 2003 Fokussierung auf Praxiskooperationen und deren Gewinnverteilung • 2004–2006 Entwicklung der Buchhaltungssoftware FIBU-doc für Freiberufler im Gesundheitswesen • 2008 Entwicklung von Finance-QM • 2009 Erweiterung der Software FIBU-doc um die Profitcenterrechnung • 2010 Entwicklung eines Controllingkonzeptes für Freiberufler im Gesundheitswesen • 2011 Dozentin an der Hochschule Fresenius in Idstein - Bereich strategisches Management im ambulanten Sektor



Christiane Schneider

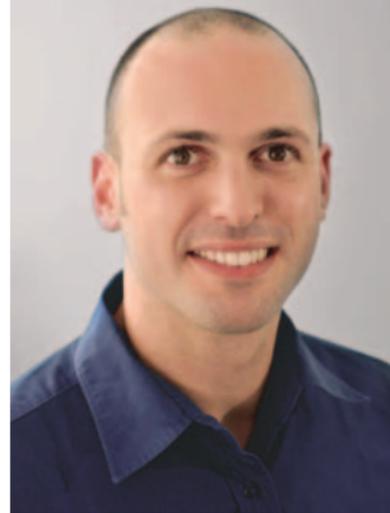
Die diplomierte Betriebswirtin arbeitete von 2004 bis 2011 als Regionalvertriebsleiterin für solutio, der Zahnarztsoftware. Sie war verantwortlich für die Steuerung und das Coaching ihres Vertriebsteams. Ihre herausragenden praxisnahen Kenntnisse zu den Möglichkeiten moderner Abrechnungssoftware nutzte Frau Schneider auch, um in zahlreichen zahnärztlichen Seminaren betriebswirtschaftliche Impulse zu setzen.

Seit 2011 ist sie als Vertriebsleiterin bei der Pluradent Tochter prodentsystems für die strategische und operative Softwareentwicklung und deren Verkauf verantwortlich. Neue, auf Praxiskennzahlen basierende prozessorientierte Abrechnungssysteme werden, ihrer Einschätzung nach, in Zukunft unverzichtbar sein für die erfolgreiche Praxis.



Carsten Schlüter, Marketing Consultant

betreut unterschiedlichste Unternehmen aus der Industrie und dem Gesundheitsmarkt in Sachen Werbung und Marketing • seit mehr als 15 Jahren aktiv in Sachen Praxismarketing • Geschäftsführer der m:consult GmbH, Mülheim/Ruhr, einer der ersten Werbeagenturen für Mediziner in Deutschland • Veranstalter von Marketing-Seminaren und Praxis-Workshops im In- und Ausland



Dr. Frank Kornmann und Dr. Till Gerlach, Fachzahnärzte für Oralchirurgie

Die beiden Zahnärzte aus Rheinhausen betreiben seit 2009 gemeinsam mit Kollegen eine chirurgische Fachzahnarztpraxis mit über 25 Mitarbeitern an den Standorten Oppenheim und Bodenheim. Mit ihrem durchdachten und patientenorientierten Praxiskonzept repräsentieren sie das, was landläufig unter einer erfolgreichen Praxis verstanden wird.

Aus ihrer Grundüberzeugung heraus sind sie offen für Veränderungen und neue Entwicklungen in der Praxis. So war es aus ihrer Sicht auch nur konsequent, ein umfassendes Qualitätsmanagement einzuführen, das die Vorteile strukturierter Behandlungsabläufe und Abrechnungsmöglichkeiten konsequent verbindet.

Sie präsentieren ihre Überlegungen und Erfahrungen und zeigen anhand konkreter Beispiele, welches Chancpotential in Ihrer Praxis liegt. Neben ihrer Referententätigkeit übernehmen sie die Moderation der Veranstaltung.



Henrik Worg, Zahnarzt

Henrik Worg betreibt seit 1999 in Weisenfels eine Zahnarztpraxis mit den zertifizierten Tätigkeitsschwerpunkten Implantatprothetik und Funktionsdiagnostik/-therapie. Der vielseitig interessierte Zahnarzt verknüpfte schon früh sein IT-Wissen mit den modernen Methoden des betrieblichen Qualitätsmanagements. Sein Fokus liegt dabei auf der Beschreibung, Messung, Analyse, Verbesserung und Überwachung von zahnärztlichen Prozessen mit statistischen Mitteln. Mit dem sogenannten Six Sigma führt er erstmals ein statistisches Qualitätsziel in die zahnärztliche Praxissteuerung ein, das sich an den finanzwirtschaftlichen wichtigen Kenngrößen der Praxis und an den Patientenbedürfnissen orientiert. Mit diesem Ansatz stellt er

das vorhandene Denken und Handeln in Leistungspositionen auf den Kopf und zeigt wie wirtschaftlicher Erfolg durch effiziente Prozessgestaltung und richtig kalkulierter Preise erreicht werden kann.

2001–2002 Postgraduales Studium (360 Std. in 3 Semestern berufsbegleitend), Funktion/Dysfunktion des Kauorgans, Prof. Slavicek Donau-Universität Krems • 2002–2003 Masterstudiengang (360 Std. in 3 Semestern, berufsbegleitend), Implantatprothetik, Prof. Fürhauser Donauuniversität Krems • 2003 implantologische Ausbildung (40 Std., berufsbegleitend), Dres. Hürzeler, Wachtel, Bolz, IPI München • 2006–2007 Curriculum Implantologie des BDIZ/EDI (124 Std., berufsbegleitend), Prof. Dr. Dr. Zöller, Universität Köln • Mitgliedschaft: Bundesverband der implantologisch tätigen Zahnärzte (BDIZ/EDI), Deutsche Gesellschaft für ästhetische Zahnheilkunde (DGÄZ/EDA), Deutsche Gesellschaft für Funktionsdiagnostik und -therapie (DGFDT), Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie (DGZI), Mitteldeutsche Vereinigung für Zahnärztliche Implantologie (MVZI)

prodent consult

Mit einem ganzheitlichen Beratungsansatz und höchstem Qualitätsanspruch berät und coacht prodent consult bundesweit Zahnarztpraxen, um sie messbar erfolgreicher zu machen.

Das breite Leistungsspektrum der Pluradent Tochterfirma umfasst die Erstellung betriebswirtschaftlicher Praxisanalysen mit Schwerpunkt Abrechnungsoptimierung, die Beratung und Implementierung von Qualitätsmanagement, die Gestaltung und Steuerung von Praxisprozessen, Marketing & Kommunikation sowie den Aufbau effizienter Prophylaxebereiche.

Mit ihrem hochspezialisierten Beraterteam entwickelt prodent consult im Rahmen von Einzelberatung & Coaching, Inhouse-Schulungen, Workshops und Seminaren individuelle Verbesserungskonzepte, die gemeinsam mit dem Kunden und seinem Praxisteam vor Ort trainiert und umgesetzt werden.



Pluradent AG & Co KG • Kaiserleistraße 3 • D-63067 Offenbach
Tel. 0 69/8 29 83-0 • Fax 0 69/8 29 83-2 71 • E-Mail offenbach@pluradent.de

www.pluradent.de

