



# Organisations- und Technologieberatung für Zahnärzte die mehr wollen als nur bohren



Stand: 03.3.11

# Der Weg mit unserem Team



## 1. Analyse der Praxis vor Ort

Bei laufendem Praxisbetrieb analysieren die F&M-Berater Ihre Praxis detailgenau in Bezug auf

- *Wo bestehen Schwächen oder Defizite?*
- *Wo liegen Ihre Stärken?*

Sie können sich ein Bild davon beschaffen, wo Ihre Praxis genau steht und wo Sie sie hinbringen können. Wenn alle Daten gesammelt wurden, erstellen wir einen Bericht mit Ihrem Standpunkt und zeigen Verbesserungsvorschläge auf.

## 2. Zieldefinition

Gemeinsam entwickelt das flexpo-dental Team mit Ihnen realistische wirtschaftliche und persönliche Ziele sowie entsprechende Zielszenarien. Wir ermitteln den benötigten Zeitraum und flankieren die Zwischenziele.

## 3. Abstimmung des Weges

Das flexpo-dental Team unterbreitet Ihnen Vorschläge, wie die definierten Ziele umgesetzt werden könnten und welche Maßnahmen hierzu zu ergreifen sind. Sie entscheiden, welcher “Weg” gegangen wird.

## 4. Umsetzung

Wir lassen Sie nicht alleine, sondern ziehen mit Ihnen zusammen an einem Strang und unterstützen Sie bei der Umsetzung der beschlossenen Maßnahmen!



# Portfolio



Beratung und Outsourcing für Zahnärzte

## Abrechnungen

1.1	<b>GOZ/GOÄ</b>	x	x	x	x	x
-----	----------------	---	---	---	---	---

1.2	<b>BEMA</b>	x		x	x	
-----	-------------	---	--	---	---	--

[www.flexpo-dental.de](http://www.flexpo-dental.de)

## Angebote , Kalkulationen, Korrespondenzen

2.1	<b>HKP</b>	x	x	x	x	x
-----	------------	---	---	---	---	---

## Projektarbeiten

3.1	<b>Prozess Kompakt (Analysephase)</b>	x	x	x	x	
-----	---------------------------------------	---	---	---	---	--

3.2	<b>Praxisorganisation (Verwaltung)</b>	x	x	x	x	x
-----	--	---	---	---	---	---

3.3	<b>Vertriebssteuerung (Disposition)</b>	x	x	x	x	
-----	---	---	---	---	---	--

3.4	<b>Praxis Controlling</b>	x	x	x	x	x
-----	---------------------------	---	---	---	---	---

(Kennzahlenermittlung  
BWA Bewertung, LOV, Kalkulationshilfsmittel)  
[www.fundm.de/downloads/FuM\\_Journal\\_9.pdf](http://www.fundm.de/downloads/FuM_Journal_9.pdf)

3.5	<b>Praxissteuerung</b>		x	x	x	x
-----	------------------------	--	---	---	---	---

(Personaleinsatz, Personalrecruiting  
Vertragsgestaltungen, Betriebsvereinbarungen)

3.6	<b>QM</b>	x	x	x	x	x
-----	-----------	---	---	---	---	---

Hygieneberatung,  
Erarbeitung eines QM Handbuches, Ausführung von Validierungen  
[www.brainguide.de/Hygieneberatung-fuer-Zahnarztpraxen](http://www.brainguide.de/Hygieneberatung-fuer-Zahnarztpraxen)

3.7	<b>EDV</b>	x	x	x	x	x
-----	------------	---	---	---	---	---

Systemanalyse, Systemoptimierung, Systemintegrationen  
[www.IT-outsourcing-flexpo.de](http://www.IT-outsourcing-flexpo.de)

	Schulungen	Konzepte	Umsetzung	vor Ort	Back Office
1.1	x	x	x	x	x
1.2	x		x	x	
2.1	x	x	x	x	x
3.1	x	x	x	x	
3.2	x	x	x	x	x
3.3	x	x	x	x	
3.4	x	x	x	x	x
3.5		x	x	x	x
3.6	x	x	x	x	x
3.7	x	x	x	x	x



## Besonderheit

In der Praxis und Zahnarztklinik vor Ort

Wir helfen Ihnen karteikartenlos zu arbeiten

Abwicklung über das F&M "online" Ticketsystem

HCS-Checklisten, Soll/ IST -Prozessmodellierung

Aufbauorganisation (Praxis, Personal, Management)

geplant und gesteuerte Umsatz- Ergebnissteigerung

Eigene Software Tools für autom Auswertungen

Anbindung an alle Praxisprogramme

Ergebnis orientierte Beratung

Kosten- und Leistungsrechnung, Praxiskennzahlen

geordnete Ablaufsteuerungen

zertifiziert

Betrieb von Rechenzentren (RZ)

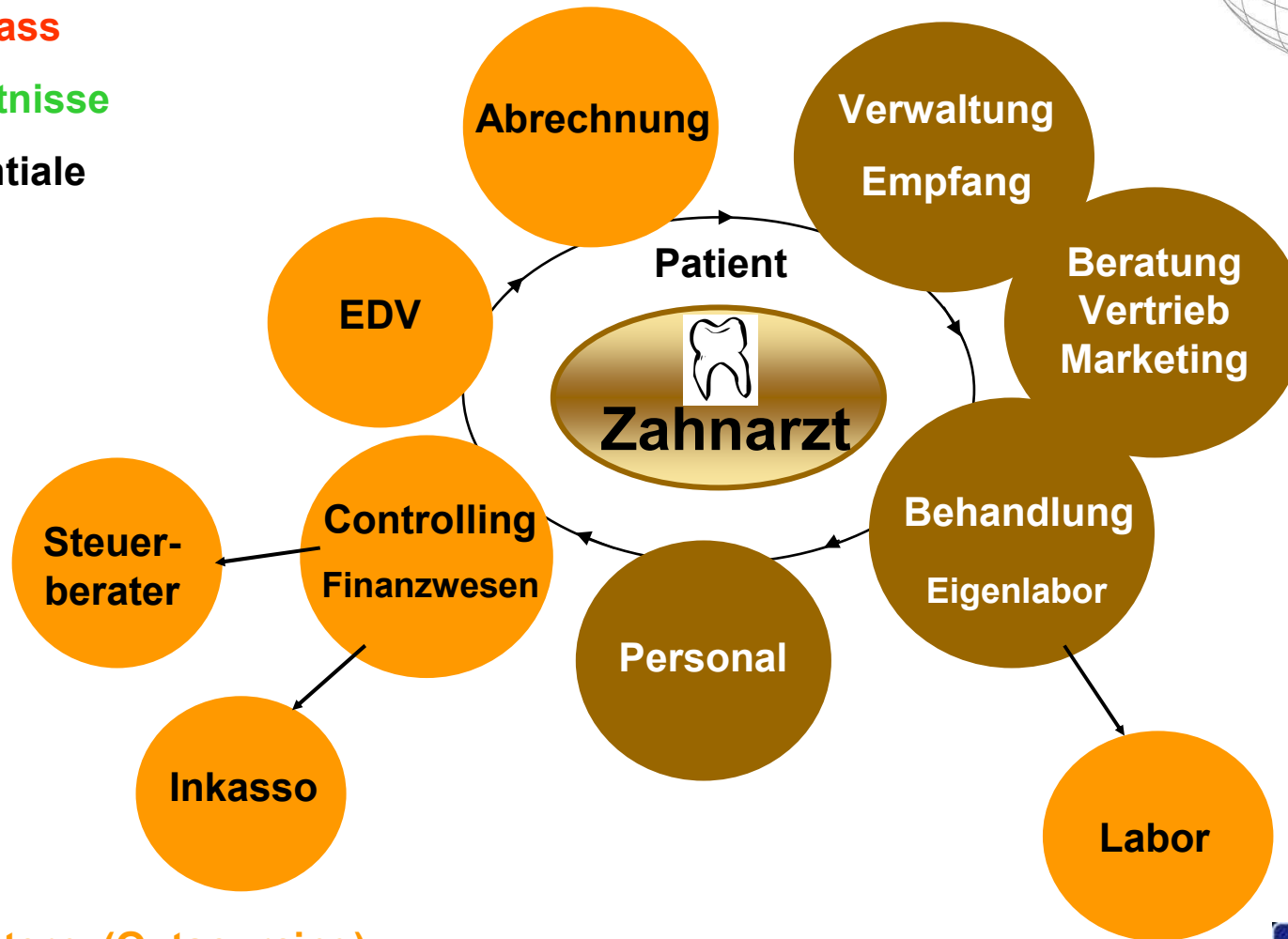
# Aufgaben und Engpass



Engpass

Kenntnisse

Potentiale



— Extern (Outsourcing)

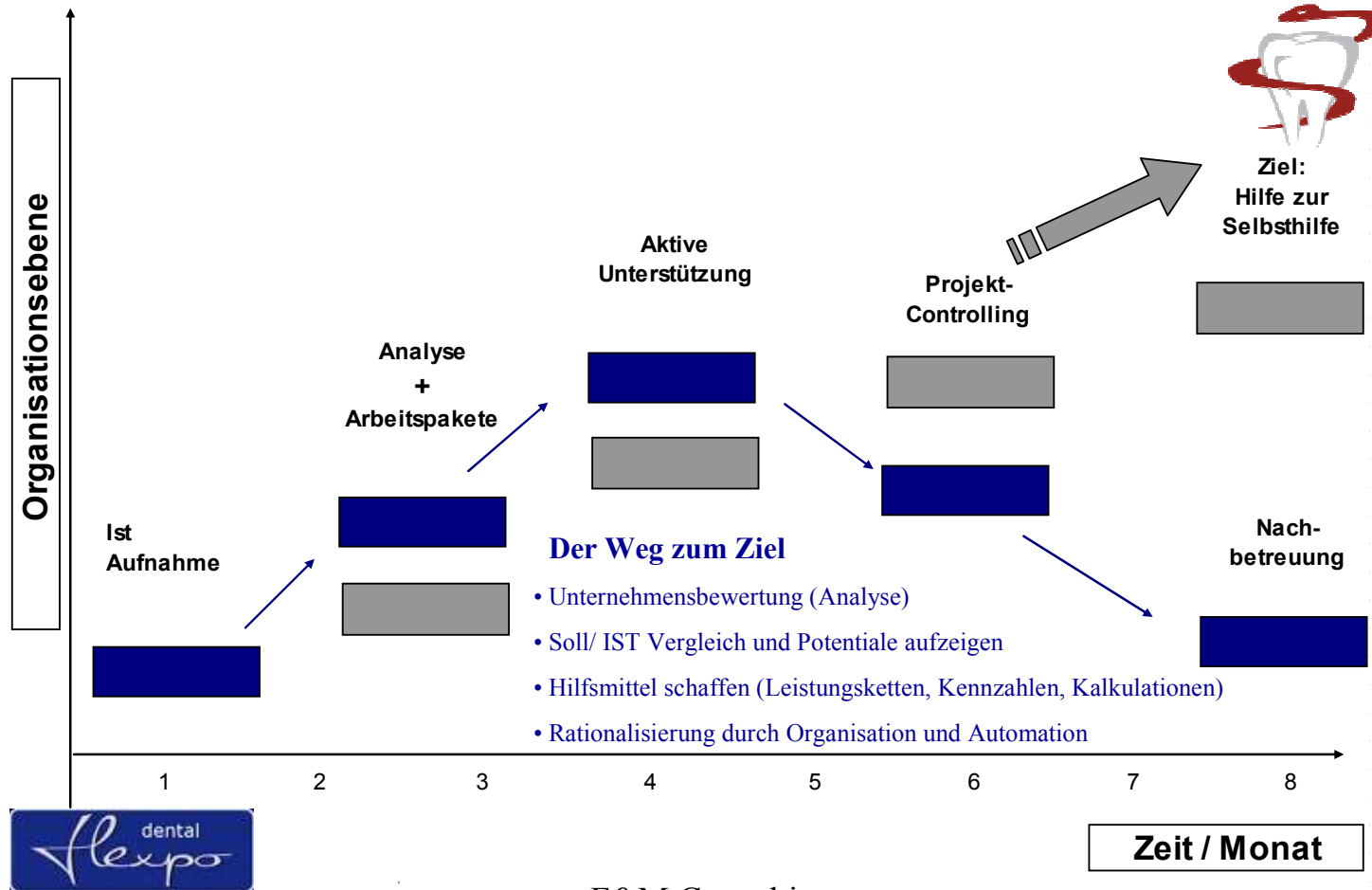
— intern



# Projektmodell flexpo - Dental



blaues Team F&M  
 graues Team Praxis



# Lösungsansatz Hauptengpass (Praxis)



**Zielsetzung** (Spannungsdreieck ausloten )



- Minimale Reklamationen
- Geringe Nacharbeit
- Hohe Patientenzufriedenheit
- Kontinuierliche Verbesserung
- Gezielte Patientenberatung

- Optimaler Materialeinsatz
- Höhere Abrechnungseffizienz
- Hohe Wertschöpfung

## Ziele und Lösungsansatz

### Ziele:

1. Umsatzsteigerung
  - a. Reduzierung der Honorarverluste
  - b. Erhöhung Patientendurchsatzes und Behandlungsgüte
2. Transparenz durch Kennzahlen und Erfolgsindikatoren
3. Ausbau von Teamgeist und Praxisidentität
4. Systemgestützte Kapazitätsplanung (optimale Auslastung)

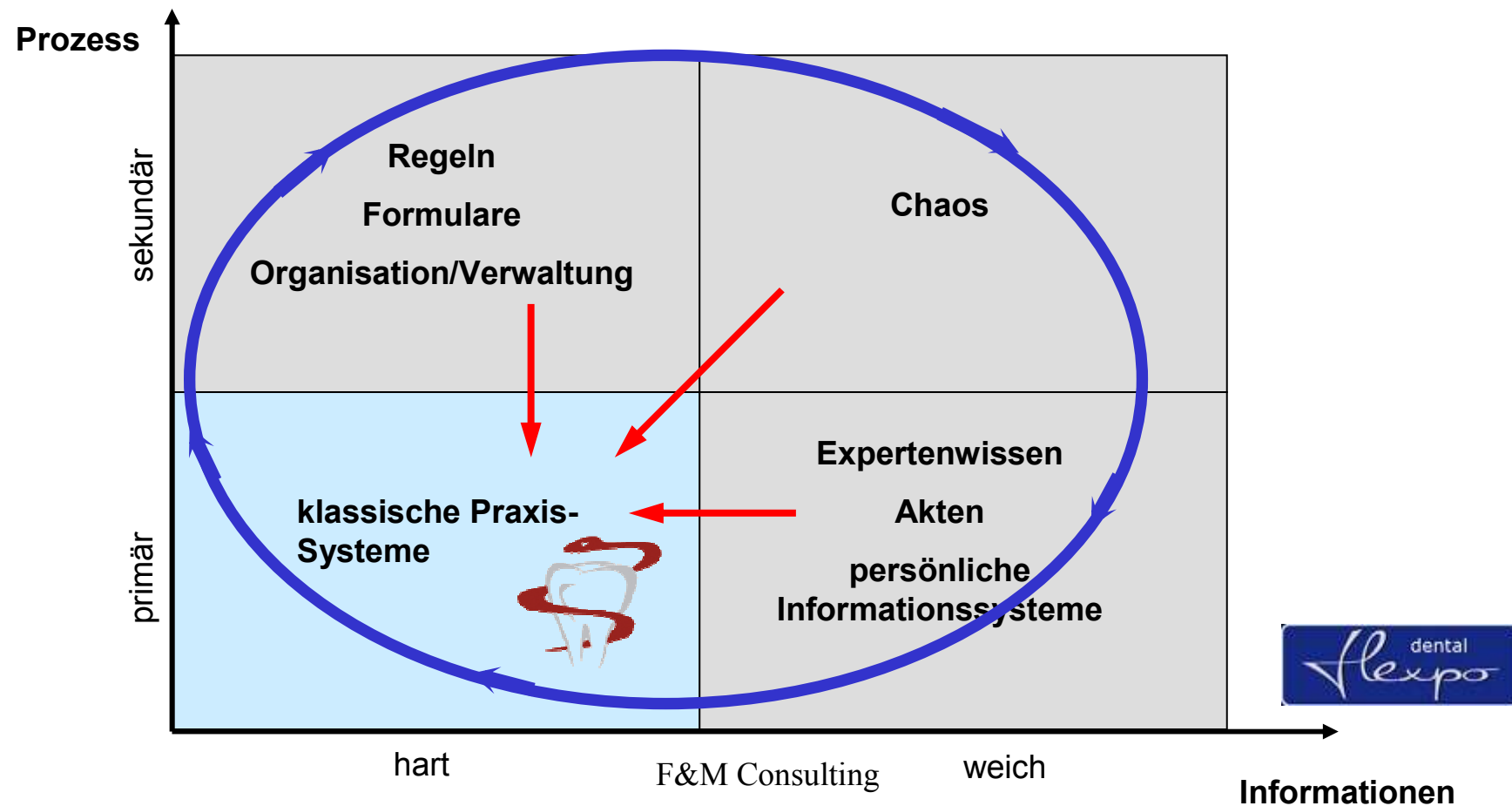
### Lösungsansatz

1. Cockpit - Praxiskennzahlen (Chef Ansicht)
2. Termin- und Personaleinsatzplanung optimieren
3. Standardisierte Abläufe und Stammdatenpflege für ein kontinuierliche Prozessoptimierung
4. Integration /Optimierung der Praxis-Systeme (EDV)
5. Aufbau einer 100% Patientenakte (digitale Verwaltung)
6. Optimierung der Patientenberatung
7. Reduzierung der Papierschnittstellen und Datenhaltung

# Praxis-Systeme sind immer die führenden Systeme



**100% Patientenakte**





## Machen Sie mehr aus Ihrer Praxis!

Ihr Service für professionelle Zahnarzt abrechnungen GOZ/GOÄ

### Auslagerung der GOZ

- ✓ Reduzierung Ihrer Honorarverluste
- ✓ für Behandlungen im In- und Ausland
- ✓ vor Ort in Ihrer Zahnarztpraxis
- ✓ in Ihrem Abrechnungssystem
- ✓ oder in unserem F&M-Rechenzentrum



# F&M consulting

0203/608499-10 · [www.flexpo-dental.de](http://www.flexpo-dental.de) · [info@flexpo-dental.de](mailto:info@flexpo-dental.de)