

Jetzt unverbindlich Termin vereinbaren!

Ich habe Interesse am Praxis-Kompass. Bitte nehmen Sie Kontakt mit mir auf!

Sie erreichen mich unter der Tel.-Nr.:

oder per E-Mail:

Bitte fragen Sie nach: Herrn/Frau

Praxis/Stempel:

Str., Nr.:

PLZ, Ort:

EVIDENT GmbH
Eberhard-Anheuser-Str. 3
55543 Bad Kreuznach

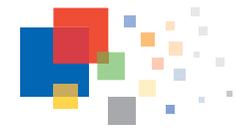


EVIDENT GmbH
Eberhard-Anheuser-Str. 3
55543 Bad Kreuznach

Tel. 0671 2179-0
Fax 0671 2179-100
info@evident.de
www.evident.de



EVIDENT
Software für 18... 48



EVIDENT
Software für 18... 48

IHRE EXPERTIN



Ute Schlue
Betriebswirt (Dental),
Kooperationen/Key Account
Deutschland,
Verkaufsleiter Ost/Mitte

Telefon: 0671 2179-0
E-Mail: uschlue@evident.de

Haben Sie Interesse am „Praxis-Kompass“?
Dann sprechen Sie uns an!

Unsere Expertin für betriebswirtschaftliche Optimierung, Frau Ute Schlue, steht Ihnen für den Erstkontakt und ein unverbindliches Beratungsgespräch gerne zur Verfügung.

- Ute Schlue ist seit über 25 Jahren in der dentalen Welt zu Hause.
- Nach der Lehre zur Zahnarzthelferin absolvierte sie das Abitur, arbeitete als Ersthelferin in einer Münchner Zahnarztpraxis und legte so den Grundstein für ihr Wirken in der Dentalindustrie.
- Sie arbeitete in verantwortlichen Positionen für verschiedene Softwarehäuser, von solutio GmbH über Spitta Verlag GmbH & Co. KG, H+M HighTec und Management Systemlösungen GmbH.
- Als Mitbegründerin und Mitglied der Geschäftsleitung der Krautter Dentalkeramik GmbH weiß sie um die Vielschichtigkeit der Unternehmensführung.

PRAXIS-KOMPASS

- Kennzahlen analysieren
- Maßnahmen definieren
- Erfolg steuern



Neuer
Service für
optimalen
Überblick



www.evident.de/Praxis-Kompass



Richtungsweisend: Die Praxis als Unternehmen

Es ist offensichtlich: Mehr denn je verlangt der Markt von den Zahnärzten, die Praxis als Unternehmen zu führen.

Wie in der Heilkunde, so bilden auch bei der Praxis-Strategie die korrekte Anamnese, ein wirkungsvoller Behandlungsplan, sorgfältige Nachkontrolle und Prophylaxe ein Erfolgsrezept für die ökonomische Gesundheit Ihres Unternehmens.

Am Anfang stehen die Visionen und Ziele für Ihre Praxis, die wir gerne mit Ihnen herausarbeiten. Darauf richten wir den Kompass. Ganz individuell, denn Ziele können unterschiedlich sein. Mit dem „Praxis-Kompass“ haben wir ein neues, umfassendes Servicepaket zur Optimierung und Erhöhung der Wirtschaftlichkeit Ihrer Praxis entwickelt.



Der Praxis-Kompass umfasst vier Bausteine:

- Beratungsmodul zur Ermittlung des Status quo und zukünftiger Ziele
- Definition von Kennzahlen und die Auswertung Ihrer Praxisdaten
- Ableitung konkreter Maßnahmen zur Optimierung
- Regelmäßige Auswertungen und Erfolgskontrolle

Alle Bausteine bauen aufeinander auf und sind intelligent vernetzt.

Zielführend: Der Praxis-Kompass

Ihre Praxis-Software ist die wertvollste Informationsquelle. Denn hier sind bereits alle Daten aus und über Ihre Praxis-Einnahmen vorhanden und werden täglich aktualisiert. Mithilfe unseres innovativen Service-Angebots können Sie aus diesen Daten wertvolles Kapital generieren.

Die intelligente Verknüpfung dieser Daten bietet Ihnen eine kompakte Übersicht, die als Grundlage strategischer Steuerung und regelmäßiger Erfolgskontrolle dient.

Der erste Schritt ist stets, in einem Workshop gemeinsam zu definieren, in welche Richtung Ihre Praxis optimiert werden soll. Dies bildet die Basis für alle weiteren Module. Welche Variablen in einer Auswertung genutzt werden, hängt von Ihrer Zielsetzung bzw. der gewählten Strategie ab. Hinter jedem einzelnen Parameter stehen bis zu fünf gewichtete Statistiken, die durch ein spezielles Rechenverfahren zu der dargestellten Kennzahl führen.

	Finanzen	Patienten	Prozesse	Mitarbeiter
Ergebnis	Privatleistung/Std. 9,16	Privatleistung/ Patient 7,06	Privatleistung/ Behandlungsart 6,19	Privatleistung/ Mitarbeiter 1,48
Umsatz	Umsatz/Std. 5,03	Umsatz/Patient 2,52	Umsatz/Neupatient 2,02	Umsatz/Behandler 3,55
Qualität	Weiterempfehlung/ Patient 8,0	Karteileichen/Jahr 7,54	Termin versäumt/ abgesagt 8,40	Krankenstand 5,23

In der abgebildeten, beispielhaften Auswertung entwickelt sich z. B. der Bereich „Privatleistungen pro Stunde“ positiv (grün), der „Umsatz pro Behandler“ negativ (rot). Tendenziell sind die wirtschaftlichen bzw. qualitätsorientierten Themen besser umgesetzt als der Komplex „Mitarbeiter“.

Gewinnbringend: Ihr Nutzen

Oftmals fühlt man als Zahnarzt, dass Optimierungsbedarf in der Praxis besteht. Doch es fehlen die Zeit und die Tools, um Schwachstellen zu analysieren und zu beheben. Holen Sie sich die Expertise ins Haus und konzentrieren Sie sich auf Ihre Patienten.

