

BENCHMARKING unserer "Premium-Kunden"

Wie in jedem Jahr am dritten Januar-Wochenende fand auch 2011 der innovative Benchmarking-Workshop der Synchrondent "Premium-Kunden" statt.

Das im Juni 2010 neu eröffnete Airport-Hotel Van der Valk in Düsseldorf bot den angemessenen Rahmen für diese einzigartige Veranstaltung.

Die Synchrondent-Firmenwerte

" individuell - wertschätzend - dynamisch " spiegeln sich in dem hochwertigen Ambiente und dem exzellenten Service dieses modernen Hotels wieder.

Erfolgreiche Zahnärzte und leitende Mitarbeiter aus den Praxen verglichen am 21. und 22. Januar 2011 ganz offen ihre konkreten Einnahmen und Ausgaben des Jahres 2010.

Gesamtumsatz und Honorarumsatz wurden ebenso genannt wie die für den tatsächlich erzielten Gewinn maßgeblichen Kennzahlen für Personal-, Raum- und Finanzierungskosten.

Auch Fragen nach Höhe der Privat-Entnahmen, Praxis-Finanzierung und Altersversorgung wurden gestellt und konkret beantwortet.

Weitere Fragen:

Welches Gehalt zahlen Sie einem Assistenzarzt, der frisch nach dem Examen in Ihrer Praxis tätig wird?

Wie viel verdienen die Praxismanagerin, die Stuhlassistentinnen und die in der Prophylaxe Beschäftigten?

Wie viel berechnen Sie für eine PZR?

Wie entwickelt sich Ihr Patientenstamm?

Wie viel Neupatienten sorgen für frische Bewegung im Bestand?

Wie viel Termine pro Monat werden vereinbart, wie viele werden abgesagt oder einfach nicht eingehalten?

Wie hoch ist der Durchschnittsumsatz pro Behandlungsstunde, pro Stuhl, pro Behandler?

Eine umfassende Darstellung aller während des Jahres statistisch erfassten Kennzahlen wurde den Vergleichszahlen der anderen Praxen gegenüber gestellt.

Wie machen Sie das? Wie schafft man derartige Ergebnisse?

Im angeregten Meinungs Austausch während des Tages, aber auch während des Abendessens und danach, sind neue Erkenntnisse gewachsen, die zu einer allgemeinen Aufbruchsstimmung geführt haben, was die beabsichtigten Veränderungen nach dem Workshop anbelangt.

Neue private Kontakte sind entstanden, bestehende wurden gefestigt:

das Netzwerk Synchrondent wurde als absoluter Verstärker für die eigenen Bemühungen der Zahnärztinnen und Zahnärzte ausgiebig genutzt und weiter ausgebaut.

Nach einem höchstinteressanten, volkswirtschaftlichen Ausblick durch den Dipl. Volkswirt Stefan Haase, auf die zu erwartenden, einschneidenden Auswirkungen der Veränderung der Bevölkerungsstruktur zum Auftakt des Workshops wurden dann im betriebswirtschaftlichen Teil die "harten Kennzahlen" aus den vorliegenden Original-BWA's der Teilnehmer von der Inhaberin der Unternehmensberatung für Zahnärzte "Synchrondent", Frau Yvonne Kasperek, in gewohnt strukturierter und mitreißender Weise miteinander verglichen.

Lösungswege wurden aufgezeigt, dabei jedoch stets die besondere Bedeutung des eigenen Anteils an der positiven Weiterentwicklung des Praxiserfolges herausgestellt.

Als Feedback der Teilnehmer nach 2 intensiven Workshop-Tagen wurde geäußert:

Wir sind angeregt worden und fahren aufgewühlt nach Hause.

Wir sind aber auch stolz auf unsere bisher erreichten Erfolge und fest entschlossen zu neuen Taten und Veränderungen

Der Synchrondent "Benchmarking-Workshop 2012" ist bereits fest eingeplant!!

Eingefangene Sprüche und/oder Erkenntnisse der Teilnehmer:

- die Zukunft ist der USP, die Marktdifferenzierung
- die Lorbeeren von gestern sind der Kompost von morgen
- die MA's müssen das Unternehmen leben und den Service den Patienten spüren lassen
- Einzelpraxen werden immer weniger, Gemeinschaftspraxen und ÜbaGs sind im kommen
- Der Mund bietet 33 Wertschöpfungsteile inkl. Zahnfleisch
- Wie führe ich meine Patienten? -> immer wieder sofort neuen Termin mitgeben
- Konjunktive aus dem Wortschatz streichen
- Honorar pro ZA zeigt an, wie Hochpreisig die Arbeit und wie schlecht oder gut die Abrechnung ist
- Empfehlungsmarketing beginnt immer schon auf dem Behandlungsstuhl

