

Was sind die Handlungsprioritäten in Ihrer Praxis? In welchem Bereich können Sie am schnellsten die wirkungsvollsten Verbesserungen erleben?

Nehmen Sie sich ein paar Minuten Zeit und beantworten Sie diese grundlegenden Fragen mit unserer **Quick-Check Praxisanalyse**. Nach Ausfüllen des nachfolgenden Fragebogens erhalten Sie eine graphische Auswertung inkl. kostenlosem Beratungsgespräch (Telefonisch oder vor Ort, abhängig von der Entfernung von Mainz/Wiesbaden). Beziehen Sie sich bei der Beantwortung der Fragen auf Ihre Dienstleistungen und Ihre Praxis. Wenn Sie eine „Überweiser-Praxis“ sind, sollten Sie manchmal das Wort „Patient“ mit dem Wort „Überweiser“ ersetzen. Die Antworten sollten auf die gegenwärtige Situation bzw. Umstände bezogen sein.

- +** (Plus) bedeutet JA, ÜBEREINSTIMMUNG, ÜBERWIEGEND JA bzw. „ich würde diese Aussage auch so machen“. „Stimmt so!“
- M** (Mitte) bedeutet UNSICHER bzw. WEDER JA noch NEIN
- (Minus) bedeutet NEIN, NICHTÜBEREINSTIMMUNG, ÜBERWIEGEND NEIN bzw. „ich würde diese Aussage nicht so machen“. „Stimmt nicht so!“

Bitte geben Sie uns die ausgefüllte Quick-Check Praxisanalyse oder senden Sie sie per **Fax auf (0 32 12) 326 89 37** zurück.

NAME: _____ VORNAME: _____ Stadt: _____
 Tel.: _____ Fax: _____ E-Mail: _____

- | | | | | |
|-----|---|---|---|---|
| 1. | Ich erreiche oder übertreffe die finanziellen Ziele meiner Praxis. | + | M | - |
| 2. | Ich habe großen Erfolg beim Finden und Einstellen von qualifizierten und motivierten Mitarbeitern. | + | M | - |
| 3. | Im Fachgebiet/Standort, wo sich unsere Praxis befindet, gibt es nur wenig Wettbewerb. | + | M | - |
| 4. | Meine, für das rechtzeitige Eingehen von Forderungen/Außenständen verantwortlichen Mitarbeiter/Rechenzentrum, arbeiten mit einer Erfolgsquote von 95% oder darüber. | + | M | - |
| 5. | Bezüglich dessen, was wir für unsere Patienten tun oder liefern, sind wir technisch die Besten. | + | M | - |
| 6. | Es gibt regelmäßige Überprüfungen der Qualität unserer Dienstleistungen. | + | M | - |
| 7. | Wir verwenden Umfragen, bevor wir neue Dienstleistungen anbieten und große Investitionen vornehmen. | + | M | - |
| 8. | Ich habe oft ein ungutes Gefühl, weil ich zu wenig Zeit mit meiner Familie verbringe. | + | M | - |
| 9. | Praxisinhaber sollten Ihren Mitarbeitern unerwartete Prämien geben, um sie zu motivieren, anstatt ein etabliertes Bonus- oder Prämienystem zu verwenden. | + | M | - |
| 10. | Ich glaube, dass man Leuten helfen kann. | + | M | - |
| 11. | Während der vergangenen 12 Monate gab es einen Abwärtstrend unserer Gewinne. | + | M | - |
| 12. | Ich habe den Eindruck, dass meinen Mitarbeitern oft nicht bewusst ist, wie ihre Arbeit die Arbeit der anderen Mitarbeiter der Praxis beeinflusst. | + | M | - |
| 13. | Wir erfassen genau und individuell den Bedarf und die Erwartungen unserer Patienten und verwenden diese Informationen bedarfsgerecht, um unseren Umsatz zu steigern | + | M | - |
| 14. | Immer wieder klagen Patienten über Fehler oder Irrtümer auf ihren Abrechnungen. | + | M | - |
| 15. | Die Behandlung unserer Patienten erfolgt normalerweise pünktlich und ist besser als von ihnen erwartet. | + | M | - |
| 16. | Ich verwende Patientenreklamationen als Mittel, um in der Praxis etwas zu verbessern. | + | M | - |
| 17. | Wir führen Aufzeichnungen über neue Patienten und wissen, wie effizient unsere PR/Werbung ist und wie unsere neuen Patienten zu uns gefunden haben. | + | M | - |
| 18. | Es gibt Einflüsse außerhalb der Praxis, die derzeit meine Aufmerksamkeit beanspruchen. | + | M | - |
| 19. | Es ist normal, dass zwischen Praxisführung und Mitarbeitern ein Misstrauensverhältnis besteht. | + | M | - |



Effektives Praxis-Marketing und -Management
 Bettinastraße 35 - 37
 60325 Frankfurt am Main
 Telefon +49 (069) - 2547 2433
 Telefax +49 (0 32 12) 326 89 37
info@effectivemanagement.de
www.effectivemanagement.de



20.	Es gibt irgendetwas, das mir in meinem Leben fehlt.	+	M	-
21.	Es gibt bei uns Liquiditäts-Probleme, die gelöst werden müssen.	+	M	-
22.	Neu eingestellte Mitarbeiter werden in der Praxis innerhalb kurzer Zeit eingeschult und üben ihren Posten recht bald zufrieden stellend aus.	+	M	-
23.	Unsere Werbe- und Informations-Materialien verursachen sehr effektiv Folgebehandlungen.	+	M	-
24.	Ich muss zu lange auf die aktuellen Zahlen über Patientenforderungen (Außenstände) warten, wenn ich sie haben möchte.	+	M	-
25.	Wenn ich eine bessere Praxis-Ausrüstung/-Ausstattung zur Verfügung hätte, könnte ich meine Patienten besser behandeln.	+	M	-
26.	Ich brauche meine Mitarbeiter nicht zu loben, da sie wissen, dass sie gut sind.	+	M	-
27.	Wir haben effiziente und bewährte Konzepte, um neue Patienten zu finden.	+	M	-
28.	Ich habe einigen Stress im Leben.	+	M	-
29.	Der Versuch, die Leistung, die jeder einzelne Mitarbeiter bei seiner Tätigkeit bringt, zu definieren und zu messen, wäre Zeitverschwendung.	+	M	-
30.	Ich glaube, dass es noch andere Dinge gibt, die ich mit meiner Praxis machen sollte.	+	M	-
31.	Meine Praxis war innerhalb der letzten 2 Jahre als beklagte Partei in einem Prozess verwickelt.	+	M	-
32.	Ich werde oft mit Problemen gestört, die eigentlich von anderen bewältigt werden sollten (Führungskräfte oder Mitarbeiter).	+	M	-
33.	Wir haben keine regelmäßige Kommunikation (z. B. Info-Briefe), die an alle unsere Patienten geht.	+	M	-
34.	Meine Praxis besitzt exzellente Kreditwürdigkeit.	+	M	-
35.	In meiner Praxis erschweren Behandlungsprobleme (Ablauf, Qualität...) den Verkauf von weiteren Behandlungsmaßnahmen.	+	M	-
36.	Meine Praxis hat wenig Bedarf an Verbesserungsmaßnahmen.	+	M	-
37.	Über meine Praxis gibt es positive Presseartikel, gute Mundpropaganda und ähnliches.	+	M	-
38.	Manchmal Sorge ich mich verstärkt um meine Gesundheit.	+	M	-
39.	Teamarbeit verhindert Kreativität.	+	M	-
40.	Es gibt einige Probleme in meiner Praxis, für die ich keine Lösung habe.	+	M	-
41.	Die Höhe der Schulden, die meine Praxis hat, ist ein Problem oder ein potentielles Problem.	+	M	-
42.	Ich könnte jeden Tag mehr Arbeit bewältigen, wenn ich weniger Unterbrechungen hätte.	+	M	-
43.	Wir machen spezielle PR/Werbung, die wir nur an unsere bestehenden Patienten richten.	+	M	-
44.	Die Gehälter werden immer pünktlich bezahlt.	+	M	-
45.	Ich habe noch niemanden soweit ausgebildet, dass er seinen Bereich so gut managen könnte, wie ich es selbst kann.	+	M	-
46.	Wir haben und verwenden einen Briefkasten oder ein ähnliches System für Mitarbeiteranregungen.	+	M	-



47.	Ich habe mindestens einen Mitarbeiter, dessen Aufgabe es ist, den Markt zu beobachten und neue Behandlungsmethoden oder Geschäftsfelder zu ergründen.	+	M	-
48.	Es gibt zu viele Unfälle oder Pechsträhnen in meinem Leben.	+	M	-
49.	Wenn mein Honorarumsatz sich verschlechtert, ist dies nicht zwangsläufig ärgerlich, da ich es durch Einsparungen ausgleichen kann.	+	M	-
50.	Ich beabsichtige einen neuen Weg zu finden, um noch effektiver zu werden.	+	M	-
51.	Die langfristigen Profite meiner Praxis sind in einem steigenden Trend.	+	M	-
52.	Die Kommunikation innerhalb der Praxis fließt flott und reibungslos zur richtigen Person, ohne Missverständnisse bzw. unnötige Rückfragen hervorzurufen.	+	M	-
53.	Unser durchschnittlicher Umsatz pro Patient ist steigend.	+	M	-
54.	Steuerzahlungen werden normalerweise spät bzw. zu spät durchgeführt.	+	M	-
55.	Die Qualität der Behandlung/des Services nimmt ab, wenn ich längere Zeit abwesend bin.	+	M	-
56.	Unser Mitarbeiterausbildungs- und -trainingssystem ist eine Sache, die gut läuft.	+	M	-
57.	Wir erwarten wenig Resonanz von unseren Werbe- und Promotions-Kampagnen.	+	M	-
58.	Ich habe ein oder mehrere körperliche Probleme.	+	M	-
59.	Die meisten Leute wollen gar nicht arbeiten, sie tun es nur aus ökonomischer Notwendigkeit.	+	M	-
60.	Ich suche Hilfe, um die aktuelle Situation zu verbessern.	+	M	-
61.	Meine Honorarumsatz-Zahlen (ohne Fremdlabor) sind während der letzten beiden Jahre deutlich gestiegen.	+	M	-
62.	Ich habe ein Belohnungssystem für Mitarbeiter, die mehr als nur das tun, was von ihnen erwartet wird.	+	M	-
63.	Wir verlieren Behandlungs-Potential aufgrund ungenügender Nachbearbeitung von bestehenden Patienten.	+	M	-
64.	Ich habe alle Finanzdaten kurzfristig abrufbar zur Hand.	+	M	-
65.	Die Mitarbeiter setzen ihren ganzen Stolz auf die Zufriedenstellung der Patienten.	+	M	-
66.	Ich bilde zurzeit einige Mitarbeiter für die Übernahme von höheren Positionen aus.	+	M	-
67.	Wir führen wenige Werbemaßnahmen zur Anwerbung neuer Patienten.	+	M	-
68.	Andere haben mich beeinflusst, Entscheidungen zu treffen, die ich später bereut habe.	+	M	-
69.	Ich denke, dass Expansion/Wachstum nicht immer wünschenswert ist.	+	M	-
70.	Es gibt etwas, das ich verändern sollte, sonst würden sich die Dinge verschlechtern.	+	M	-
71.	Es gibt einen externen Faktor, der eine Bedrohung für das Überleben der Praxis darstellt.	+	M	-
72.	Ich frage mich manchmal, wie produktiv einige meiner Mitarbeiter tatsächlich sind.	+	M	-
73.	Wir haben eine komplette und aktuelle Datei aller ehemaligen und gegenwärtigen Patienten.	+	M	-



74.	Ich würde Berichte und Daten aus der Finanzabteilung gerne schneller erhalten.	+	M	-
75.	Ich geniere mich und würde mich manchmal am liebsten verstecken, wenn ich sehe, wie meine Mitarbeiter mit Patienten umgehen.	+	M	-
76.	Wir kommen auch ohne Ausbildung und Training von Mitarbeitern sehr gut zurecht.	+	M	-
77.	Wir führen regelmäßig Informations-Veranstaltungen (Vorträge) durch.	+	M	-
78.	Ich erlebe manchmal Zeiträume voll von Ärger und Depression.	+	M	-
79.	Die meisten Probleme zwischen Leuten können mit Kommunikation gelöst werden.	+	M	-
80.	Die meisten, die von sich selbst behaupten, Leuten zu helfen, richten tatsächlich mehr Schaden als Nutzen an.	+	M	-
81.	Das weitere Überleben meiner Praxis ist nur durch Zuschüsse von außen aufrecht zu erhalten (z.B. Fremdkapital, Eigenkapitalzufuhr, Bankkredite...).	+	M	-
82.	Ich führe Aufzeichnungen über alle Schlüsselstatistiken meiner Praxis und kenne auch immer den aktuellen Stand.	+	M	-
83.	Wir haben einen sehr loyalen und wachsenden Patientenstamm.	+	M	-
84.	Die Aufzeichnungen über unsere Materialvorräte sind vollständig und auf dem aktuellen Stand.	+	M	-
85.	In der Praxis gibt es eine exzellente Koordination zwischen den Bereichen Finanzen, Warenbestellungen, Personal, Patientenfluss, etc.	+	M	-
86.	Wir verwenden das Prinzip der Qualitätskontrolle in unserer gesamten Organisation.	+	M	-
87.	Ich kann genau nachvollziehen, wie viele HKPs oder Behandlungspläne von unseren Patienten tatsächlich umgesetzt werden.	+	M	-
88.	Die Erfolge, die ich aus dem Betreiben meiner Praxis ziehe, wiegen die damit verbundenen Schwierigkeiten bei weitem auf.	+	M	-
89.	Ich bin der Meinung, dass ein guter Praxisinhaber bereit sein sollte, eine Einzelperson für das Wohl der Praxis zu opfern.	+	M	-
90.	Ich glaube, dass nichts, was mir irgendjemand erzählen könnte, mir helfen würde, meine Praxis besser zu leiten.	+	M	-
91.	Die Liquidität meiner Praxis ist heute besser als vor einem Jahr.	+	M	-
92.	Gesamt gesehen ist die Moral in meiner Praxis sehr hoch.	+	M	-
93.	60% oder mehr unseres Umsatzes sind Kassenleistungen.	+	M	-
94.	Ich weiß, wohin das Geld geht, <u>bevor</u> es ausgegeben wird.	+	M	-
95.	Würden wir eine Umfrage bei unseren Patienten durchführen, würden zumindest 90% von ihnen sagen, dass sie mit der Behandlung und mit dem Service sehr zufrieden sind.	+	M	-
96.	Ich führe eine Statistik, die die Effizienz aller Mitarbeiter misst.	+	M	-
97.	Wir bekommen neue Patienten durch die Weiterempfehlung von bestehenden Patienten.	+	M	-
98.	Jemand oder etwas anderes ist schuld am derzeitigen Zustand meiner Praxis.	+	M	-
99.	Eine gute Führungskraft würde eher Geld verdienen als ein Kredit aufzunehmen.	+	M	-
100.	Ich suche immer neue Wege, mich selbst und meine Praxis zu verbessern.	+	M	-

Danke fürs Ausfüllen. Bitte geben Sie uns Ihre Analyse ab oder senden Sie sie per Fax auf (0 32 12) 326 89 37.