

10. MRZ

Fortbildungspunkte: 4



Dr. Susanne Woitzik

Zu den Fußfällen 38
50259 Pulheim

Betriebswirtschaftlich erfolgreiche Praxisführung ist keine Hexerei

Zur Person der Kursleiterin

Frau Dr. Woitzik,

- Studium der Wirtschaftswissenschaften
- Wissenschaftliche Mitarbeiterin in Forschung und Lehre am Lehrstuhl für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, insb. Bank- und Finanzwirtschaft
- Promotion zum Dr. rer. pol.
- Von 2004 bis 2006 leitende Mitarbeiterin des FVDZ e.V.
- 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
- Zahlreiche Referate zu Themen rund um das Management von Zahnarztpraxen und betriebswirtschaftlich für Zahnärzte relevanten Fragestellungen
- Regelmäßige Veröffentlichungen in zahnärztlichen Fachmagazinen
- Seit Januar 2007 Chefredakteurin des Newsletters „ZA-praxis management aktuell“
- Seit Januar 2009 Mitglied der Geschäftsleitung der ZA-Zahnärztliche Abrechnungsgenossenschaft eG, zuständig für den Geschäftsbereich Marketing/Kommunikation/Vertrieb

Zur Themenstellung

Die zahlreichen Gesundheitsreformen in den vergangenen Jahren haben nicht nur immer wieder Honorareinbußen für die Zahnärzte, sondern insbesondere auch auf der Kostenseite zusätzliche Belastungen für die Zahnärzteschaft mit sich gebracht. Trotzdem gelingt es vielen Praxen, sich auch unter schwierigen Rahmenbedingungen so aufzustellen, dass ihre Praxen nach wie vor profitabel laufen. Woran liegt das? Was können Sie selbst konkret tun, damit auch Sie zu den Gewinnern gehören und auch morgen noch Freude an Ihrer Tätigkeit als Freiberufler haben?

Mi., 10. Mrz. 2010,
15.00 bis 19.00 Uhr

Vortragsraum

Kurs-Nr.: 10020

Teilnehmergebühr:
€ 120,00

Programm

- Kurzer Überblick über die politischen Rahmenbedingungen der Praxisführung und deren wirtschaftliche Konsequenzen
- Was ist eigentlich Erfolg?
- Das betriebswirtschaftliche Rüstzeug: Die BWA – Was sagt sie aus? Was nicht?
- Welche Erfolgs-Stellschrauben gibt es? Wie werden die Weichen richtig gestellt?
- Möglichkeiten zur Verbesserung der Kostensituation
- Welche Sparpotenziale gibt es bei den einzelnen Kostenblöcken?
- Wann sind Investitionen sinnvoll? Welche Kriterien kann ich bei Investitionsentscheidungen heranziehen?
- Möglichkeiten zur Erzielung angemessener Honorare
- Wie hoch ist Ihr betriebswirtschaftlich erforderlicher Honorarumsatz pro Behandlungsstunde?
- Wie können Sie auf dieser Basis Ihre Leistungen kalkulieren?
- Wie gelingt es Ihnen, diese Honorare mit Ihren Patienten zu vereinbaren?
- Wie können Sie kontrollieren, ob Sie Ihre erforderlichen Honorare auch erzielt haben?
- Was macht Erfolgsmenschen/-praxen aus? Welche Mittel/Instrumente setzen Sie ein?

Besondere Hinweise

In diesem Seminar erhalten Sie wertvolle, verständliche, sofort und einfach umsetzbare Praxistipps, die Ihnen eine betriebswirtschaftliche Optimierung und Steuerung Ihrer Praxis ermöglichen.

Verantwortlich für Planung und Ablauf

Dr. med. habil. Dr. Georg Arentowicz