



## T&T – NEWS NO. 7

### Der Praxiscoaching-Newsletter für ZahnArzt & Praxis

#### NEWSLETTER NO. 7 / DEZ. 2011

- **BUCHVORSTELLUNG**  
„Unternehmen Zahnarztpraxis -  
die Bausteine des Erfolgs“
- **PROFESSIONELLE APP`S**  
Tafuro & Team bietet mit der  
Waldmeyer Creative Software GbR,  
Praxisindividuelle App`s an
- **VORSTELLUNG  
KOOPERATIONSPARTNER**  
Tafuro & Team im Gespräch mit  
Alexander Schmitt, Niederlassungs-  
leiter der NWD Nord .
- **ERFAHRUNGEN MIT  
PRAXISCOACHING**  
INTERVIEW mit Stefan Günther, Berlin  
inkl. Erfahrungen zur erfolgreichen  
Integration eines Bonus-Malussystems
- **VERANSTALTUNGEN**  
Abgeberversammlungen in Hamburg  
Seminar Bonus-Malus /  
Umsatzbeteiligung für das Praxisteam  
  
Gesundheitsregion Hamburg  
  
Women`s Networking Lounge
- **ZU GUTER LETZT...**

## SEHR GEEHRTE ZAHNÄRZTINNEN UND ZAHNÄRZTE,

das Jahr 2011 ist nun (fast) vorüber, 2012 steht vor der Tür - und mit dem Jahr auch wieder viele Herausforderungen für Sie und Ihr Praxisteam. Die GOZ Novelle ist dabei für viele unserer zahnärztlichen Kunden sicher das geringste Übel, spielen sich doch die wesentlichen Veränderungen in jenen Bereichen wieder, die elementar für ein Praxiscoaching sind: die effiziente Beratung und ausführliche Dokumentation sowie die Leistungserbringung nach Ihrem persönlichen Stundensatz.

Sie sind nun mehr denn je als Unternehmer gefordert. Eine unserer Kundinnen hat dies in einem Informationsschreiben treffend formuliert, indem sie Ihre Patienten u.a. wie folgt informierte: „Wir verändern unsere Preise nicht, denn unsere betriebswirtschaftliche Kalkulationsgrundlage hat sich nicht verändert - die Erstattung durch Ihre Versicherung hat sich nur gewandelt.“

Um der neuen Gebührenordnung Rechnung zu tragen, haben wir gemeinsam mit unserem Trainerinnenteam einen Abrechnungs-Quick-Check ins Leben gerufen. Die Abrechnung zu optimieren ist das Ziel dabei - wir werden Sie hierüber ab Februar 2012 näher informieren und gerne diesen Bereich stärker in das Praxiscoaching einbinden.

Ein kurzer Rückblick in eigener Sache sei uns noch gestattet. Unser 1. Buch - „Unternehmen Zahnarztpraxis - Bausteine des Erfolgs“ ist seit Mitte Oktober auf den Markt. Die Verkaufszahlen sind sehr erfreulich und die bisherigen Feedbacks zeigen, dass wir damit für den Praxiserfolg ein wichtiges Hilfsmittel geschaffen haben. Mehr dazu lesen Sie ebenfalls hier.

Frei nach dem Motto des ehemaligen Fußball-Bundestrainers Sepp Herberger ist „nach dem 1. Buch vor dem 2. Buch“. Für 2012 sind weitere Werke geplant. Details hierzu werden wir in einem der nächsten Newsletter veröffentlichen. Wir versprechen Ihnen, dass wir auch in 2012 nach dem Motto von Henry Ford agieren: **„Zusammenkommen ist ein Beginn, Zusammenbleiben ist ein Fortschritt, Zusammenarbeiten ist ein Erfolg“**

Und nun viel Freude beim Lesen der Ausgabe Nr. 7 wünscht Ihnen  
Ihre / Ihr

Dörte Kruse & Franco Tafuro



Unternehmen Zahnarztpraxis –  
Bausteine des Erfolgs  
ISBN-13 978-3-642-17169-7

Zu bestellen im Buchhandel,  
bei amazon.de oder direkt bei  
Tafuro & Team (am besten per  
Mail: tafuro@tafuro.de)

## IN EIGENER SACHE: BUCHVORSTELLUNG

Am 17.10.11 war es endlich soweit. „Unternehmen Zahnarztpraxis – Bausteine des Erfolgs“ wurde nach langem Warten endlich auf den Fachbuchmarkt geschickt. Mit dem Springer Verlag Heidelberg wurde zudem ein renommierter Partner gewonnen, was Grund genug ist, Ihnen dieses 1. Buch einmal näher vorzustellen.

### **Unternehmen Zahnarztpraxis - die Bausteine des Erfolgs**

Kaum ein Berufszweig hat in den letzten Jahren solch gravierende Veränderungen über sich ergehen lassen müssen wie der des Zahnarztes. Der Zahnarzt wird nun neben seiner Rolle als Zahnmediziner verstärkt als Unternehmer gefragt, ohne dass er hierfür während seiner Ausbildung vorbereitet worden wäre. Dieses Buch liefert Ihnen praktisch erprobte Hilfen und Lösungen in der Praxisführung, die Sie in allen Phasen Ihrer unternehmerischen Praxistätigkeit entlasten und bereichern. Es kann sowohl in einem Stück wie aber auch als Nachschlagewerk gelesen werden.

In Kapitel 1 geht es schwerpunktmäßig um die Persönlichkeit des Zahnarztes als selbstständiger Unternehmer. Der Zahnarzt hat schließlich die Aufgabe, sich auch als »unverwechselbare Marke« zu begreifen, an sich, seiner – im Idealfall – individuellen Praxisstrategie und seiner Persönlichkeit zu arbeiten.

Kapitel 2 stellt Praxismarketing und alle Instrumente dar, mit denen Sie sich nach außen von anderen Praxen abheben können oder in Zukunft sicher auch müssen. Der Kommunikationsmix ist breit gefächert und die Möglichkeiten, die sich heute nach der Ausweitung der Werbemöglichkeiten bieten, groß.

Kapitel 3 stellt die Betriebswirtschaft in der Zahnarztpraxis zum leichteren Nachvollziehen bzw. Verstehen an Beispielen dar. Die Erläuterung aller wichtigen Begriffe erleichtert Ihnen dabei den schnellen (Lese-)Zugang zu einer wirtschaftlichen Praxisführung.

Kapitel 4 Wer passt in mein Praxisteam? Wen suche ich eigentlich gemäß meiner Philosophie? Wie finde und überzeuge ich diesen Kandidaten? Auf alle diese Fragen erhalten Sie in Kapitel 4 die Antworten und zusätzlich noch viele Praxistipps, um sich auch nach der Zusammenstellung eines Teams stets fortzuentwickeln, nach dem Motto: »Stillstand ist Rückschritt«.

Kapitel 5 widmet sich dem Bereich Rezeption, Organisation und Qualitätsmanagement. Es stellt Ihnen Werkzeuge vor, deren Anwendung letztlich die Umsetzung Ihrer Strategie im Praxisablauf sicherstellt.

Der Bereich Kommunikation steht in Kapitel 6 im Mittelpunkt, Antworten gibt auf z. B. folgende Fragen: Wie vermittele ich als Zahnarzt meinen Patienten eine Zuzahlung für meine Leistungen? Wie kann mein Team mich dabei unterstützen? Wie können wir zusammen professionell, erfolgreich und mit Freude die »Berater- und Verkäuferrolle« ausfüllen?

Einen Ausblick auf die zu erwartenden Trends liefert Kapitel 7. Es ist bewusst frei von politischen Diskussionen und Interpretationen gestaltet, deren Richtung heute keiner genau zu kennen vermag. Vielmehr geht



Franco Tafuro als Referent bei der Gesundheitsregion HH am 19.09.11 anlässlich seiner Buchvorstellung

es um allgemeine und gesellschaftliche Trends, mit denen sich der Unternehmer und Zahnarzt gleichermaßen auseinander zu setzen und umsetzbare Lösungen in den Praxisalltag einzubinden hat. Insgesamt ist dieses Buch darauf ausgerichtet, Ihnen konkrete Lösungen zu liefern, und hierbei konnten wir auf den breiten Erfahrungsschatz von vielen Experten aus der Dentalbranche zurückgreifen, die Ihnen in diesem Buch als Koautoren und Interviewpartner ihr Know-how weitergeben. Auch unsere praktischen Erfahrungen als Zahnärzte- und Praxisberater seit 1994 mit mehr als 1600 verschiedenen Praxisberatungen sind dabei eingeflossen.

Dadurch ist »Unternehmen Zahnarztpraxis« ein wichtiger Ratgeber für den niedergelassenen Zahnarzt und seine Mitarbeiter/innen. Aber auch für angehende Zahnärzte in eigener Praxis oder im Anstellungsverhältnis, Zahnmedizinstudenten, Ärzte in Arzthäusern und ambulanten Kliniken, Professoren, Dozenten und Ausbilder zahnmedizinischer Berufe ist dieses Buch sehr hilfreich. Und sicher hilft es ebenfalls zahntechnischen Labormitarbeitern und -leitern, spezialisierten Steuerberatern, Rechtsanwälten und anderen Partnern des »Unternehmens Zahnarztpraxis«, schnell einen Überblick über die Notwendigkeiten der Praxisführung zu erhalten.

#### EIN AUSZUG AUS DEN REZENSIONEN ZUM BUCH:

„Unternehmen Zahnarztpraxis – Bausteine des Erfolgs“ – hier sind Fortbildungskosten richtig investiert. Schade, dass es das Buch nicht schon vor 20 Jahren gegeben hat.“

Dr. Alexa von Gienanth (Düsseldorf)

„Heute erfolgreich zu sein heißt eben nicht nur die Zahnmedizin, sondern die ganze Unternehmung im Griff zu haben. Ein Netzwerk von vertrauenswürdigen Spezialisten ergänzt den Spezialisten in der Zahnmedizin.“

Dr. Henning Baumbach (Hamburg)

„Als erfahrener Praxiscoach und Ehemann einer Zahnärztin weiß der Autor genau, wovon er schreibt. In seinem Buch legt er den „Finger in die Wunde“ –und das ist gut so.“

Dr. Andrea Gerdes (Hamburg)

„Das Buch ist ein „Muss“ für jeden Zahnarzt, der seinen beruflichen Erfolg nicht dem Zufall überlassen möchte. Dr. Helmut Kesler (Berlin)

**Bedanken möchten wir uns an dieser Stelle bei den Mit-Autoren Nicole Franzen, Uwe Schäfer, Dr. Rudolf Lenz, Kirsten Schwinn, Dr. Karl-Heinz Schnieder und Jörn Ehrlich.**



## TAFURO & TEAM „AVAILABLE ON THE APP STORE“

Tafuro & Team bietet mit einem neuen Kooperationspartner, der Waldmeyer Creative Software GbR, praxisindividuelle App`s an

Tafuro & Team ab sofort auch kostenlos als „app“ im App Store verfügbar.



Manfred & Manuel Waldmeyer

Apple hat u. a. mit dem iPhone & dem iPad sowie den dazugehörigen "App`s" Maßstäbe gesetzt, weil sie innovativ sind, (meistens) Zeit sparen und das Leben vereinfachen. Nicht unwichtig ist, dass diese Applikationen interessante Zielgruppen ansprechen, zu denen Sie dann auch Ihre Patienten einladen können. Wir freuen uns deshalb, Ihnen heute ein besonderes Angebot machen zu können:

Gemeinsam mit unserem Kooperationspartner, der Waldmeyer Creative Software GbR, möchten wir Ihnen eine praxisindividuelle App anbieten, die den (potentiellen) Patienten Ihre Praxis noch näher bringt. Auf der Basis Ihrer Homepage erhalten Ihre Patienten alle Informationen in innovativer Form auf dem iPhone / iPad und können somit Ihre Praxis auch Bekannten und Freunden zeigen und weiterempfehlen. Die "Anwender" können mit dieser „digitalen Visitenkarte“ direkt aus Ihrem iPhone / iPad mit Ihrer Praxis kommunizieren und sich per Mail oder Telefon bequem bei Ihnen zur Terminvereinbarung melden.

### Die Praxis als App



**Machen Sie sich Ihr eigenes Bild**, z.B. über die Tafuro & Team - App: <http://itunes.apple.com/app/tafuroteam/id463210157?ign-mpt=uo%3D6&mt=8> oder auch über die App eines Kollegen. Dr. Armin Hacker ist der 1. Hamburger Zahnarzt mit einer „Praxisapp“. Sie finden seine digitale Visitenkarte im App Store, wenn Sie seinen Namen eingeben.

**Der Preis:** Bis zum 01.04.2012 dürfen wir Ihnen zum Start der Kooperation mit Waldmeyer Creative Software als Sonderkondition Ihre individuelle App zum Preis von 990 € zzgl. MwSt. anbieten. Danach beträgt der Preis 1.490 € zzgl. MwSt.



Der Startbildschirm der App von Tafuro & Team.

### FAQ - DIE TOP 10 DER AM HÄUFIGSTEN GESTELLTEN FRAGEN:

Kommen weitere Kosten auf mich zu?

Antwort: NEIN! Im Gegensatz zu Angeboten einiger Wettbewerber entstehen für Sie keine weiteren laufenden Kosten! Sie erhalten mit dem einmaligen Einrichtungspreis eine dauerhafte Lizenz Ihrer myDoc Praxis App. Sollten Sie Änderungs- oder Erweiterungswünsche haben, so erhalten Sie von uns einen kostentransparenten Kostenvoranschlag!

Kommen Kosten auf meine Patienten zu?

Antwort: NEIN! Auch für Ihre Kunden entstehen KEINE Kosten für den Download beim Apple AppStore.

Kann man eine myDoc Praxis App verändern?

Antwort: Sollte sich Ihre Praxis verändern, so kann sich Ihre myDoc Praxis App den neuen Gegebenheiten anpassen! Änderungen werden nach einem kostentransparenten Kostenvoranschlag durchgeführt. Sie planen einen zweiten Standort? Auch eine myDoc Praxis App mit zwei Standorten ist realisierbar! Sprechen Sie uns hierfür für einen individuellen Kostenvoranschlag an!

Meine Praxis Webseite verwendet bestimmte Farben und ein Logo, werden diese in der myDoc Praxis App übernommen?

Antwort: Ja, selbstverständlich, denn Ihre Praxis-Identität soll auch auf der iPhone Plattform erhalten werden. Die Farbe wird in den Seitenüberschriften wiedergegeben und Ihr Logo erscheint zum einen in dem App-Sinnbild auf dem iPhone Switchboard und auf 4 von den 5 Hauptseiten.

Was ist ein „Recall-Reminder“? Wozu brauche ich so etwas?

Antwort: Der „Recall-Reminder“ ist eine Funktion, die es erlaubt in von Ihnen definierten Abständen dem Patienten eine Erinnerung in seinen Terminkalender einzutragen. Warum ist das wichtig? Für das Beispiel einer Zahnarztpraxis können Sie so Ihr PZR Recall System optimieren und sicherstellen, dass sich ihr Patient nicht nur an den nächsten, sondern auch an die Folgetermine erinnert.

Ich würde die App mal gerne „Probefahren“. Geht das?

Antwort: Ja, sehr gern! Gehen Sie mit Ihrem iPhone in den AppStore und dort auf die vierte Karte „Suchen“. In der Suchbox geben Sie einfach „Dr. Hacker“ ein. Damit können Sie sich die App, die wir für die Zahnarztpraxis Dr. Armin Hacker in Hamburg eingerichtet haben in aller Ruhe ansehen. Zu Ihrer eigenen App ist es dann nicht mehr weit.

**Wenn Sie Interesse daran haben, Ihre Praxis als App professionell darzustellen, dann sprechen Sie uns an:  
Telefon: Dörte Kruse, 040-76 97 39 67**

## WIR STELLEN VOR

Tafuro & Team steht für ein Team an erfolgreichen und spezialisierten Partnern für Zahnärzte und Ärzte. Im Gespräch stellen wir Ihnen unseren Kooperationspartner Alexander Schmitt, Niederlassungsleiter der NWD Nord vor, mit dem wir u.a. die Seminarreihe für Existenzgründer durchführen.



Alexander Schmitt

**Herr Schmitt: Sie sind Niederlassungsleiter der NWD Nord. Wofür steht Ihr Unternehmen und mit welchen Erwartungen kommen Zahnmediziner und Zahntechniker zu Ihnen?**

Wir sind ein modernes und dienstleistungsorientiertes Unternehmen mit dem Ziel, unsere Kunden für die Zukunft fit zu machen. Dabei decken wir nicht nur die Beratungen im Material- und Gerätebereich ab, sondern bieten mit unserem Systemhaus, der Planung und dem Dental Consult u. a. auch Standortanalysen und betriebswirtschaftliche Beratungen an. Zu unseren Kunden zählen neben den etablierten Kollegen auch eine große Zahl von Existenzgründern und Praxisabgebern. Darüber hinaus bieten wir mit der NWD Akademie sowohl für die Ärzte als auch für die Teammitglieder zahlreiche Fortbildungen an. Über unser Netzwerk verfügen wir hierfür auch über zahlreiche externe Referenten und Partner.

**Herr Schmitt: Sie haben die Seminare für die Existenzgründer bei NWD mit frischen Ideen weiterentwickelt. Was sind Ihre wichtigsten Erkenntnisse der letzten Jahre? Was empfehlen Sie den Existenzgründern?**

Auf jeden Fall erleben wir die Existenzgründer sehr interessiert und wissbegierig, und das sowohl in fachlichen als auch in betriebswirtschaftlichen Dingen. Wir legen besonders viel Wert auf zukunftsfähige Konzepte und beraten unsere Kunden umfassend. Praxen in sehr begehrten Lagen sind nicht unbedingt auch besonders lukrativ, d. h. wir achten auch auf Wettbewerbsfähigkeit, Altersstrukturen, Bevölkerungsentwicklungen, etc.. Dazu gehört auch, den Entwicklungsprozess zur jeweils „optimalen Praxis“ zu begleiten und nicht vorschnell einen Standort zu verurteilen, der z.B. wirtschaftlich sehr interessant ist. Auch ein Probearbeiten ist in jedem Fall für den potentiellen Übernehmer empfehlenswert und sichert die richtige Entscheidung ab.

**Was sollten Praxisabgeber aus Ihrer Sicht besonders beachten, um Ihre Praxis für die Existenzgründer attraktiv zu machen?**

Auf jeden Fall ist es empfehlenswert, sich mit diesem Thema rechtzeitig, d. h. mindestens fünf Jahre vorher, auseinander zu setzen. Ein Investitionsstau ist hier tödlich für die Praxis. Für die Existenzgründer ist zudem die betriebswirtschaftliche Entwicklung der letzten drei Jahre interessant, d.h. Arbeitszeitreduzierungen sollten in jedem Fall kompensiert werden, (z.B. durch Ausweitung der Prophylaxe oder eine Vertretung, bzw. die Integration des potentiellen Übernehmers) um eine

negative Kaufpreisentwicklung und auch die Abwanderung von Patienten zu verhindern.

### **Wie kam es zur Kooperation und Zusammenarbeit mit Tafuro & Team - und welche Erwartungen haben Sie hieran geknüpft?**

Wie bereits erwähnt, arbeiten wir sehr gern im Netzwerk und so kam auch der Kontakt zu Herrn Tafuro und Frau Kruse zustande. Und zwar haben wir zusammen mit Frau Rudolph von der Adcura Steuerberatung eine Existenzgründerseminarreihe angeboten, bei dem u. a. die Themen „Marketing, PR - und Öffentlichkeitsarbeit, Corporate Identity und die Kommunikation zum Patienten“ von Tafuro & Team abgedeckt wurden.

### **Abschließende Frage: was können Sie den Kunden von Tafuro & Team versprechen?**

Unser Ziel ist es, unsere Kunden erfolgreich zu machen und dementsprechend agieren wir dienstleistungsorientiert und innovativ.



## **PRAXISVORSTELLUNG**

### **Tafuro & Team im Gespräch mit Stefan Günther, Inhaber einer Zahnarzt- u. Prophylaxepaxis aus Berlin**

#### **Herr Günther - Sie haben seit mehr als 2 Jahrzehnten eine erfolgreiche Praxis in Berlin - mit welchem Ziel haben Sie die Zusammenarbeit mit Tafuro & Team gestartet?**

Im Laufe der Jahre der Praxistätigkeit hat sich in meiner Praxis eine Routine bei den täglichen Ritualen etabliert, die eine gefährliche Eigendynamik entwickelt hat. Ich hatte das Gefühl, mich mit den Mitarbeiterinnen bei der notwendigen Lösung von Praxisproblemen im Kreis zu drehen und keine für alle verbindlichen Handlungsalternativen mehr finden zu können. So kam ich auf die Idee, dass unser kleiner „Kosmos“, wenn er von außen betrachtet wird, sicher gute Hinweise auf Veränderungspotential bieten müsste. Während einer Fortbildungsveranstaltung in Hamburg kam ich mit Frau Kruse ins Gespräch und merkte schnell, dass sie mir als „externe Betrachterin“ sehr wertvolle Hilfe und Unterstützung liefern kann.

#### **Wie haben Tafuro & Team Sie dabei unterstützt bzw. welche Maßnahmen wurden ergriffen?**

Nach einem einführenden Gespräch hat Frau Kruse die Praxis aus allen erdenklichen Aspekten in der täglichen Arbeit analysiert und treffsicher die Stärken und Schwächen herausgearbeitet. Es fanden ausführliche Gespräche mit allen Mitarbeiterinnen statt und wir haben gemeinsam Ziele und Handlungsvereinbarungen formuliert.

Frau Kruse hat in gemeinsamer Arbeit mit uns Strukturen geschaffen, die es uns ermöglichten, verbindliche Absprachen für die Durchführung der Arbeiten in der Praxis zu formulieren, Arbeitsbereiche zu definieren und klare personelle und zeitliche Zuordnungen zu vereinbaren.

Wir haben durch ihre Unterstützung und Beratung regelmäßige Mitarbeitergespräche eingeführt, in denen die Ziele für das jeweils neue Jahr vereinbart werden und alle Maßnahmen besprochen werden, die der Erreichung dieser Ziele dienen sollen. Dieses Instrument hat heute für

das gesamte Team einen unschätzbaren Wert, da sowohl die Praxisleitung als auch jede Mitarbeiterin immer genau weiß, welches Ziel auf welchem Wege und in welcher Zeit erreicht werden soll.

Ein besonderes Highlight sind inzwischen unsere Praxisworkshops, die wir 2 -3 Mal pro Jahr durchführen. Unter der Moderation von Frau Kruse werden Themen, die sich das Team ausgesucht hat gemeinsam erarbeitet und vertieft und mit großem Engagement wird vereinbart, wie die neu formulierten Projekte erfolgreich umgesetzt werden können. Besonders wertvoll ist hierbei die Überarbeitung unserer To-do-Listen. Die sehr angeregten und engagierten Diskussionen, die sich bei diesem Tagesordnungspunkt jeweils entwickeln zeigen mir den Wert dieser Listen für die tägliche Arbeit und das Potential, das sie für eine erfolgreiche Teamentwicklung haben.

### **Was waren aus Ihrer Sicht die wichtigsten Erkenntnisse / Ergebnisse? Was hat Sie besonders überzeugt in der Zusammenarbeit mit Tafuro und Team?**

Es gibt zwei wesentliche Erkenntnisse aus der bisherigen Zusammenarbeit:

1. Es ist uns gelungen, aus einer Gruppe von Individuen, die mehr oder weniger erfolgreich zusammen gearbeitet haben, ein echtes Team zu entwickeln. Allein dieser Punkt ist die Mühen wert, die man auf sich nehmen muss, wenn man die ausgetretenen Wege verlassen möchte und neue Wege beschreitet. Die Freude und Leistungsfähigkeit, die unser Team heute bei der Arbeit entwickelt wären für mich noch vor drei Jahren unvorstellbar gewesen. Die Erfolge sind eine tolle Belohnung.
2. die betriebswirtschaftlichen Zahlen der Praxis haben sich außerordentlich erfreulich entwickelt und sind weitere Motivation, diesen eingeschlagenen Weg weiter zu gehen.

### **Herr Günther: im letzten Jahr haben Sie in Ihrer Praxis ein Bonus-/Malussystem integriert. Wie hat sich dies in Ihrer Praxis ausgewirkt?**

Das Bonus-/Malussystem ist für mich ein Instrument zur Teamentwicklung. Durch ein von mir freiwillig zur Verfügung gestelltes Budget das am Ende des Jahres für die Mitarbeiterinnen ausgeschüttet wird, kann ich das Team belohnen oder wenn nötig auch rügen. Die Maßnahme betrifft immer das gesamte Team und die Mitarbeiterinnen haben bald eine hohe Motivation, gemeinsam lobenswerte Erfolge zu erreichen und Misserfolge gemeinsam zu kompensieren. Ich finde, dass es hervorragend geeignet ist, den Teamgeist zu entwickeln und es ist neben dem verbalen Lob für gute Arbeit auch ein willkommenes „materielles“ Lob. Meine Mitarbeiterinnen haben dies schnell erkannt und strengen sich das ganze Jahr über an, möglichst das gesamte von mir ausgelobte Budget zu erreichen.

### **Was empfehlen Sie Kollegen, die einen solchen Schritt noch vor sich haben?**

Der Erfolg der Praxisarbeit ist wesentlich davon abhängig, dass sowohl die Praxisleitung als auch die Mitarbeiterinnen zu einer effektiven Teamarbeit Willens und in der Lage sind. Das Bonus-/Malussystem ist ein sehr guter Baustein, der ein Team weiter motivieren kann, er kann aber sicher nicht als einziges Werkzeug zur Teamentwicklung gelten. Aus meiner Erfahrung sollten erst die Strukturen geschaffen werden, damit sich ein Team entwickeln kann. Die möglichen Maßnahmen hierzu haben wir ja eingangs besprochen. Erst danach macht ein solches

System einen Sinn und wird seine positive Wirkung ganz sicher nicht verfehlen.

**Tafuro & Team sagt: „Vielen Dank für das Interview“ und wünscht weiterhin viel Erfolg!**



Das kompakte Wissen aus der Unternehmensberatung, Recht, Steuern & Bank an einem Nachmittag: „Praxisabgabe 201x“

## VERANSTALTUNGEN: RÜCKBLICK UND AUSBLICK

**07. SEP. UND 09. NOV. 2011 (HAMBURG) „PRAXISABGABE 201X – IHRE PRAXIS DURCH DIE BRILLE EINES NACHFOLGERS“**

Haben Sie sich auch schon einmal gefragt, wann der richtige Moment ist, sich auf die Abgabe der eigenen Praxis vorzubereiten? Die Antwort auf diese Frage ist besonders in Zeiten eines sich deutlich verändernden Abgebermarktes immer bedeutender. Deshalb empfehlen Experten sich mindestens 5 Jahre vor dem gewünschten Abgabetermin mit diesem Thema intensiv auseinanderzusetzen.

Was Sie im Einzelnen tun können, um Ihre Praxis (wieder) attraktiv zu machen, wurde Ihnen von den vier Experten aus den Bereichen Steuern, Recht, Vermögensmanagement und Unternehmensberatung & Coaching dargestellt. Es wurden Wege aufgezeigt, wie Sie Ihre Praxis trotz - oder auch gerade wegen - der weggefallenen Zulassungsbeschränkung wieder „schick“ machen können für potentielle Nachfolger.

Als Referenten konnten wir die Steuerberaterin Sandra Rudolph (ADCURA Steuerberatungsgesellschaft GmbH), Felix Ismar, Dr. Felix Heimann und Dr. Karl-Heinz Schnieder) von der renommierten und auf Zahnärzte & Ärzte spezialisierten Kanzlei KWM und Hansjörg von Boetticher von der Deutschen Apotheker und Ärztebank für diese gelungenen Veranstaltungen gewinnen. Das umfangreiche Knowhow wurde mit einer speziellen Checkliste abgerundet, mit der die Teilnehmer detailliert ihre nächsten erforderlichen Schritte planen können. Aufgrund der großen Nachfrage wird diese Veranstaltung im 1. Halbjahr 2012 wiederholt. Die Termine erfahren Sie in unserer Rundmail.

**SEMINAR BONUS-MALUS NON LOGICA DEANTAL AM 02.11.11 IM LANDHAUS FLOTTBEK IN HAMBURG**

Tafuro & Team hat zusammen mit der Adcura Steuerberatungsgesellschaft mbH und der Logica Dentis Schulung / Konzeptberatung am Landratspark Möglichkeiten der Mitarbeitermotivation über eine Umsatzbeteiligung dargestellt. Das System bietet ihnen die Möglichkeit Ihr Praxisteam bei guten Leistungen zusätzlich zu honorieren, aber auch einen Bonus zu entziehen wenn etwas schief gegangen ist. Diese stärkt den Teamgeist und fördert die Leistungsfähigkeit aller Mitarbeiterinnen. Alle Kursteilnehmer erhielten eine CD mit allen notwendigen Tabellen und Grafiken, damit Sie „Ihr“ System sofort in der Praxis einbinden konnten. Erfahrungen aus der Umsetzung dieses Systems in die Praxis lesen Sie auch im Interview mit Stefan Günther (s. o.).

Franco Tafuro berichtete aus seiner nun 17-jährigen Erfahrung, was beim Thema Mitarbeitermotivation zu beachten ist und wie Sie dieses Ihrem Praxisteam nahe bringen können.

Sandra Rudolph informierte aus der Praxis der Steuerberatung: Die Praxisinhaber sind zufrieden mit den Mitarbeitern, denn sie haben sich für die Praxis engagiert, alle Zielvorgaben erreicht und der vereinbarte Bonus wird abgerechnet. Häufig folgt dann die Enttäuschung beim Blick auf die Gehaltsabrechnung, denn Sozialabgaben und Steuern werden abgezogen. Von dem hart erarbeiteten Bonus bleiben manchmal nicht einmal 40 % netto. Der finanzielle Motivationsanreiz leidet. Wie sie diese Motivation verbessern lässt, schilderte Frau Rudolph in ihrem Vortrag. Sie stellte das Cafeteria-Modell vor: ein Auswahl-Menü zum Sparen von Steuern und Abgaben.

#### 4. MITGLIEDERVISITE DER GESUNDHEITSREGION HAMBURG AM 19.09.11 MIT TAFURO & TEAM UND V.I.E.L COACHING & TRAINING



Die Mitgliedervisite der Gesundheitsregion Hamburg von Tafuro & Team und V.I.E.L. Coaching & Training am 19.09.2011 (Hamburg)

Erfolgsfaktoren in der Medizin mit den beiden Referenten Franco Tafuro (Tafuro & Team/Coaching, Consulting, Controlling für Zahnärzte u. Ärzte) und Jörn Ehrlich (Geschäftsführender Gesellschafter V.I.E.L.-Coaching & Training/HH) war das Thema der Visite in der Gesundheitsregion Hamburg im September 2011. In spannenden und lebendigen Impulsvorträgen gaben beide Ihre Erfahrungen bekannt. Franco Tafuro referierte dabei zum "Unternehmen Zahnarztpraxis – Bausteine des Erfolgs" aus seinem im Oktober 2011 erschienenen gleichnamigen Buches aus dem Springer-Verlag Heidelberg. Persönlicher und nachhaltiger Praxis-Erfolg ist planbar für jeden, wenn die Regeln zum Praxiserfolg eingehalten werden. Professionelle Praxiscoaches stehen den Ärzten hier zur Verfügung, den Erfolg schneller und nachhaltig zu erzielen.

Jörn Ehrlich fühlte allen Führungskräften mit seinem Vortrag über den "Erfolgsfaktor Mensch – Aus der Praxis, für die Praxis" vor, wie wichtig professionelle Kommunikation ist, wie entscheidend hier für uns "Kopfmenschen" die Interaktion über Bauch & Kopf ist. Anschaulich stellte er jedem, der seinen eigenen Führungsstil entwickeln möchte oder muss, konkrete und praktische Tipps vor. Führung ist erlernbar.

Beide Vorträge hatten Ihre Wirkung erzielt und regten die Besucher an. Die Gesundheitsregion Hamburg zeigte auch an diesem Abend einmal mehr, wie die "Entscheider aus der Gesundheitsbranche" sich unpolitisch und unverfänglich kennenlernen, austauschen und interessante Gedankenanstöße liefern.

Diese werden nun sicherlich bei dem Neujahrsempfang am 16.01.2012 bei der kwm am Ballindamm in HH vertieft, zu dem alle Ärzte, Zahnärzte & Entscheider aus der Gesundheitsbranche herzlichst eingeladen sind. Nähere Informationen erhalten Sie unter: <http://www.gesundheitsregion-hamburg.de/>

## DENTAL DESIGN OLDENBOSTEL: INTEGRATION DES ZEBRIS-GEBISSREGISTRIERUNGSSYSTEMS & PROFESSIONELLE KOMMUNIKATION IN DER ZAHNARZTPRAXIS AM 08. / 09.09.2011 IN STADE UND SOLTAU

Die Anzahl an Patienten mit massiven Kiefergelenksbeschwerden wächst in vielen Praxen an. Die Kiefergelenkanalyse und -therapie ist hierbei ein interessanter Ansatz für einige Zahnärzte zur Spezialisierung.

Gemeinsam mit unserem langjährigen Partner, Detlef Oldenbostel aus Stade im „Alten Land“ sowie Schütz Dental / Rosbach haben wir im September ein Seminar gegeben, bei dem ZEBRIS-Gebissregistrierungssystem in Live-Demos vorgestellt wurde. Die Einsatzbereiche und deren Möglichkeiten wurden dargestellt und ebenso das breite Netzwerk an Spezialisten, das den Zahnarzt dabei aktiv unterstützt. Tafuro & Team hatte dann die Aufgabe, die professionelle Kommunikation zum Patienten darzustellen.

Dieses Seminar war der Auftakt von gezielten Veranstaltungen, bei der Informationen aus der modernen, innovativen Zahntechnik mit professioneller Kommunikation kombiniert werden.

In 2012 sind bereits weitere Termine (u.a. am 14.03.12 in Pasewalk) fixiert. Nähere Informationen dazu erhalten Sie u.a. bei uns oder direkt beim innovativen Zahntechniklabor Dental & Design GmbH aus Stade (Detlef Oldenbostel).



Impressionen aus Stade:  
Veranstalter Dentallabor  
Dental & Design GmbH

## AUSBLICK

### 21.01.2012 (ISNY): THERAPEUTISCH UND ÖKONOMISCH ERFOLGREICH

Direkt am Anfang des Jahres wird Tafuro & Team auf dem Symposium von Orangedental, Scican und Micromega einen Vortrag über Mitarbeiterführung halten.

Zudem freuen wir uns, als Moderatoren durch das kurzweilige Programm mit Top-Referenten wie Dr. T. Spielau, Dr. W. Buß, Prof. Dr. Baumann, Dr. C. Köttgen und Dr. C. Stockleben zu führen. Spannend wird sicher auch das Rahmenprogramm im Jägerhof / Isny. Details zur Veranstaltung bzw. Informationen darüber, wie Sie sich anmelden können, erhalten Sie bei Scican oder auch gerne über uns.

### 31.01.2012 (KÖLN): MITARBEITER MOTIVIEREN: EINE FÜR ALLE, ALLE FÜR EINE!

Bereits heute haben wir eine sehr hohe und signifikante Anzahl an Ärztinnen und Zahnärztinnen in unserer Klientel, die ihre Rolle als Medizinerin und Unternehmerin mehr als Ernst nehmen und Ihre Erfolge aktiv und gezielt mithilfe von Praxiscoaching ausbauen wollen. Umso mehr freuen wir uns, dass Dörte Kruse beim Women's Networking Lounge als Referentin aktiv eingebunden ist.

#### Das Programm am 31.01.2011 im Überblick:

**18:00 Uhr: Begrüßungscocktail**

**18:30 Uhr: Ein „Danke“ braucht kein Budget** Wie kann ich die Zufriedenheit meiner Mitarbeiter erhöhen und dabei gleichzeitig Steuern sparen? • Lohnkosten optimieren und Begeisterung wecken durch Bar- und Sachlohnleistungen • Flexibles Vergütungsmodell statt starre Bruttolohnzahlungen Steuerberaterin Christine Kroll von der Kanzlei ADVISA NHP aus Köln

**19:15 Uhr: Pause**

**19:30 Uhr: Motivierte Mitarbeiter: Die Basis Ihres Erfolgs**

Die Rolle der Chefin – klare Positionierung und Zielfokussierung • Motivationsfaktoren und Bedürfnispyramide • Teamuhr – die Phasen der Teamentwicklung • Führungsstile • Der Weg zum Coach: Ziele, Lob und Anerkennung, aber auch Kritik und Konsequenz Dörte Kruse • Business Coach • Geschäftsführerin von Tafuro & Team • Coaching, Consulting Controlling für Ärzte und Zahnärzte

**20:15 Uhr: Networking bei Wein und Fingerfood**

**Wann:** 31. Januar 2012, Beginn 18:00 Uhr – Ende ca. 21:30 Uhr

**Wo:** Badenbaden im Neptunbad, Neptunplatz 1, 50832 Köln

Dieser Abend wird sicher wieder eine gelungene Kombination aus persönlicher und angenehmer Atmosphäre und interessantem Networking. Ihre Ansprechpartnerin ist Andrea Jochum Mauerstraße 86-88, 10117 Berlin Telefon: 030.22 64-0940



Das interessante Programm vom  
21.01.2012 n ISNY





## ZU GUTER LETZT: ENTSCHEIDUNGEN HABEN IHREN PREIS...

Im Unternehmercoaching haben wir es immer wieder mit Entscheidungen zu tun, die aufgrund von Konsequenzen für den Privatbereich einen z.T. hohen Preis mit sich bringen. Meist haben sich Ihre Kollegen sehr lange Gedanken gemacht, sind aber nicht wirklich weiter gekommen. Professionelles Coaching hilft dabei, lediglich „kluge Tipps“ zu verteilen sondern Ihnen bei Ihrer Entscheidung aktiv zur Seite zu stehen.

Meist sind es nur 3 Fragen, die jedes Dilemma lösen: Ein erstaunlich kurzer Weg, langfristige Entscheidungen richtig zu treffen

### 10 Minuten - 10 Monate - 10 Jahre

Stellen Sie sich in Scheideweg-Situationen 3 Fragen:

Stellen Sie sich vor: Was sind die Konsequenzen meiner Entscheidung...

- ...in 10 Minuten,
- ...in 10 Monaten,
- ...in 10 Jahren?

### Beispiel: Länger „schuffen“ oder nicht?

Sie haben Ihr Kind in die Schule gebracht, danach geht es in die Mittagsbetreuung und wird um 15 Uhr von Ihnen abgeholt - alles perfekt organisiert. Aber dann rotiert Ihr Terminbuch, und eine wichtige Behandlung muss beendet werden, kann bei dem vollen Terminplan eh nicht verschoben werden. Würden Sie heute länger arbeiten, wäre die „Zahnärztin“ in Ihnen zufrieden.

Also rufen Sie in der Mittagsbetreuung an: Könnte Ihre Tochter zu einer Freundin gehen, damit Sie 3 Stunden länger arbeiten können? Die Kleine mault mit psychologischem Geschick ins Telefon: „Du liebst deine Arbeit mehr als mich“, und die „Mutter“ / der „Vater“ in Ihnen hat ein schlechtes Gewissen:

- Konsequenz in 10 Minuten: Helfen Sie Ihrem Patienten, machen Sie bei ihm Punkte – und Ihre Leistungsstatistik ist (hoffentlich) auch höher an diesem Tag. Sind Sie pünktlich bei Ihrem Kind, werden Sie vermutlich mit dem üblichen Seufzen empfangen. Überschwängliche Begeisterung ist unwahrscheinlich.
- In 10 Monaten: Bleiben derartige Überstunden die Ausnahme, geht es Ihrem Kind trotz der heutigen Enttäuschung gut. Ihre Praxis konnte diese abgeschlossene Behandlung gut gebrauchen, Ihr Patient ist Ihnen wohlgesonnen, Weiterempfehlungen sind bei richtiger Vermittlung sicherlich die Folge.
- In 10 Jahren erinnert sich kaum einer mehr daran. Und Ihr Kind wird Sie so oder so mehr oder weniger lieben, aber aus ganz anderen Gründen als diesem.

Die Entscheidung Ihrer Kollegin war auf Grund der 10-Monate-Folgen pro Praxis. Als Ergebnis daraus wurde jedoch auch das „Terminbuch“ angepasst. Ein klareres Terminsystem mit festen Zonen für kurzfristige Behandlungspuffer, die 5 Tage freigehalten werden, entstand u.a. Die Mitarbeiterin hat diesen Schritt auch relativ schnell als wegweisend

akzeptiert. Und Ihre Kollegin fühlt sich nun langsam wieder als „Herrin Ihrer eigenen Praxis“.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen, dass für Sie das Jahr 2012 nicht nach dem Motto beginnt **„Mögen hätt' ich schon wollen, aber dürfen hab ich mich nicht getraut“** (Karl Valentin) beginnt.

#### IMPRESSUM

Dieser Newsletter ist ein kostenloser Service von Tafuro & Team, Coaching, Consulting & Controlling für ZahnÄrzte & Ärzte

Grelckstraße 36 / D-22529 Hamburg  
Tel: 040-76 97 39 67 / Fax: 040-76 97 39 66  
Mail: [tafuro@tafuro-und-team.de](mailto:tafuro@tafuro-und-team.de) / [www.tafuro-und-team.de](http://www.tafuro-und-team.de) Ust-IdNr. DE814870411

Die grafische Gestaltung, die Elemente, die Inhalte sowie der Quelltext sind urheberrechtlich geschützt. Weiterverwendung und Vervielfältigung sind nur mit schriftlicher Genehmigung durch TAFURO&TEAM bzw. durch die Inhaber der jeweiligen Rechte gestattet. In jedem Fall gelten die gesetzlichen Copyright-Bestimmungen.

Bei Verstoß werden umgehend strafrechtliche Schritte eingeleitet. Die auf diesen Seiten veröffentlichten Inhalte werden sorgfältig geprüft. Dennoch können wir keine Gewähr und keine Haftung für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der Inhalte übernehmen.

Für den Inhalt der vom Netzwerk verfassten Seiten sind ausschließlich die Autoren verantwortlich.

© 2011 TAFURO & TEAM Alle Rechte vorbehalten.