



T&T – News

Der Praxiscoaching-Newsletter für ZahnArzt & Praxis

Newsletter No.1 | März 2009

- **POLITIK: KEINE REFORM DER ZAHNARZTHONORARE**

» die neue GOZ ist gekippt

- **QM LIVE**

» Die Zahnarztpraxis zwischen „mehr Verwaltung“ und Ausbau von Qualität und Zufriedenheit

- **KLAREN KOPF BEWAHREN**

» Das besondere Ereignis: Seminar und ADAC-Fahrsicherheitstraining

- **KOOPERATIONSPARTNERTREFFEN**

» Für das 1. Treffen der Kooperationspartner von Tafuro & Team hatten wir etwas Besonderes geplant

- **BUNTES UND INTERNES AUS DER T&T-WELT**

» Kooperationspartnertreffen

» Tafuro & Team unterstützt Handballer

» Apropos ... die 1-Minuten-Kolumne

» ... zu guter Letzt

Sehr geehrte Zahnärztinnen und Zahnärzte,

wir freuen uns, Sie heute zur ersten Ausgabe der Tafuro & Team-News zu begrüßen. Mit unserem Newsletter möchten wir Sie fünf Mal pro Jahr über Tafuro & Team informieren. Die Schwerpunkte werden dabei Neuigkeiten aus unserer (zahn-)medizinischen Welt sowie fachkompetente Informationen aus unserem Experten-Team und Netzwerk bilden.

In der ersten Ausgabe berichten wir über die Anfang März nun doch nicht realisierte neue GOZ, dank Heike Rubehn sozusagen aus "erster Hand". Heike Rubehn hat in vielen Praxen das Management zwischen Praxis, Patient und Krankenversicherung der alten GOZ optimiert. Ihr Bericht ließ wenig Gutes ahnen, wäre diese Reform tatsächlich in Kraft getreten.

Hinweisen wollen wir Sie an dieser Stelle schon auf ein besonderes Highlight: am 22. April veranstalten wir gemeinsam mit Niels Teichmann, Events - Sport - Seminare aus Lüneburg, ein Fahrsicherheitstraining der besonderen Art. Auf dem ADAC-Gelände werden wir Ihr Fahrkönnen in vier Etappen perfektionieren - und dies auch noch in zur Verfügung gestellten Autos der Marken Audi und Porsche. Spaß und Nervenkitzel sind somit garantiert. Bitte beachten Sie, dass die Teilnehmerzahl begrenzt ist. Eine rechtzeitige Anmeldung - am besten sofort per Mail an tafuro@tafuro.de - lohnt sich also!

Was erwartet Sie sonst noch? Auf den folgenden Seiten erfahren Sie, was "hinter den Kulissen" bei Tafuro & Team und unseren Netzwerkpartnern passiert. Im November 2008 hatten wir beispielsweise zu einem Kochkurs im Restaurant Wieckenberg in Hamburg eingeladen. Insgesamt 27 Partner haben zu diesem gelungenen Abend beigetragen. Mehr dazu auf Seite 5

Mit Dorothee Schulte, einer der engsten Trainerinnen unseres Hauses, haben wir Ihnen gemeinsam eine Hilfe geschaffen, die Ihnen in zwei Schritten die rechtlichen Notwendigkeiten des geforderten Qualitätsmanagements (QM) abnimmt und in zwei weiteren Schritten zugleich fachliche Hygiene und Ablaufschulungen mit dem bewährten "Coach & Control"-Konzept verbindet. "QM-Live" - direkt in der Anwendung, einfach in der Einbindung - und das zu einem sehr fairen Preis. Mehr dazu auf den folgenden Seiten.

"Last but not least" haben wir von vielen Ihrer Kollegen konkrete Praxisbeispiele und passende Lösungen unserer Agentur mit auf den "Wunschzettel" geschrieben bekommen. Diese Rubrik werden wir ausweiten und dazu einzelne Praxen mit Kurzvorstellungen präsentieren.

Und nun wünschen wir Ihnen viel Freude beim Lesen - und freuen uns auf Ihr Feedback!

Herzliche Grüße aus Hamburg,

KEINE REFORM DER ZAHNARZTHONORARE



Am 01.03.2009 um 17.15 Uhr meldete faz.net, was viele bereits ahnten: die neue GOZ ist gekippt, und das laut der parlamentarischen Staatssekretärin im Bundesgesundheitsministerium, Marion Caspers-Merk (SPD), weil "der Zahnärzteschaft [...] 10 Prozent mehr nicht ausreichen. Die private Krankenversicherung und die Innenminister sind dagegen, weil es ihnen zu viel Geld ist." Die Innenminister müssen die Beihilfe für die privat versicherten Beamten aufbringen und haben damit an Leistungsausweitungen ebenso wenig Interesse wie die private Krankenversicherung.

Da wurde doch im Nebensatz nochmals ein wahrer Aspekt genannt, weshalb diese Reform wirklich „gekippt“ wurde. Das nennt man heutige Politik, und ein "schwarzer Peter" wurde mit den doch so gierigen Zahnärzten auch schon ausgemacht.

Heike Rubehn ist in unserem Expertenteam Spezialistin für Abrechnungsfragen wie z.B. bei der neuen GOZ und als Abrechnungsoptimiererin stets up-to-date. Wir hatten Sie bereits frühzeitig über eine konkrete Stellungnahme gebeten, die sie uns auch prompt zur Verfügung stellte. Wir möchten diese hier im Originaltext ablichten, um darzustellen, was der Praxis konkret "entgangen" ist.

Neue Gebührenordnung für Zahnärzte stand in den Startlöchern doch die Startblöcke waren voller Klebstoff und die Laufbahn voller Schlaglöcher

Dass etwas passieren musste, war schon lange klar: Die aktuelle Gebührenordnung bestand seit über zwanzig Jahren in der jetzigen Fassung. Schon im Frühjahr 2007 kam ein Arbeitsentwurf für eine neue GOZ aus dem Gesundheitsministerium in Umlauf. In der Folge wurden viele Seminare mit nicht abgesicherten Inhalten abgehalten. Nun lag seit Oktober 2008 endlich der Referentenentwurf zur neuen GOZ aus dem Gesundheitsministerium vor, der das Inkrafttreten dieser Gebührenordnung für Juli 2009 ankündigte.

Der Referentenentwurf im Vergleich:

Klar ist bisher: der Punktwert weist eine nur minimale Steigerung von 0,46 Prozent auf, nach zwanzig Jahren also ein Nullwachstum. Der Vergleich einzelner Positionen GOZ alt/neu ist nur eingeschränkt möglich. Das ganze Ausmaß der Veränderungen wird erst deutlich, wenn die bei vielen Leistungen veränderten Punktzahlen berücksichtigt werden. Manche Leistungen sind auf-, andere abgewertet worden, und es sind neue Leistungen hinzu gekommen. Daher hat die Bundeszahnärztekammer die Auswirkungen der Neubewertungen verglichen. Erschreckenderweise kam dabei heraus, dass bei den Rechnungen nach GOZ/Neu im Schnitt überhaupt keine Anhebung festgestellt werden kann. Also werden die Praxen auch nach 20 Jahren Honorarstillstand keine wesentlichen Veränderungen spüren, leider aber auch keine Verbesserung.

Insbesondere diejenigen Praxen, die bislang schon die Kalkulationsmöglichkeiten der GOZ ausgeschöpft haben, die wissen, wie viel Zeit sie für jede einzelne Behandlung benötigen und die ihren Praxisstundensatz kennen, werden mit Schwierigkeiten rechnen müssen. Denn die Faktorerrhöhung wird nicht mehr so selbstverständlich möglich sein, weil die Begründungen oberhalb von 2.3 personenbezogen sein sollen. Aufgrund der Möglichkeiten des Versicherungsvertragsgesetzes werden die Begründungen künftig in erhöhtem Maße von den Versicherungen angezweifelt werden. In der Folge ist mit noch mehr Erstattungsschwierigkeiten seitens der privaten Krankenversicherungen zu rechnen als bisher schon. Im neuen Paragrafenteil der GOZ soll den privaten Krankenversicherungen die Möglichkeit gegeben werden, Einzelverträge mit Zahnärzten oder Zahnarztgruppen abzuschließen. Dass diese Verträge sicherlich nicht zugunsten der Zahnärzte ausfallen werden, muss nicht erläutert werden. Für Laborkosten, die 150,00 € übersteigen, muss ein Kostenvoranschlag vor Beginn der Behandlung erstellt werden, was bürokratische Mehrarbeit bedeutet.

Neue Positionen sollen hinzukommen, wie z.B. die professionelle Zahnreinigung. Ob deren Bewertung ausreichend sein wird, darf nach dem Entwurf heute schon bezweifelt werden. Die Kronenpositionen werden nach Kronenarten aufgeteilt, was die Begründung für die erhöhte Schwierigkeit bei bestimmten Kronenarten erschwert.

Bisher konnten dentinadhäsive Reconstruktionen ("Composite-Füllungen") nach §6 Abs. 2 analog berechnet werden. Herangezogen wurden oft die Inlay-Positionen. Bei GKV-Patienten konnten die Mehrkosten in Rechnung gestellt werden.

Das soll in Zukunft mittels einer steigerungsfähigen Zusatzposition berechnet werden. Hierfür nachfolgend ein Vergleich zwischen alter und neuer Berechnung:

Füllung	GOZ-alt Faktor 2,3	GOZ-Neu Faktor 2,3	GKV Punktwert: 0,9380	Zusatz-Positionen Faktor 2,3	Differenz GOZ alt / GOZ neu
1 flächig	215 analog 71,14	205 31,83	13a 30,02	zu 205 27,29	- 12,02
2 flächig	216 analog 106,07	207 38,73	13b 36,58	zu 207 39,50	- 27,84
3 flächig	217 analog 155,22	209 48,73	13c 45,96	zu 209 55,22	- 51,27

Zu den neuen GOZ-Positionen für plastische Füllungen können für die SDA-Technik die Zusatz-Positionen berechnet werden. Bei GKV-Patienten sollen nur diese Zusatzpositionen dem Patienten als Mehrkosten in Rechnung gestellt werden können. Diese können in der Regel leider nur für den Seitenzahnbereich heran gezogen werden. Fachlich völlig unverständlich, denn diese Reconstruktionen sind im Frontzahnbereich nicht anders als im Seitenzahngebiet zu gestalten.

Bleibt nur zu hoffen, dass dieser Entwurf zur Novellierung der Gebührenordnung weiter auf der Startbahn stehen bleibt, denn "Wer zu lange in den Startlöchern kleben bleibt, wird hoffentlich das Ziel nie erreichen".



Heike Rubehn

Heike Rubehn ist seit 2008 Mitglied im Kooperationsnetzwerk von Tafuro & Team. Spezialisiert ist sie auf die Abrechnungsanalysen mit anschließender Unterstützung bei der Honoraroptimierung. In unserem Haus ist die gewissenhafte und sympathische "Abrechnungsoptimiererin" ferner die Ansprechpartnerin für interne Abrechnungsschulungen sowie als interne Vertretung bei Personalausfällen in der Praxis in den Bereichen Verwaltung und Abrechnung zuständig.

QM LIVE

Die Zahnarztpraxis zwischen „mehr Verwaltung“ und Ausbau von Qualität und Zufriedenheit



Dorothee Schulte

Kaum ein Thema spaltet die Zahnarztpraxen in den letzten Monaten so sehr, wie das „QM“. Befürworter haben diese Systeme bereits seit einiger Zeit mit Leben geweckt und „basteln“ an deren Vollendung. Andere wehren sich noch gegen das von oben aufgedrückte System mit mehr Verwaltungsaufwand und sehen doch die notwendige Erfüllung der Mindestanforderungen.

Aufgrund der vielen Anfragen in unseren Coachings und Beratungen haben wir uns deshalb entschlossen, gemeinsam mit unserem Trainerinnenteam – ergänzend zum „Fullservice-Paket“ unseres Premium-Partners TOM-QM – die Mindestanforderungen abzudecken und diese dann sukzessive in die Zahnarztpraxen einzubinden. Das Ziel war hier, auf vorhandene Ressourcen und Software zurückzugreifen und die Anforderungen als gelebtes QM einfach und unkompliziert in Ihren Praxisalltag einzubinden.

Federführend wird dieses System von Frau Dorothee Schulte, Lüneburg für uns geleitet. Für alle Coach & Control Kunden gilt dabei, dass hier natürlich eine direkte Einbindung im Rahmen Ihrer Praxisbetreuung stattfindet. Alle T&T – Kunden werden hierzu nochmals ausführlich informiert. Vorab aber schon einmal die wesentlichen Fakten im Überblick:

Stufe 1: Basisversion
Ziel: Die gesetzlichen Vorgaben erfüllen
Inhalt & Vorgehen: a) Datensammlung.
b) Sortieren und strukturieren
c) Dokumentieren

Wichtig:
dieses QM baut auf der Ihnen bereits zur Verfügung stehenden Software Ihrer KZV oder Ihres Computerherstellers auf! Die schriftlichen Eintragungen nimmt für Sie die Trainerin vor!

Preis Stufe 1: 990 €, zzgl. MwSt.

Stufe 2: Gelebtes QM / „QM Live“
Ziel: Vergleich mit der aktuellen Situation vor Ort
Inhalt & Vorgehen: Ist-Analyse 4-6 Std. in Ihrer Praxis und erstellen des Zeitplan.
Zudem erhält Ihr Team die konkreten Anweisungen zum Ausfüllen von Arbeitsplatzbeschreibungen.

Diese Informationen werden dann von der Trainerin ausgefüllt, in Diagrammen dargestellt und die Optimierungen klar aufbereitet.

Stufe 3: Workshop (1 Tag in Ihrer Praxis)
Ziel: Einführung in die Ablaufoptimierung in den Bereichen Abrechnung, Verwaltung, Empfang, Patientenannahme, Hygiene, Behandlungs- Vor- und Nachbereitung, Arbeitsplatzbeschreibung, Fortbildungsplanung.
Vorgehen: Ihr Team wird direkt mit den Erfolgen und auch Missständen in allen Bereichen, inkl. Service und Hygiene direkt konfrontiert. Die „Fahrpläne“ werden dann u.a. im Rahmen von „Coach & Control“ mit Ihnen bzw. Ihrem Team in Ihre Praxis eingeführt. Wichtig ist auch hier: alle mit und von uns erarbeiteten Vereinbarungen, Trainings und Coachings fließen hier als „Roter Faden“ wieder mit ein und werden von Ihrer Trainerin direkt in der Ihnen zur Verfügung stehenden QM-Software eingebunden.

Das Ziel ist hier das Entwickeln einer Fehlerkultur, der Aufbau vom Beschwerdemanagement. Im Anschluss daran wird für alle Tafuro & Team-Kunden die Einbindung von Patientenbefragungen und Dokumentation u.a. als Ziel festlegt und deren Umsetzung kontrolliert!

Der Preis für Stufe 1-3: 2.250 €, zzgl. MwSt.

Wir sind nach den bisherigen Erfolgen dieses Systems davon überzeugt, Ihnen und Ihren Teams hiermit eine klare Entlastung sowie eine weitere Stufe auf dem Weg zu Ihrem Erfolg und Ihrer Zufriedenheit geschaffen zu haben. Sprechen Sie uns bei Interesse, Fragen und Anregungen gerne direkt an: 040 – 76 97 39 67.

KLAREN KOPF BEWAHREN



© Autobild.de

Das besondere Ereignis: Seminar und ADAC-Fahrsicherheitstraining

In Zusammenarbeit mit Niels Teichmann, Events – Sports – Seminare, und Dorothee Schulte, Schulteconcept, beide aus Lüneburg, veranstalten wir am Mittwoch, 22.04.09 in Lüneburg auf dem "größten und modernsten Fahrsicherheitszentrum in Norddeutschland" ein Seminar der besonderen Art.

Den Schwerpunkt an diesem Tag bildet das professionelle Training mit kompetenten Fahrtrainern, die Ihnen auf vier Stationen praktische Elemente vom sicheren Autofahren näher bringen werden.

Station 1 beginnt mit dem Slalom- bzw. Parcoursfahren, Präzises Lenken, korrekte Blickführung sowie die richtige Sitzposition sind hier praktischer Teil der Übung.

In Station 2 wird das Kurvenfahren in unterschiedlichen Variationen geübt. Sie kennen die Begriffe Über- und Untersteuern nur aus der Formel 1? An diesem Tag lernen Sie selber damit umzugehen.

Station 3 trainiert dann das professionelle Ausweichen auf glattem Untergrund, während Station 4 uns als Fahrer auf das Ausbrechen des Fahrzeugs – z.B. nach einem Reifenplatzer – vorbereitet.

Den Wagen in diesen Situationen wieder unter Kontrolle zu bringen und zu stabilisieren verlangt Know-How und bringt eine Menge Spaß. Es ist Ehrensache, dass alle Referenten an diesem Tag ebenfalls aktiv teilnehmen.

Alle Stationen sorgen für puren Spaß und ein einzigartiges Erlebnis. Dies ist versprochen, denn dafür sorgen nicht zuletzt auch die zur Verfügung gestellten Autos von Audi und Porsche!

Abgerundet wird der Tag durch zwei Vorträge von Dorothee Schulte sowie von Dörte Kruse und Franco Tafuro. Wir wollen Sie in Zeiten gefüllter Schlagzeilen über Krisen, Problemen und eventuelle Auswirkungen der vermeintlichen "Superkrise" einmal entführen in die praktische Welt des Qualitätsmanagements sowie – jetzt erst recht - erfolgreicher Praxisführung. Auch diese Themen haben in Krisenzeiten mit der Kontrolle zu tun, die Sie als Unternehmer für Ihre Praxis bekommen oder bewahren müssen.

Merken Sie sich diesen Termin schon einmal vor und sichern Sie sich am besten sofort Ihren Teilnehmerplatz, am besten direkt bei Niels Teichmann, Events – Sports – Seminare, Lüneburg. Telefon: 04131 -41775 (<http://www.niels-teichmann.de/>).

Der Frühbuchepreis beträgt bis zum 18. März 2009 198,00 Euro zzgl. MwSt., danach 220,00 Euro zzgl. MwSt. In diesem Komplettpreis sind sowohl das professionelle Training, die Teilnahmegebühr am Seminar – inkl. Fortbildungspunkten - sowie Getränke und Fingerfoodbuffet enthalten.

BUNTES UND INTERNES AUS DER T&T-WELT



© Nanine Renninger

Auf den nächsten Zeilen wollen wir Ihnen auch einmal vorstellen, was hinter den Kulissen von Tafuro & Team so passiert.

1. Treffen der Kooperationspartner von Tafuro & Team im besonderen Ambiente

Ein Treffen in entspannter Atmosphäre, bei dem ausreichend Zeit gegeben sein sollte die einzelnen Partner kennen zu lernen, neue Kooperationen zu knüpfen und gleichzeitig auch gemeinsam etwas zu erleben und zu genießen – das war das erklärte Ziel von Dörte Kruse, Organisatorin und Teilhaberin von Tafuro & Team.

Hierfür hatten wir am 17. November 2008 das Restaurant Wieckenberg (www.Wieckenberg.com) für insgesamt 27 Kooperationspartner gebucht. Wir wurden nicht nur in „die Geheimnisse der hohen Kochkunst“ eingeweiht, sondern konnten auch unsere Weinkenntnisse erweitern. Insgesamt war es ein sehr gelungener Abend mit kulinarischen Highlights, tollen Gesprächen und viel Spaß!



© Nanine Renninger

Dies hat dazu geführt, dass es viele neue "Wieckenberg-Fans" und neue Kooperationen gibt und wir den Abend auf jeden Fall wiederholen möchten.

Die stimmungsvollen Fotos zu unserem 1. Kooperationspartnertreffen wurden von unserem Kooperationspartner "Livingroomshooters" gemacht. Sie finden sie auf unserer Internetseite unter der Rubrik "Spezialistennetzwerk" (http://tafuro.de/Kochkurs_2008/index.php)



© Dr. Udo Ott, Travemünde

Tafuro & Team unterstützt Handballer

"Alte Liebe rostet nicht!" Getreu diesem Motto hat sich Tafuro & Team vor knapp einem Jahr entschieden, die Handball-Herrenmannschaft des TSV Hamburg Stellingen 1881 mit Trikots und Aufwärmshirts aktiv zu unterstützen. Der Aufstieg wurde auch prompt geschafft. Doch im neuen Umfeld um Agenturgründer und Torwart Franco Tafuro musste die Mannschaft in diesem Jahr auch das eine oder andere Lehrgeld zahlen.

Tafuro & Team möchte auch den Jugendsport weiter aktiv fördern. Deshalb wählen wir pro Jahr eine Jugend-Mannschaft aus, die mit einer Trikotspende unterstützt wird. Für 2009 liegt die Jugend der TSG Fredenbeck "heiß" im Rennen. Weitere Bewerbungen für eine Jugendmannschaft in Ihrer Nähe können Sie gerne bei Tafuro & Team telefonisch oder per Mail an tafuro@tafuro.de einreichen.

Apropos... die 1-Minuten-Kolumne

"Wer gekratzt werden will, muss schon sagen, wo es ihn juckt." (Indochina)

Raus mit der Sprache!

Nur sprechenden Menschen kann geholfen werden - das gilt für den Beruf ebenso wie für das Privatleben. Sagen Sie offen und unmissverständlich, was Sie von Ihrem Team, Ihren Patienten, Ihren Freunden oder Ihrem Lebenspartner möchten, denn übertriebene Bescheidenheit, vornehme Zurückhaltung oder rhetorische Raffinesse bringen Sie oft nicht weiter.

Reden Sie stattdessen Klartext, denn nur deutlich ausgesprochene Wünsche und Bitten können auch erfüllt werden. Machen Sie Ihren Standpunkt deutlich, aber bleiben Sie höflich und kompromissbereit.



© Nanine Renninger

... zu guter Letzt

Geht es Ihnen nicht aktuell auch so, dass Sie die "vermeintlich" neuen und abschreckenden Neuigkeiten über die Auswirkungen der Bankenkrise langsam "satt" sind? Jeden Tag wird eine neue Eilmeldung veröffentlicht, eine weitere "Sau durchs Dorf gejagt" – wie es ein Kollege von Ihnen zuletzt treffend formulierte. Und meist genauso schnell muss diese Meldung zumindest partiell eingeschränkt werden – auf einer der hinteren Seiten versteht sich...

"Bad News are good News" heisst es in der Medienlandschaft – und dies merken wir in diesen Tagen zuhauf. Wir von Tafuro & Team sind als Betriebswirte, Kauffrauen, Psychologen und Business-Coaches weit davon entfernt, die makroökonomischen Auswirkungen dieser Situation schön zu reden oder gar zu leugnen. Wir spüren nur, dass einige Ihrer Kollegen und auch manche Patienten diese Zeilen einfach kurzzeitig lähmen oder dadurch der "Unternehmer im Zahnarzt" den Blick für das Notwendige vermissen lässt.

Lassen Sie uns offen sagen: Seit 1994 haben wir gerade Zahnärztinnen und Zahnärzte als exzellente Krisenmanager kennenlernen dürfen. Trotz berechtigten Klagen über "Gesundheits-Reformen" sowie "Katzengejammer" über vermeintliche Auswirkungen derselben in den knapp 15 Jahren durften wir "Meister der Veränderungen und Krisen" kennenlernen. Probleme wurden zwar "zähneknirschend", dann aber auch konsequent angepackt, weshalb nicht zuletzt in den 200 von uns direkt betreuten Praxen ein deutliches Plus beim "Cash-Flow" als Ergebnisüberschuss in 2008 zu bemerken war. Wer hätte 1999 gedacht, dass Zahnarztpraxen im Schnitt 49,3 Prozent Ihrer Einnahmen (Anm: Durchschnitt aus knapp 200 von uns betreuten Praxen in 2008) direkt vom Patienten generieren?

Diese Erfolge wurden erarbeitet und z.T. auch gegen viele Widerstände realisiert. Denn die Erfolge hatten auch damit zu tun, dass die aktuellen Möglichkeiten der Zahnmedizin genutzt und die Patienten neben der Praxis als Ganzes sowie dem Zahnarzt als Unternehmer als dritten Gewinner gewonnen wurden. Diese Praxen haben sich mit den Zielen und um die – vielleicht geheimen oder verdeckten - Wünsche von Patienten gekümmert. Und sie haben auf jeden Fall erkannt, was sie verändern können, wo sich der Einsatz von Zeit und Energien lohnt – und wo eben nicht.

Lassen Sie uns alle in den nächsten Monaten wieder die innere Balance finden, die Neuigkeiten mit Abstand kritisch prüfen und uns auf unsere tägliche Arbeit konzentrieren. "Treten Sie einen Schritt zur Seite", wenn Sie vom nächsten Negativwind getroffen werden. Fragen Sie sich, was Sie unternehmerisch tun oder verändern können, wer oder was Ihnen oder Ihren Mitarbeiterinnen für eine Weiterentwicklung Ihrer Praxis hilft.

Wenn wir einen Wunsch bei Ihnen frei haben würden, dann diesen: Gehen Sie IHREN Weg, so wie Sie ihn auch in den letzten Jahren trotz Gegenwind und Herausforderungen gegangen sind. Dann werden wir mit Sicherheit in einem halben Jahr sagen können, dass die Auswirkungen für uns alle nicht so groß waren, wie viele zunächst gedacht haben.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen eine schöne Osterzeit und einen hoffentlich erholsamen Urlaub.

Herzliche Grüße aus Hamburg,
Ihre

Dörte Kruse und Franco Tafuro

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 / 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.

© 2009 TAFURO & TEAM Alle Rechte vorbehalten.