



T&T - News

Der Praxiscoaching-Newsletter für ZahnArzt & Praxis

NEWSLETTER NO. 6 / MÄRZ 2011

- **PROFESSIONELLE IMAGEFILME**
Interview mit Markus Pleffendorff,
Inhaber der MP Mediaproducts / HH
- **VORSTELLUNG EINES
KOOPERATIONSPARTNERS**
Kompetenz-Center Heilberufe der
Hamburger Sparkasse (HASPA)
- **ERFAHRUNGEN MIT PRAXISCOACHING**
INTERVIEW mit Dr. Baumbach und Dr.
Käding, Hamburg-Harburg
- **VERANSTALTUNGEN**
Study Club Dr. Marie Bäumer
PZR-Seminar in Hamburg
Chancen erkennen und nutzen,
Zufriedenheit steigern, in HA
Vereinbarkeit von Familie & Praxis bei
der Zahnärztekammer HH
Know-how & Fun: Mountainbike &
Cross-Rad Event mit Stevens
Abgeberveranstaltung in Bad SE
Seminar Bonus-Malus /
Umsatzbeteiligung für das Praxisteam
in Bad SE
Beratungsseminare für ZFA`s und
Zahnärzte in Hamburg
Vorträge bei Qualitätszirkeln
- **ZU GUTER LETZT...**

Sehr geehrte Zahnärztinnen und ZahnÄrzte,

die Ausgabe Nr. 6 unserer T&T - News befindet sich vor Ihnen. Wir haben zum Ende des 1. Quartals 2011 den Schwerpunkt Selbstmanagement gewählt. Warum? Weil jetzt vor Ihnen für ein (weiterhin) erfolgreiches Jahr 2011 noch 3 wichtige Quartale liegen. Dies verlangt von Ihnen ein gutes **Zeit- und Selbstmanagement**. Denn Sie sind in den meisten Fällen in Ihrer beruflichen Position nicht nur als Berater, Führungskraft, Strategie oder auch Qualitätsmanager gefragt, sondern in erster Linie auch als der wesentliche Leistungserbinger und Umsatzträger Ihrer Praxis. Deshalb sollten Sie sich (endlich?) konsequent auf Ihre Aufgaben und Ziele ausrichten, denn sonst macht dies keiner für Sie!

Die neuen Medien entwickeln sich ebenfalls weiter und mit Ihnen auch die bewegten Bilder im Internet. Viele Ärzte und Zahnärzte haben sich für einen **Praxisimagefilm** entschieden und nutzen so einen Trend. Der potentielle Patient kann sich ein Bild von Ihnen und Ihrer Praxis machen. Zu oft bemerken wir in diesen Filmen jedoch simple „handwerkliche Fehler“, die beim Patienten dann unprofessionell wirken oder auch Gedanken wie „Der muss es ja nötig haben“ auslösen. Mit Markus Pleffendorff stellen wir Ihnen einen weiteren professionellen Kooperationspartner vor!

Darüber hinaus freuen wir uns, Ihnen eine weitere Praxis vorzustellen, die über Ihre **Erfahrungen mit Praxiscoaching** spricht. Es zeigt, dass gerade erfolgreiche Zahnärzte darauf achten, mithilfe professioneller Partner Ihre Praxis kontinuierlich zu optimieren.

Bedanken wollen wir uns an dieser Stelle auch für Ihr breites Echo auf unsere letzte T&T News besonders im Bereich **Veranstaltungen**. Auch dieses Mal wollen wir Ihnen deshalb ein paar Aktivitäten darstellen und zudem Ihnen einige Termine ans Herz legen, an denen Sie Tafuro & Team wieder „live“ erleben können. Auf Ihr weiteres Feedback freuen wir uns!

Und nun viel Freude beim Lesen der Ausgabe Nr. 6 wünscht Ihnen
Ihre / Ihr

Dörte Kruse & Franco Tafuro

PS: Es ist bald soweit: „Unternehmen Zahnarztpraxis – Bausteine des Erfolgs“ von Franco Tafuro & Nicole Franzen erscheint Ende Juni 2011 beim Springer-Verlag Heidelberg. Mehr dazu in der nächsten Ausgabe!



Franco Tafuro
Master-Coach, Dipl. Betriebswirt
Tafuro & Team

Selbst- und Zeitmanagement statt „Lamentieren“

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. In der Praxis sehen wir häufig folgendes Bild:

- Das Hamsterrad beginnt sich für viele schon am frühen Morgen zu drehen: Bereits mit dem Betreten der Praxis erwarten die Zahnärztin bzw. den Zahnarzt ängstliche und kritische Patienten, erwartungsvolle Mitarbeiter mit zahlreichen Fragen. Dazu häufen sich auf vielen Schreibtischen Berge an zu bearbeitenden Kostenplänen, Rechnungen und weiterer Post.
- Vor der ersten Behandlung und nach während des ersten Heißgetränks werden dann noch mal eben schnell Mails abgerufen. Es folgt ein Blick auf die Telefonliste, wo auch schon wieder 3 Leute etwas von Ihnen wollen.
- Scheinbar unvorhergesehene Behandlungen sprengen die Tagesplanung. Muss der geplante Theaterbesuch am Abend schon jetzt abgesagt werden?

Der Preis des Erfolgreichen: Neue Patienten, Behandlungen und Aufgaben kommen – viele alte bleiben

Das moderne Praxisleben ist hektisch. Zahlreiche Aufgaben bedürfen der direkten Kommunikation und sofortigen Aufgabenverteilung. Und klar ist auch: Je erfolgreicher ein Zahnarzt ist, desto mehr neue Patienten kann er verzeichnen. Doch die steigenden Patientenzahlen drehen nur noch einmal mehr am Hamsterrad.

Statt das Praxis- und Berufsleben mit der notwendigen Zeit zu planen, kann er oft nur noch reagieren. Wie in einer Spirale hat ein mangelhaftes Zeitmanagement auch Auswirkungen auf das gesamte Team und die Patienten. Die Mitarbeiter fühlen sich unsicher, überfordert und frustriert. Dieser Stress bewirkt eine spürbare Abnahme der Arbeitseffizienz und Produktivität. Für die Patienten entstehen lange Wartezeiten, die selten vom Team oder dem Zahnarzt erklärt werden. Die Unruhe im Team und in den Arbeitsabläufen überträgt sich auf die Patienten und verstärkt das Unwohlsein von Angstpatienten unnötig. Dem Zahnarzt bleibt das Gefühl, nicht mehr von der Stelle zu kommen, wenn er jetzt kein gutes Selbstmanagement hat.

Störungen: Gefahr erkannt,...

Der erste Schritt zur Verbesserung des Zeitmanagements ist eine solide Tätigkeits- und Zeitanalyse.

- Über eine Woche hinweg dokumentieren sowohl Zahnarzt als auch alle Mitarbeiter sämtliche Tätigkeiten und ihre Dauer.
- Der Zahnarzt sollte zudem in einem Rhythmus von 15 Minuten alle Störungen, Anrufe und Gespräche einmal protokollieren. In einem Laufzettel werden sämtliche patientenbezogenen Stationen, vom Empfang bis zum Abschied des Patienten, mit der jeweiligen Verweildauer notiert.

- Diese Informationen geben dem Zahnarzt Aufschluss über die Tätigkeiten während der Behandlung, über den Einfluss von unerwarteten Patienten und Ereignissen auf die Praxisabläufe sowie die Effizienz der Arbeitsverteilung.

Zeitmanagement mithilfe eines Coaches

Wie im Leistungssport werden auch in der Praxis Spitzenleistungen auf Dauer nur durch einen kompetenten Coach erzielt, der vorhandene Stärken und Schwächen für eine erfolgreiche individuelle Strategie nutzt. Ein erfahrener Praxiscoach kann den Zahnarzt und sein Team bereits bei der intensiven Arbeitsanalyse unterstützen. Dieses Ergebnis wird die Basis aller weiteren Schritte.

In den Mittelpunkt seiner Beratung stellt der Coach stets den „Unternehmer Zahnarzt“ und dessen Bedürfnisse. Erklärtes Ziel ist eine Ausgewogenheit zwischen den beruflichen und privaten Pflichten und Wünschen. Geklärt werden dann auch noch die Fragen:

- „Was raubt dem Unternehmer letztlich Kraft und Energie?“
- „Wo bleibt seine Zeit - und sein Geld?“
- Welche Aufgaben sind nicht effizient bzw. bringen ihn letztlich seinem Ziel nicht weiter?
- Wo übernimmt er persönlich Tätigkeiten, die an sich ins Arbeitsfeld des Teams fallen - dort aber nicht „gut genug“ ausgefüllt werden?

Praxisbeispiel:

In einer konkreten Situation ging es bei einer Zahnärztin darum, dass der gestiegene Arbeitsaufwand eine Folge der zunehmenden Verschuldung war. Die Taktik, die hier angewandt wurde, findet sich häufig vor: es wird mehr von demselben eingesetzt - hier wurde also selbst mehr gearbeitet, ohne an der Art der Patientenberatung, der Delegation bestimmter Aufgaben oder dem Ausbau von lukrativeren Therapien zu denken.

Beim Coaching kam dann heraus, dass eine Vielzahl von Aufgaben aufgrund von Unzufriedenheiten mit der fachlichen Leistung der Verwaltungsmitarbeiterin gar nicht mehr an diese übertragen wurde. Darüber hinaus musste die für die Zahnärztin notwendige finanzielle Situation abgeklärt werden. Wie so oft gab es auch hier unklare Vorgaben, was die Zahnärztin bzw. Ihre Praxis konkret pro Stunde erwirtschaften muss, um die privaten Wünsche, Ziele und Verpflichtungen auch erfüllen zu können. Diese sollten unbedingt errechnet werden, um die wirtschaftliche Basis klar vor Augen zu haben.

Mit Strategie zum Ziel

Der Erfolg eines persönlichen Coachings hängt auch von schnellen Erfolgen ab. Es gilt hier die 72-Stunden-Regel: „Was Sie nicht innerhalb von 72-Stunden umsetzen oder zumindest mit der Umsetzung beginnen, landet auf dem großen Stapel der guten Vorsätze - wird dann jedoch meist nicht realisiert“.

Klare Ziele und ein intelligentes Zeitmanagement für sich und die Praxis stellen die Basis für einen noch größeren Erfolg dar. Um mehr Zeit für die wesentlichen Dinge im Privat- und Berufsleben zu gewinnen gilt es den Fokus neu auszurichten. Bedenken Sie, dass auch bei erfolgreichen

Personen in der Öffentlichkeit oft ein guter Coach dahinter steht. Ein Coach kann den Zahnarzt auf seinem Erfolgsweg wie ein Lotse durch Umsetzungs-Kontrollen und Branchen-Knowhow schneller und effektiver zum Ziel führen.

Durch PraxisCoaching sind eine deutliche Entlastung und eine Stärkung Ihres Selbstmanagements möglich. Wie sagte es eine unserer Kundinnen? „Jetzt habe ich endlich die Zeit und Sicherheit, meine Erfolge zu genießen und Wichtiges von Dringendem zu unterscheiden.“

Informationen zur Arbeitsweise von Tafuro & Team

Wir wurden nach unseren letzten T&T News gebeten, mehr über uns und unsere Arbeitsweise zu berichten. Hier deshalb ein paar Fakten aus 2010:

Praxisberatung und Zahnärztecaching:

Dörte Kruse und Franco Tafuro unterscheiden in Ihren Coachings zwischen Unternehmer- und Unternehmens-Coaching. War früher die „Fullservice“-Beratung der richtige Weg, so gilt es heute für die beiden lizenzierten Business-Coaches erst einmal zu schauen, was einer Zielerreichung der Unternehmerin / des Unternehmers aktuell im Wege steht und wie dies dann konkret beseitigt oder verändert werden kann. Das Coaching einer ZahnÄrztin, die eine bessere Liquidität benötigt, darf also nicht bei „Adam & Eva“ beginnen. Der Ausbau des Honorar-Stundensatzes, die Kostenkontrolle sowie der Aufbau eines Teams, die eine ZahnÄrztin bewusst entlasten und für spürbare Umsätze sorgen, stehen hier vordringlich an.

Subventionierung der Beratung:

Praxiscoaching rechnet sich und wird zudem subventioniert: Die Beratung von Tafuro & Team kann mit bis zu 50 % vom Bund subventioniert werden, wenn die Vorgaben hierfür eingehalten werden. Dies wurde auch in 2010 in allen Fällen erzielt und wir unterstützen Sie beim Erhalt der Gelder auch weiterhin.

Praxiscoaching rechnet sich für ZahnÄrzte:

Auch wenn wir selbst unsere größten Kritiker sind und stets im Auge behalten, wie wir „unsere Praxen“ noch erfolgreicher machen: Alle von uns aktiv betreuten Praxen haben zwischen 2008 und 2010 pro Jahr im Durchschnitt jeweils ein Plus beim „Cash-Flow“ von knapp 20 % erzielt. Dies sind Ergebnisse, mit denen wir zufrieden sind, zumal wir in unserer Klientel bereits überdurchschnittlich erfolgreiche Praxen haben.

Weiterempfehlung:

Auch in 2010 blieb es dabei: knapp 80 % unserer Neukunden kommen aufgrund einer Empfehlung durch eine Kollegin oder einem Kollegen auf uns zu, einige andere sind über Ihren Steuerberater / Ihrer Steuerberaterin auf uns aufmerksam geworden, der / die nach der Optimierung vom Schreibtisch aus eine Beratung vor Ort für wichtig empfand.

Versprochen:

Wenn Sie Tafuro & Team als Partner wählen, erhalten Sie von uns auch weiterhin 100 %!



MP Mediaproducts
Markus Plettendorff



Markus Plettendorff

Tafuro & Team im Gespräch mit Markus Plettendorff, Inhaber der MP Mediaproducts aus Hamburg.

Herr Plettendorff, Sie sind Inhaber der MP Mediaproducts – was genau bieten Sie Ihren Kunden an?

Das ist ein weites Feld, um es einmal literarisch auszudrücken. Im Grunde genommen umfasst die Dienstleistung den gesamten Bereich der externen Kommunikation. Der Focus liegt dabei aber ganz klar bei den elektronischen Medien: Fernsehen, Radio und zunehmend mehr das Internet.

Was zeichnet Ihr Unternehmen besonders aus? Haben Sie hierzu konkrete Beispiele aus der Praxis?

Es gibt viele Agenturen und Freiberufler, die Unternehmen hinsichtlich Ihrer Kommunikationsstrategien beraten und entsprechende Texte oder Filme produzieren können. Meistens kommen dabei recht werbliche Produkte heraus, die in erster Linie dem Kunden gefallen aber nicht unbedingt dem Zuschauer oder Leser. Wir verfolgen da eine andere Strategie und versuchen den journalistischen Blick auf die Dinge: also weniger Werbung, mehr Information! Dabei werden auch durchaus kritische Fragen gestellt und möglichst natürlich auch beantwortet. Der Vorteil: Der Leser oder Zuschauer bekommt Informationen, die zum einen seinen Seh- und Lesegewohnheiten entsprechen und zum anderen einen hohen Glaubwürdigkeitsfaktor haben. Ein Beispiel aus der Praxis ist hier z.B. ein Hörfunkservice für die Bundesagentur für Arbeit mit dem wir die Pressestelle bereits seit mehreren Jahren unterstützen.

Herr Plettendorff, wie kam es zur Kooperation und Zusammenarbeit mit Tafuro & Team?

Wie so oft beginnt eine Zusammenarbeit mit einem Zufall. In diesem Fall war es ein Treffen am Düsseldorfer Flughafen, als wir beide auf dem Weg zu Kunden waren. Im Gespräch kamen wir dann auf die jeweiligen Arbeitsgebiete zu sprechen und schon war die Idee geboren, bei Gelegenheit mal einen Image-Film für Tafuro & Team zu kreieren. Hier sind wir z. Zt. in der Konzeptionsphase und werden noch in diesem Monat mit den Dreharbeiten beginnen. Ein wirklich schönes Projekt in einem spannenden Umfeld.

Abschließende Frage: Was können Sie den Kunden von Tafuro & Team versprechen?

Es ist eine große Herausforderung Image-Filme im medizinischen Umfeld zu machen – aber auch eine große Chance für Praxen. Glaubwürdigkeit und Kompetenz sind zwei wichtige Faktoren für Ärzte, die aber nur begrenzte Möglichkeiten haben, diese zu bewerben. Hier können Imagefilme z.B. für den eigenen Internetauftritt ein hilfreiches Tool sein. Wir versprechen genau solch ein Tool in einem sehr interessanten Kostenrahmen produzieren zu können und werden schon bald ein entsprechendes Angebot machen.

Image, Markenaufbau, Bekanntmachung und verbesserte Rankings bei google: Es gibt viele Gründe, die Praxis medial darzustellen. Da bewegte Bilder aber eine große Professionalität, besonders im medizinischen Bereich verlangen, sind wir froh, mit Markus Plettendorff einen kreativen Journalisten gewonnen zu haben, der auch Ihre Praxis in hochwertigen

und nachhaltigen bewegten Bildern – passend zu Ihrer „Corporate Identity“ darstellen wird. Nähere Infos folgen per Mail.



Thorsten Werner (links) u. Stefan Sparr (rechts) mit Ihrem Team vom Kompetenz-Center Heilberufe von der Hamburger Sparkasse.

Tafuro & Team im Gespräch mit Stefan Sparr, Abteilungsleiter Freiberufler und Prokurist und Thorsten Werner, Leiter Kompetenz-Center Heilberufe von der Hamburger Sparkasse.

Herr Sparr, die Haspa bietet mit dem Aufbau des Kompetenz-Centers für Heilberufe eine Spezialisierung im Bereich der Freiberufler an. Wie kam es zu dieser Entwicklung?

Ärzte, Apotheker und Heilpraktiker waren schon immer eine wichtige Kundengruppe der Haspa – sei es mit ihren Familien als Privatkunde, mit ihren Praxen als Firmenkunde oder beides zugleich. In den vergangenen Jahren wurde deutlich, dass das komplexer werdende Gesundheitssystem auch von den betreuenden Banken eine verstärkte Spezialisierung fordert. Auf diese Herausforderung haben wir reagiert.

Herr Werner, was zeichnet das Kompetenz-Center für Heilberufe der Haspa besonders aus? Haben Sie hierzu konkrete Beispiele aus der Praxis?

Unsere Spezialisten bringen gedanklich zwei Welten zusammen: Die Anforderungen des Kunden und die Erfordernisse der Finanzwelt. Dafür können sie auf die umfassende Produkt- und Lösungspalette der Haspa zurückgreifen und sich mit den anderen Branchenexperten im Haus vernetzen. Ein großer Vorteil ist auch, dass wir als Marktführer in Hamburg einen direkten Draht zu Patienten, Kliniken und Dienstleistern haben. So entstehen Synergien und Netzwerke, die weit über eine gemeinsame Bankverbindung hinaus gehen.

Herr Sparr, Basel III steht vor der Tür – was bedeutet das für die Ärzte und Zahnärzte?

Die geplanten Regulierungsmaßnahmen werden das Kreditangebot zwangsläufig verknappen und verteuern. Jeder Unternehmer sollte daher frühzeitig Kernbankbeziehungen aufbauen, die den Kreditbedarf auch zukünftig decken. Parallel sollte das Unternehmen auf Liquiditätsreserven hin überprüft werden. Auch dabei kann eine breit aufgestellte Hausbank sinnvoll unterstützen.

Wie kam es zur Kooperation und Zusammenarbeit mit Tafuro & Team und welche Vorzüge ergeben sich aus der Zusammenarbeit für Ihre Kunden?

Wir haben uns auf einer Veranstaltung der „Gesundheitsregion Hamburg“ kennen gelernt und schnell fest gestellt, dass wir voneinander profitieren können. Seither stehen wir in regem Austausch z.B. im Rahmen interner Workshops.

Der Mehrwert für die Kunden von Tafuro & Team liegt auch beim kompetenten und breiten Kooperations-Netzwerk. Mit der Haspa haben wir einen weiteren wichtigen Bankpartner, der Ihnen bei Neugründungen, Umfinanzierungen oder auch sonstigen Praxisinvestitionen schnell und kompetent helfen kann.



Dr. Matthias Käding (links) und
Dr. Henning Baumbach (rechts)

Tafuro & Team im Gespräch mit Herrn Dr. Henning Baumbach und Herrn Dr. Matthias Käding, Inhaber der Zahnärztlichen Gemeinschaftspraxis aus Hamburg-Harburg.

Herr Dr. Baumbach, Herr Dr. Käding, seit wann sind Sie Kunde von Tafuro & Team?

Seit 2008 sind wir in Kontakt, der sich auf einer Fortbildungsveranstaltung in Westerland auf Sylt ergab. Ursprünglich glaubten wir, dass Coaching für uns nicht notwendig ist. Schnell ergaben sich aber neue Perspektiven, nachdem wir ein Erstgespräch mit Dörte Kruse in Hamburg führten.

Wie würden Sie Ihre Praxisphilosophie beschreiben?

Wir tun, was wir können. - Und wir können, was wir tun!

Mit welchem Ziel haben Sie die Zusammenarbeit mit Tafuro & Team gestartet?

Praxisabläufe einheitlich gestalten und für das gesamte Team transparent machen. Praxisziele definieren und konsequent verfolgen. Das Behandlungskonzept beschreiben. Kommunikationsstrategien mit Team und Patienten strukturieren.

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

Eine Bestandsanalyse wurde erstellt und die Potentiale der Praxis dargestellt, Mitarbeitergespräche mit Zielvereinbarungen eingeführt, das Bestellbuch neu strukturiert und Schmerz- und Weiterbehandlungszonen implementiert.

Was waren aus Ihrer Sicht die wichtigsten Erkenntnisse / Ergebnisse?

Mit der richtigen Kommunikation kommt man im Team weiter. Von Mitarbeitern, die den neuen Weg nicht mitgehen, muss man sich schnell trennen.

Wie haben Sie die Zusammenarbeit, auch mit Ihrem Team, erlebt?

Emotional. Vertrauensvoll. Zielgerichtet. Konsequentes Controlling.

Was hat Sie besonders überzeugt in der Zusammenarbeit mit Tafuro und Team?

Die individuelle Abstimmung auf unsere Wünsche und Ziele. Kreative Unterstützung, die sich praxisbewährt umsetzen lässt. Gegenseitige Akzeptanz.

Wie sehen Ihre Ziele für die nächsten 5 Jahre aus?

Das Coaching werden wir fortsetzen, da es uns gut tut - mental und wirtschaftlich. Betreutes Bohren ist für unsere gemeinsame Zielfindung gar nicht so schlecht. Die Corporate Identity für die Praxis soll ausgebaut werden, Marketing Ideen sollen entwickelt werden.

Herr Dr. Baumbach, Herr Dr. Käding, was empfehlen Sie Ihren Kollegen, die auch Ihre Praxis optimieren und zu mehr Zufriedenheit gelangen möchten?

Man sollte nicht zu „verbohrt“ sein als Zahnarzt und erkennen, dass ein Netzwerk von Spezialisten punktuell mehr erreicht, als wenn man alles selbst macht.

Herr Dr. Baumbach: beim Freien Verband Deutscher Zahnärzte e.V. sind Sie in Hamburg vorsitzendes Vorstandmitglied. Was erwarten Sie für Ihren Berufsstand innerhalb der nächsten 10 bis 15 Jahren an Veränderungen? Wie kann der Zahnarzt darauf reagieren?

Praxismanagement heißt als Unternehmer zu agieren im wachsenden Umfeld des Gesundheitswesens. Chancen und Risiken sind sorgsam abzuwägen. Betriebswirtschaft, Mitarbeiterauswahl, Rechts- und Steuerberatung sind die „Classics“. Marketing, Kommunikationsstrategien, Internetpräsenz, Patientenbindung, Praxisausstrahlung und Corporate Identity ergänzen die Unternehmung durch Coaching, Consulting und fortgesetztes Controlling in der definierten Verfolgung der Praxisziele. Der Patient steht im Mittelpunkt.

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

VERANSTALTUNGEN: AUSBLICK UND RÜCKBLICK



• Zwei Tage im Study-Club von Fr. Dr. Bäumer, Iserlohn:

Am ersten Tag geht es um praxistaugliche Vorgehensweisen in der Parodontologie und der Implantologie. Die Essenz aus 15 Jahren internationaler Parodontologie und Implantologie

Referenten:

Dr. Minou Karbakhsh, MSD, DDS, PhD

Dr. Steffi Kretschmar, MSD (USA)

Dr. Margret Bäumer, M.S.D (USA)

Specialists for Dental Implants and Periodontics

Diplomates of the American Academy of Periodontology

Am Samstag, dem zweiten Tag, wird Tafuro & Team in einem aktiven Kommunikationsseminar Ihr Beratungs-Know-How auffrischen. Denn so richtig Spaß macht die Arbeit doch nur, wenn Sie Ihr Spezialistenwissen dem Patienten auch glaubhaft und effektiv nahe bringen können.

Referenten:

Franco Tafuro und Dörte Kruse von Tafuro und Team

• „DIE PROPHYLAXE IST INTEGRIERT - ABER SIE STAGNIERT?“

Wir haben für Sie und Ihr Prophylaxeteam ein Seminarangebot von Praktikern für Praktiker, um mit frischen Ideen und praktischen Tipps erfolgreich durchzustarten! Der Ablauf am 08.04.2011 ist wie folgt:

14:00 – 15:00 Uhr Dörte Kruse & Franco Tafuro

Aus der Welt von Praxiscoaches: Potentiale wecken, Präventiv-Konzepte integrieren; Erfolg durch Controlling, Imageausbau und Teammotivation; Neupatientengewinnung und Kooperationen.

15:15 – 16:15 Uhr Bettina Gempp (DH u. Praxistrainerin)

Orale Medizin, Individualprophylaxe, Kompetenzen und Delegation

16:30 – 17:30 Uhr Bettina Arendes (ZFA, ZMP u. Praxistrainerin)

WANN?

Freitag, der 01.04.11 und

Samstag, der 02.04.11

WO?

Hotel Vier Jahreszeiten, Iserlohn

www.vierjahreszeiten-iserlohn.de

NÄHERE INFOS BEI:

DR. MARIE BÄUMER / KÖLN

<http://www.drbaeumer.de/>

WANN?

Freitag, den 08. April 2011 von
13:30 bis ca. 19:00 Uhr

WO?

In den Seminarräumen der
Coachingakademie in 22765
Hamburg, Friedensallee 27

NÄHERE INFOS UNTER:

[http://www.tafuro-und-](http://www.tafuro-und-team.de/pdf/Prophylaxeintegrier)

[team.de/pdf/Prophylaxeintegrier](http://www.tafuro-und-team.de/pdf/Prophylaxeintegrier)

[t-undnun.pdf](http://www.tafuro-und-team.de/pdf/Prophylaxeintegrier)

Remotivation der Patienten: „Prophylaxeerfolg = Teamerfolg!“

17.30 – 19.00 Uhr Tafuro & Team

Beratungsgespräche als „Live-Demo“ u.a. mit ablehnenden Patienten:
„Kein Geld & zu teuer“ mit anschließender Podiumsdiskussion

Ein paar restliche Plätze gibt es noch – am besten noch heute sichern!

WANN?

Samstag, den 09.04.2011
von 10:00 – 15:00 Uhr

WO?

Deutsche Apotheker- u.
Ärztebank
Königstraße 10, 30175 Hannover

NÄHERE INFOS UNTER:

<http://www.tafuro-und-team.de/pdf/Chancenflyer.pdf>

• CHANCEN ERKENNEN - CHANCEN NUTZEN - ZUFRIEDENHEIT STEIGERN

Fühlen Sie sich zunehmend von der Gesundheitspolitik bevormundet und geärgert? Fragen Sie sich manchmal, wo der Elan aus der Zeit Ihrer Praxisgründung/-übernahme geblieben ist? Haben Sie laut Steuererklärung mehr Gewinn als zu Anfangszeiten, aber trotzdem das Gefühl immer weniger Geld in der Tasche zu haben? Das tägliche Arbeiten gleicht einem Hamsterrad ohne Ausweg?

Wenn das nicht so ist: Herzlichen Glückwunsch!

Wenn das so ist, seien Sie gewiss, es geht Ihnen nicht allein so. Warum ist das vielleicht so und wie kommen Sie aus diesem Hamsterrad heraus? Hierauf wollen wir Ihnen am 09. April 2011 von 10:00 – 15:00 Uhr gerne Antworten geben und laden Sie daher ein. Nach den Kurzvorträgen werden wir ausreichend Zeit haben für Ihre Fragen und die Entwicklung von Lösungsansätzen. Praxisnähe ist uns dabei besonders wichtig – nutzen Sie also die Chance uns Ihre konkreten Fragen vorab per Mail an kruse@tafuro.de zu übermitteln (Vertraulichkeit sichern wir zu). Unser Ziel:

Ihre Chancen erkennen – Ihre Chancen nutzen – Ihre Zufriedenheit steigern!

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung. Bitte beachten Sie: in Hannover und Umgebung gilt das „Windhundverfahren“ – schnelle Anmeldung sichert Ihnen einen der begehrten Plätze!

WANN?

Samstag, den 28. Mai 2011

WO?

Zahnärztekammer HH

NÄHERE INFOS UNTER:

<http://www.zahnaerzte-hh.de/zahnarzt-team/fortbildung/meine-praxis-jetzt-aber-richtig/kursprogramm.html>

• VEREINBARKEIT VON FAMILIE & PRAXIS, GEMEINSAM MIT DR. ANDREA GERDES, "WIE KANN EIN BERATER UNS UNTERSTÜTZEN?"

Die Zahnärztekammer Hamburg – und hier besonders Frau Dr. Anja Seltmann – haben eine besondere und aus unserer Sicht richtungweisende Fortbildung ins Leben gerufen: Praxisgründung & Führung.

Auf Initiative von Frau Dr. Andrea Gerdes, Zahnärztin & Endospezialistin aus Hamburg wird Herr Tafuro deren Vortrag „Vereinbarkeit von Praxis und Familie – ein Erfahrungsbericht“ um die Sichtweise des Praxisberaters erweitern.

Wir freuen uns darauf, einen unserer Schwerpunkte – „Die erfolgreiche Vereinbarkeit von Familie & Praxis“ darzustellen und werden darüber in der nächsten Ausgabe der T&T News berichten.

WANN?

Mittwoch, den 22. Juni 2011
von 14:00 bis 18:00 Uhr

WO?

In den Seminarräumen der
Koep Steuerberatungs-
GmbH

• „PRAXISABGABE BAD SEGEBERG AM 22.06.2011

Auf Einladung von Dieter Koep und Cornelia Pahl (Steuerberatungsgesellschaft an der Trave) wird Tafuro & Team

gemeinsam mit der Anwaltskanzlei Kossen in Bad Segeberg und der APOBANK ein weiteres Abgeberseminar gestalten. Wie bemisst sich mein Praxiswert? Wie kann ich diesen erhöhen? Und wie kann ich die Attraktivität meiner Praxis verbessern? Was ist rechtlich zu bedenken? Und was muss ich steuerlich unbedingt beachten?

Auf diese Fragen und noch viele mehr werden Sie im Hause der KOEP Steuerberatungsgesellschaft in Bad Segeberg die passenden Antworten erhalten. Nähere Informationen dazu bei Tafuro & Team, 040 - 76973967.



WANN?

Freitag, den 24. Juni 2011 von
13:00 bis ca. 19:00 Uhr

WO?

Berghotel Hamburg Blick,
Wulmsberg 12, 21149 Hamburg

KNOW-HOW & FUN: CROSS-RAD EVENT STEVENS 24.06.2011

STEVENS gilt sogar laut Wikipedia als Marktführer im Bereich Trekking und Crossbikes. Was viele nicht wissen: STEVENS wurde zuletzt 3 x in Folge zur attraktivsten Marke Deutschlands gewählt. Stevens wurde von den Hamburger Brüdern Werner und Wolfgang von Hacht im Jahr 1990 gegründet und seit dem stets weiterentwickelt.

Grund genug, Ihnen einen der Gründer, Herrn Werner von Hacht, als Freund von Tafuro & Team als Unternehmer einmal näher vorzustellen. Was sind seine unternehmerischen Besonderheiten? Worauf hat er gemeinsam mit seinem Bruder immer geachtet? Wie hat er die Marke STEVENS auf- und ausgebaut? Franco Tafuro wird Ihnen nach dem Vortrag die Bausteine des Stevenserfolgs darstellen und zeigen, dass hiervon auch Zahnärzte und Ärzte eine Menge lernen können.

Im Anschluss steht das sichere Erleben der Stevens-Mountainbikes in den Harburger Bergen im Mittelpunkt. Der mehrfache Crossweltmeister Jens Schwedler wird Ihnen gemeinsam mit seinem Team mit den neuesten und besten „Bikes“ die Besonderheiten des „Crossfahrens“ beibringen. Und versprochen ist: Da bleibt genügend übrig, um neben viel Spaß auch Know-how für Alltagssituationen mitzunehmen.

Genauere Informationen werden Anfang April über die auf maximal 29 Teilnehmer begrenzte Veranstaltung verschickt. Tafuro & Team Kunden und Interessenten haben wie gewohnt die Möglichkeit, sich und Ihrem Team bereits jetzt einen Platz vorab zu sichern!

WANN?

04.05.2011 / 02.11.2011
15:30 - 18:30 Uhr

WO?

Praxis Dr. Nolte in Bad Segeberg
<http://www.dr nolte.de>

SEMINAR BONUS-MALUS IN BAD SEGEBERG

Tafuro & Team stellt zusammen mit der Koep Steuerberatungsgesellschaft mbH und der Logica Dentis Schulung / Konzeptberatung am Landratspark Möglichkeiten der Mitarbeitermotivation über eine Umsatzbeteiligung dar. Alle Kursteilnehmer erhalten eine CD mit allen notwendigen Tabellen und Grafiken, damit Sie „Ihr“ System sofort in der Praxis einbinden können.

1. Teil ca. 90 Minuten Referent Herr Dr. Nolte - Bonus- Malus :
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. Umsatzabhängige Gratifikation:

Mit diesem Steuerelement haben Sie ein Werkzeug an der Hand, mit dem alle Mitarbeiterinnen vom Azubi bis zur ZMF / ZMV am Praxiserfolg

teilhaben.

Es werden verschiedene Wege aufgezeigt, wie Sie Ihre Profitcenter (z.B. Prophylaxe) richtig bewerten und dann in das umsatzorientierte Gratifikationssystem einbinden können.

2. Teil ca. 45 Minuten Referent: Herr Franco Tafuro:
Franco Tafuro berichtet hier aus seiner nun 17-jährigen Erfahrung, was beim Thema Mitarbeitermotivation zu beachten ist und wie Sie dieses Ihrem Praxisteam nahe bringen können. Alle Teilnehmer erhalten als Bonus einen kostenlosen Beratungsgutschein für ein 90-minütiges Praxis-Coaching in Hamburg.

3. Teil ca. 30 Minuten Referenten: Steuerberater Frau Pahl oder Herr Koep
Der Praxisinhaber ist zufrieden mit seiner Mitarbeiterin: Sie hat sich für die Praxis engagiert, alle Zielvorgaben erreicht; der vereinbarte Bonus wird abgerechnet. Häufig folgt die Enttäuschung beim Blick auf die Gehaltsabrechnung, 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, das schildert Herr Koep in seinem Vortrag. Er stellt das Cafeteria-Modell vor: Ein Auswahl-Menü zum Sparen von Steuern und Abgaben.

AKTIV-BERATUNGSSEMINAR IN HAMBURG ZUR STEIGERUNG DER PATIENTENZUFRIEDENHEIT UND IHRES BERATUNGSERFOLGES

Die eigenen Patienten durch Ihr Team gezielt und effektiv beraten zu können, ist nicht nur für den wirtschaftlichen Erfolg Ihrer Praxis ein immer wichtigerer Faktor! Sie werden dadurch auch entlastet und nutzen die gute und aus Patientensicht „objektive Basis“ Ihres Teams.

Mit diesem Kommunikationstraining bieten wir ein kompaktes Seminar an, in dem das erfolgreiche Beratungsgespräch theoretisch und praktisch in verschiedenen Übungen trainiert wird. Die Beratungsgespräche werden systematisiert und wir zeigen Ihnen wie Ihr Team Sie mit kurzen, sehr individuellen und effektiven Gesprächen direkt unterstützen kann.

INHALT:

Die Basis gewinnender Kommunikation in der Zahnarzt-Praxis

Die erfolgreiche Zusammenarbeit in der Beratung zwischen dem Zahnarzt (Medizinische Beratung) und dem Mitarbeiterteam (Wirtschaftliche Beratung).

Strukturiertes Fragen und Aktives Zuhören

Verschiedene Beratungsgespräche mit unterschiedlichen Ausgangssituationen

Gruppenarbeiten & praktische Übungen inkl. Videoaufnahmen und anschließender Video-Analyse: Wie wirken Sie im Beratungsgespräch?

Was „sagt“ ihre Körpersprache im Beratungsgespräch über Ihre Mitarbeiterin nonverbal aus? Was machen Sie bereits alles gut und wie können Sie noch effektiver beraten?

Darüber hinaus bieten wir Beratungstrainings auch weiterhin individuell bei Ihnen vor Ort in der Praxis an.

WANN?

13.05.2011: 10.00 Uhr – 17 Uhr

27.05.2011: 10.00 Uhr – 17 Uhr

26.08.2011: 10.00 Uhr – 17 Uhr

WO?

Agentur Tafuro & Team

Grelckstraße 36, 22529 Hamburg



Zu guter Letzt: Unsere kleinen Sünden im Alltag...

Haben Sie auch Ihre kleinen Süchte, die Sie schlichtweg nerven?

Sanfte Süchte erscheinen harmlos, aber sie stehlen Ihnen Zeit, Geld und Energie, betäuben Ihre Emotionen, stören Ihre sozialen Kontakte und rauben Ihnen einfach Lebensfreude – auch wenn sie auf den ersten Blick so wirken, als enthielten sie ganz besonders viel Lebensfreude. Sie werden an einer sanften Sucht nicht sterben, aber mit ihr werden Sie auch nicht wirklich zufrieden leben.

Falsches Glück

Die Befriedigung jeder Sucht, auch einer sanften, ist stets nur von kurzer Dauer. Sie produziert vor allem neues Verlangen nach dem Ewiggleichen. Sanfte Süchte sind populär, weil sie meist aus den notwendigen Bedürfnissen nach Essen, Trinken, Informationen oder Unterhaltung entstehen. Aus der Notwendigkeit aber wird eine Sucht, sobald sie übertrieben und über ihren ursprünglichen Zweck hinaus beibehalten wird.

Bin ich süchtig?

Judith Wright hat in über 10 Jahren viel Erfahrung mit Betroffenen gesammelt. Wenn Sie sich in mindestens 3 der 5 nachfolgenden Merkmale wiederentdecken, gehören auch Sie zu den über 80 % der Menschen, die mit einer sanften Sucht zu kämpfen haben:

1. Kleine Fluchten: Der Hauptnutzen der sanften Süchte: Sie helfen Ihnen, unangenehmen Gefühlen zu entfliehen. Wenn Sie traurig werden, zornig oder ein Gefühl der Sinnlosigkeit über Sie kommt, dann flüchten Sie in die kleinen Freuden des Essens oder Einkaufens, der erotischen Träumereien oder Online-Fantasien.

2. Magnetische Anziehungskräfte: Die Attraktivität Ihrer kleinen Süchte ist sehr stark. Selbst wenn Sie in Ihrem Kopf Nein sagen – Ihr gesamter restlicher Körper sagt Ja. Sie merken, dass alle guten Vorsätze nichts helfen.

3. Vernünftige Erklärungen: Ihr Kopf entwickelt nicht nur gute Vorsätze, die sanfte Sucht einzudämmen, sondern parallel dazu eine Reihe guter Gründe, eben das nicht zu tun. Sie sammeln kluge Argumente: dass es doch etwas Schönes sei, einmal über die Stränge zu schlagen; dass es Ihrer Seele gut tue, etwas aufzuschieben und zu faulenzeln; dass Ihre kleine Kaufsucht die Konjunktur am Laufen halte.

4. Stinkige Gedanken: Trotz der oben genannten Rechtfertigungen: Wenn Sie die Chipstüte geleert oder eine halbe Nacht das Netz durchsurft haben, fühlen Sie sich keineswegs glücklich oder erfüllt, sondern ärgern sich über sich. Manchmal projizieren Sie diesen Ärger auf Ihren Lebenspartner, der ja immer wieder kritische Bemerkungen über Ihre kleinen Exzesse macht. So kann aus Ihren stinkigen Gedanken richtiger Stunk werden.

5. Süße Verstecke: Eins der untrüglichen Merkmale für eine richtige Sucht ist das Verbergen. Selbst wenn Sie darüber Witze machen, dass Sie Ihre Schokoladentafeln vor sich selbst verstecken – sobald Sie versuchen,

Ihre kleinen Fluchten vor sich und anderen geheim zu halten, sagen Sie ehrlich zu sich: Da stimmt doch etwas nicht, da sollte ich etwas ändern. Aber wie?

Mit dem folgenden **4-Schritte-Programm** schaffen Sie es, sich aus dem freundlichen Würgegriff der kleinen Verführungen zu befreien.

1. Treffen Sie eine bewusste Entscheidung: Formulieren Sie dabei positiv. Entscheiden Sie sich nicht gegen Ihre Süchte, sondern für ein bewusstes, intensiveres Leben. Schreiben Sie es in Ihren Kalender oder in Ihr Tagebuch: Ab heute will ich mich nicht mehr zufrieden geben mit den oberflächlichen, schnell vergänglichen Gaben. Ich will nicht nur Leben light, ich will das volle Leben!

2. Nutzen Sie die kluge Lebensmathematik: Die Formel für Ihren inneren Reichtum ist einfach: Fügen Sie Ihrem Leben Aktivitäten hinzu, die Sie mit Freude erfüllen – dann verlieren die sanften Süchte fast von selbst ihre Macht. Allerdings funktioniert das nicht mit jeder x-beliebigen Beschäftigung. Zunächst sollten Sie den tieferen Zweck Ihrer sanften Sucht ergründen.

3. Finden Sie Ihren Hunger: Jede Sucht, auch wenn sie noch so klein ist, enthält eine Suche. Und zwar nach einer entscheidenden spirituellen Zutat Ihres Lebens. Wonach hungern Sie? Stellen Sie sich Ihre Sucht bildhaft vor Augen und testen Sie, welcher der genannten Lebenswünsche am ehesten zu ihr passen könnte: Sich ausdrücken können. Geliebt werden. Lieben. Die zuge dachte Aufgabe erfüllen. Wachsen. Lernen. Vertrauen. Einen anderen Menschen haben. Sich mit dem großen Ganzen verbunden fühlen. Glücklich sein. Mit sich selbst eins sein. Bekannt sein. Anders sein. Gott erfahren.

4. Lösen Sie das Puzzle: Zu jeder Sucht gibt es ein genau passendes Ergänzungsstück, das aus der Energie verzehrenden Obsession eine Energie spendende Bereicherung Ihres Lebens machen kann. Sie finden es, indem Sie ausprobieren, mit welchen anderen Tätigkeiten Sie den geistigen und geistlichen Hunger stillen können, der hinter Ihrer sanften Sucht steckt. Ein paar Beispiele:

Sanfte Sucht: Fernsehen. Hunger: Sich verbunden fühlen. Alternative: Einen Freund anrufen, sich treffen.

Sanfte Sucht: Naschen und Essen. Hunger: Erfüllt sein. Alternative: Meditation, Wandern, Natur erleben.

Sanfte Sucht: Einkaufen. Hunger: Sich reich fühlen. Alternative: „Sammeln“ Sie Freunde, Ideen, Gedichte ... aber keine Sachen.

Sanfte Sucht: Aufschieberitis. Hunger: Sich frei fühlen. Alternative: Sich helfen lassen, Arbeit abgeben.

Das sind, wie gesagt, nur Beispiele. Entwickeln Sie Ihren eigenen Dreischritt aus Sucht, Hunger und Alternative.

Viel Erfolg wünschen wir Ihnen dabei!

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.

© 2011 TAFURO & TEAM Alle Rechte vorbehalten.