

Inhalt

Vorwort	V
Über die Autorin	VII
Teil 1 Honorarentwicklung	1
<hr/>	
Was Zahnärzte wirklich verdienen	2
Die Honorarentwicklung während der letzten Jahre	2
Brutto ist nicht gleich Netto – den Gewinn richtig kalkulieren	6
Teil 2 Gewinnmaximierung	11
<hr/>	
Kapitel I Gewinnsteigerungspotenzial auf Patientenseite	12
Zahlungsausfall des Patienten vermeiden	12
Höherer Rücklauf von Heil- und Kostenplänen	24
Die Kostenpläne optimal realisieren	26
Zusammenfassung Kapitel I	31
Kapitel II Gewinnsteigerungspotenzial auf Kassenseite	34
Verliert die Praxis Honorar aufgrund des Verteilungsmaßstabs?	34
Verliert die Praxis Honorar aufgrund von Wirtschaftlichkeitsprüfungen?	45
Wie das Kassenhonorar optimal ausgeschöpft werden kann	58

Welche Zuzahlungsleistungen Sie gezielt in ihrer Praxis fördern sollten	65
Zusammenfassung Kapitel II	69
Kapitel III Warum ist Mitarbeitermotivation wichtig?	72
Was ist Motivation?	72
Wie kommt Motivation zustande?	74
Warum ist Mitarbeitermotivation so wichtig?	77
Wichtig zu wissen!	78
Wie motiviere ich meine Mitarbeiter?	82
Zusammenfassung Kapitel III	84
Kapitel IV Der Patient als Kunde	86
Patientenzufriedenheit – das A und O	86
Die Relevanz der Arzt-Patienten-Beziehung	90
Zusammenfassung Kapitel IV	109
Kapitel V Akquise neuer Patienten	111
Welche Zielgruppe spreche ich an?	111
Werbung und Public Relations	112
Der erste Eindruck zählt!	114
Zusammenfassung Kapitel V	117
Schlusswort	118
Literatur	119

Teil 3 Anlagen 121

Anlage 1	Abtretungserklärung für andersartige Versorgung/direkt abgerechnete Mischfälle	122
Anlage 2	Abtretungserklärung für die private Versicherung oder Zusatzversicherung	123
Anlage 3	Formular für höheren Rücklauf von Heil- und Kostenplänen	124
Anlage 4	Zahnersatz Eigenanteil	125