

Ansprechpartner

Sie finden Ihr Problem nicht in unserer Auflistung? Kein Problem, denn dies stellt nur eine Auswahl da. Also bei Fragen rund um unser Beratungsangebot schreiben Sie uns eine Email an info@deltamed24.de oder rufen Sie uns unter 041 21 – 78 88 87 1 an.

Leistungsspektrum Praxis-Beratungen

- Strategieberatung
- Kooperation
- Finanzen
- Marketing / Vertrieb (IGeLn)
- Praxisorganisation / Praxis Check Up
- Datenschutzanalyse
- Qualitätsmanagement
 - QM-Analyse – Wie fit ist Ihre Praxis?
 - Einführungsseminar: Grundzüge des QMS
 - Gruppenseminar: Aufbau eines QMS
 - QM für kleine Physiotherapienpraxen
 - QM für Physio- oder Rehazentren
 - QM für Apotheken

1. Strategieberatung „Veränderungen erfolgreich anpacken“

Unter Strategie versteht man im Allgemeinen ein längerfristig ausgerichtetes, planvolles Anstreben eines Ziels. Die Frage ist wie zukunftsfähig ist Ihre Praxis? Haben Sie eine langfristige Planung und Ziele, die Sie mit Ihrer Praxis erreichen möchten? Durch den zunehmenden Veränderungsdruck auf die Arztpraxis ist sind Praxen „gezwungen“ sich um grundlegende unternehmerische Dinge zu kümmern. Schätzen Sie selber ein, ob Ihre Praxis gut vorbereitet ist:

- Hat die Praxis kurze Wartezeiten, eine gleichmäßige Auslastung und kaum Fehler oder Versäumnisse bei Tagesroutinen?
- Bereitschaft betriebswirtschaftliches Know How zu erlernen und einzusetzen, um Marktkompetenz zu erlangen?
- Bereitschaft Instrumente des Marketing für das eigene Dienstleistungsunternehmen Arztpraxis zum Wohle der Patienten, aber auch zur langfristigen Sicherung der wirtschaftlichen Ertragslage, soweit notwendig, einzusetzen?
- Haben Sie einen konkreten Maßnahmenplan für das seit 2004 geforderte Qualitätsmanagement?
- Kommunizieren und verhalten sich die Praxismitarbeiter/innen freundlich, höflich und aufmerksam – gerade auch in Stresssituationen?
- Sind Sie sich in Ihrer Praxisgemeinschaft o. ä. (immer noch) in wesentlichen Dingen einig? (Wer macht wie viele Patienten, Gewinn, Kostenverteilung?) Ziehen alle an einem Strang, sind alle ein Team und es läuft harmonisch?
- Gibt es eine Praxis-Strategie, wo die Praxis in den nächsten 3-5 Jahren hin will?
- Hat Ihre Praxis ein Finanzcontrolling und eine Finanzplanung?

Wenn Sie auf alle diese Fragen eine beruhigende Antwort gefunden haben, können wir wenig für Sie tun. Alle anderen können uns gerne dazu anrufen und sich darüber mit uns unterhalten, unverbindlich und kostenfrei.

2. Kooperationen

Für Praxisnetze, Apparate- und Praxisgemeinschaften, Gemeinschaftspraxen, Ärztehäuser, Medizinische Versorgungszentren und Integrierte Versorgungszentren *Sie wollen Ihr Einzelkämpferdasein aufgeben und sich einer größeren ärztlichen Kooperation anschließen? Dieser Gedanke ist - was die ökonomischen Aspekte angeht - goldrichtig. Aber ein Zusammenschluss muss gut durchdacht und geplant sein.*

Die meisten Ärzte glauben, sie müssten nur einen Vertrag aushandeln und die Aufgaben verteilen: Fertig ist die Kooperation. Im Alltag enden solche Projekte aber oft im Fiasko. Der Grund: In der Planung wurden entscheidende Elemente nicht beachtet: die persönlichen Ziele und Motive der Partner, ihre Strategien und Unternehmenskulturen.

Unser Beratungsangebot

In der ersten Phase (Strategischer Entscheid) analysieren wir mit Ihnen die Situation ihres Unternehmens im Gesundheitsmarkt. Dazu gehören Stärken-Schwächen-Analyse, Konkurrenzanalyse, Branchenanalyse und Wertkettenanalyse. So identifizieren wir mit Ihnen das Strategie- und Wertsteigerungspotential, um die Frage zu beantworten: Was bringt mir eine Fusion persönlich und unternehmerisch?

In der zweiten Phase (Partnerwahl) erstellen wir ein Profil, dem der künftige Partner idealerweise entsprechen sollte. Anhand dieses Profils lässt sich prüfen, ob Ihre Interessen mit denen des potentiellen Partners übereinstimmen - unter anderem in strategischer und kultureller Hinsicht. Eine Übereinstimmung nennt man "Fit".

In der dritten Phase besprechen wir, welche Unternehmensform optimal ist und wie sie sich rechtlich ausgestaltet lässt. Hier wird auch darüber diskutiert, welche Ressourcen die jeweiligen Partner in die Kooperation mit einbringen.

In der vierten Phase steigen wir in die konkreten Vertragsverhandlungen ein. Dabei geht es zum Beispiel darum

- Das ökonomische Risiko einzuschränken, sollte die Kooperation nicht funktionieren,
- die Möglichkeiten des Partners zu limitieren, andere Kooperation einzugehen,
- Sanktionen festzulegen, wenn gegen Vertragsregelungen verstoßen wird

Außerdem erarbeiten wir die Regeln des internen Managements. Dazu gehört es, Kompetenzen, Kommunikationskanäle, Entscheidungsmechanismen und Grundsätze der Personalführung zu fixieren. Das Ziel der Vertragsverhandlungen ist es, einen formalen Rechts-, Vertrags- und Koordinationsrahmen für die Partnerschaft zu schaffen. Last but not least erstellen wir mit Ihnen einen Businessplan, der zeigt, wie sich das Unternehmen am Markt bewähren kann.

3. Finanzen – die betriebswirtschaftliche Praxisanalyse

Die betriebswirtschaftliche Praxisanalyse soll, die finanzielle Situation der Praxis anhand von Kennzahlen und Daten zu durchleuchten. Diese Analyse des Ist-Zustandes gibt dem Praxisinhaber einen schnellen Überblick über die derzeitige Situation der Praxis und ist die Basis für strategische Entscheidungen.

Unsere Analyse soll Sie darüber hinaus in die Lage versetzen, quartalsweise Ziele aufzustellen, diese mit einem eigenen Kontroll- und Steuerungsinstrument (unabhängig von anderen Dienstleistern) zu überwachen, und nötigenfalls rechtzeitig selbst gegensteuern zu können.

Ablauf und Inhalt

1. Zunächst müssen die Daten Ihrer Praxis erhoben werden. Diese Arbeit können wir nur mit Ihnen gemeinsam ausführen. Dazu kommen wir für ca. einen halben Tag in Ihre Praxis. Wir benötigen Daten über: Umsatz, verschiedene Kostenarten, Zinsen, Entnahmen, Restschulden, Unternehmerlohn, Vorsorgeaufwendungen, Arbeitsstunden, Anlagevermögen, Abschreibungen, Forderungen, Verbindlichkeiten und Kontostände.

2. Danach werten wir diese Daten aus und analysieren den Status Ihrer Praxis.

3. In einer zweiten Sitzung besprechen wir mit Ihnen die Ergebnisse der Analyse. Dabei erläutern wir Ihnen die Kennzahlen und besprechen ggf. mit Ihnen die daraus abzuleitenden Schritte für die Zukunft. Sie erhalten Informationen über: Gewinn, Umsatzrendite, Rendite des Anlagevermögens, Liquidität, Produktivität und die Entschuldungskraft ihres Unternehmens.

Als Instrument für Ihr Controlling richten wir Ihnen, sofern Ihre Systemvoraussetzungen dieses zulassen, ein PC-gestütztes Analyse- und

Auswertungsinstrument ein. Damit können Sie Ihre Praxissituation zukünftig selbst analysieren.

4. Marketing / Vertrieb / IGeL - „IGeL erfolgreich einführen“

Was Sie bei der Planung und Umsetzung wirklich beachten müssen Vorgehen, Tipps und Hilfe bei Problemen

Viele Praxen versprechen sich von IGeL-Leistungen ein lukratives Zusatzgeschäft. Doch nicht selten folgt der Anfangseuphorie ein Tal der Tränen. Die Ursachen für ein Scheitern sind sehr verschieden. Ist die Praxis gedanklich soweit, Geld zu nehmen? Hat die Praxis überhaupt ein entsprechendes zahlungsbereites Klientel? Hat die Praxis bei Planung und Umsetzung alles Notwendige getan? Haben Sie Erfahrung im Bereich Projektmanagement?

Gerade die letzte Frage muss häufig mit einem Nein beantwortet werden. Schnellschüsse ("Dann igeln wir mal mit XY") haben eine sehr kurze Halbwertszeit. Nur eine sorgfältige Planung und Konzeption Ihres neuen Geschäftszweiges gewährleistet anhaltenden Erfolg und wird so zum Motivationsfaktor für Sie und ihr Praxisteam. Durch unsere Beratung erhalten Sie das Rüstzeug für das richtige Vorgehen und Lösungsvorschläge für häufige Probleme.

- Selbstmotivation: eigene Blockaden überwinden
- Teambotivation: zum Mitmachen bewegen
- Leistungsgestaltung: Art, Umfang, Preise
- Patienten überzeugen: Kernelemente des Marketings
- Ethische Verkaufskommunikation: Wie sag ich's wirksam
- Planung: Einbau der Leistungen in Praxisorganisation und -ablauf
- Nachhaltigkeit: Vermeidung von Eintagsfliegen
- Problemsituation / individuelle Fragestellungen

5. Praxisorganisation / Praxis Check Up

Wie können, je nach individueller Zielsetzung, die vorhandenen Praxisressourcen möglichst optimal ausgeschöpft werden? Wir helfen Ihnen als Praxisinhaber dabei, objektive Informationen darüber zu bekommen, wie gut die organisatorischen Abläufe wirklich sind und wie patientenorientiert die Praxis ausgerichtet ist.

Unter Verwendung eines ganzheitlichen Ansatzes werden die organisatorischen Abläufe sowie das gesamte Erscheinungsbild der Praxis analysiert:

- Wo liegen die Stärken / Schwächen der Praxis
- Wo liegt ungenutztes Potential
- Wie optimal sind die Abläufe wirklich
- Wie gut funktioniert die Kommunikation

Aus den Ergebnissen dieses Praxis Check Ups ist es Ihnen möglich, eine Standortbestimmung vorzunehmen und notwendige Veränderungen einzuleiten. Wir entwickeln gemeinsam mit Ihnen einen Maßnahmenplan, wie eventuelle Schwachstellen behoben, Veränderungen professionell umgesetzt und die Praxisabläufe zukunftsfähig gestaltet werden können. Die festgelegten Optimierungen führen wir auf Wunsch gemeinsam mit Ihnen in der Arztpraxis durch.

Der Sofortnutzen ist ein größerer wirtschaftlicher Erfolg, weil:

- Unnötige Reibungsverluste beseitigt werden, somit
- mehr Zeit für die Medizin bleibt, damit
- der Arzt und das Personal motivierter sind und deshalb
- zufriedene Patienten gerne wiederkommen!

6. Datenschutzanalyse

Der Datenschutz in Arztpraxen hat einen besonderen Stellenwert, weil die ärztliche Schweigepflicht die Vertrauensbasis für die Arzt-Patient-Beziehung darstellt. Aufgrund der persönlichen und zum Teil sehr sensiblen Daten spielt der korrekte Umgang mit Patientendaten auch eine wichtige Rolle im Rahmen eines Qualitätsmanagementsystems. Darüber hinaus regelt Artikel 4f des neuen Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG) vom 23.05.2001 ob und unter welchen

Vorraussetzungen niedergelassene Ärzte verpflichtet sind, Datenschutzbeauftragte zu bestellen.

Ziel der Analyse ist es die technischen und organisatorischen Schwachstellen des Datenschutzes innerhalb Ihrer Praxis aufzudecken um den Umgang mit Patientendaten den Anforderungen des Qualitätsmanagement anzupassen zu können. Dabei ist z. B. von Interesse:

- Wie erfolgt die Datensicherung
- Wie ist der Umgang mit Patientendaten geregelt
- EDV und Datenschutz – was sollte beachtet werden
- Wie ist der Aufgabenbereich der Datenschutzbeauftragten geregelt
- Wie ist die Diskretion in den einzelnen Bereichen der Arztpraxis umgesetzt

Zusätzlich besteht die Möglichkeit, Ihre Datenschutzbeauftragte von uns in allen erforderlichen Qualifikationen schulen zu lassen.

7. Qualitätsmanagement

Warum Qualitätsmanagement

Ab 1.1.2004 fordert das Gesetz (SGBV, § 135 a) auch für Arztpraxen die Einrichtung eines Qualitätsmanagement-Systems (QMS). Unabhängig von der gesetzlichen Forderung sind wir davon überzeugt, dass ein individuell aufgebautes Qualitätsmanagement-System viele Vorteile für die Arztpraxis mit sich bringt:

- Sicherung in Haftungsfällen
- Schnellere Einarbeitung neuer Mitarbeiter
- Erhöhung der Effizienz der Abläufe
- Steigerung der Patientenzufriedenheit
- Verbesserte Zusammenarbeit im Team
- Klare Verantwortlichkeiten / Zuständigkeiten

a) QM-Analyse - Ihr individueller Fahrplan zum Qualitätsmanagement-system

Bei einem Besuch vor Ort begutachten wir alle kritischen Bereiche (Organisation & Strategie, Mitarbeiterführung, Risikomanagement, Datenschutz, Patientenorientierung) und zeigen Ihnen auf, wo Ihre Praxis steht. Aus den

Ergebnissen der Analyse leiten wir für Sie einen Maßnahmenplan ab und beraten Sie dabei wie Ihre Praxis zu einem optimalen Qualitätsmanagement-System kommt. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, Ihre Qualitätsmanagementbeauftragte von uns schulen zu lassen und wir helfen Ihnen, das Qualitätsmanagementhandbuch und die dazugehörigen Dokumentation zu erstellen.

b) Grundzüge des Qualitätsmanagement

In unserem Einführungsseminar wollen wir mit Ihnen folgende Themenschwerpunkte besprechen:

Grundlagen eines Qualitätsmanagements (QM)

- Was ist Qualitätsmanagement und wo wird es in der Praxis sichtbar
- Überblick und Eignung verschiedener QM-Systeme
- Begriffsdefinitionen

Erstellung eines QM-Systems

- Wie ist ein Qualitätsmanagementsystem aufgebaut
- Welche Kernbereiche Ihrer Praxis sind betroffen
- Ausgewählte Praxis-Beispiele

Dem Charakter der Veranstaltung als Workshop entsprechend wird der Diskussion ein breiter Raum eingeräumt und Ihre individuellen Fragen beantwortet. Dieser Workshop ist geeignet für Ärzte und Arzthelferinnen, die das Qualitätsmanagement in der Praxis leiten bzw. umsetzen (wollen).

c) Aufbau eines Qualitätsmanagement-Systems(QMS) für Arztpraxen

Unser Ziel ist es, Ihre Arztpraxis beim Aufbau eines zertifizierungsreifen QMS aktiv und praxisnah zu unterstützen, den Zeitaufwand dabei aber so gering wie möglich zu halten. Aus diesem Grund verfolgen wir folgenden Ansatz (für Einzelpraxen oder als Gruppenseminar):

QM-Workshop:

Gemeinsam mit der Arztpraxis (Arzt und einer Praxismitarbeiterin) werden wir in 6 dreieinhalbstündigen Sitzungen den Aufbau eines QMS erarbeiten. Im Rahmen der Workshops haben Sie die Möglichkeit zum Erfahrungsaustausch untereinander und

bekommen von uns kompetente Hilfestellung bei der praktischen Umsetzung. In der abschließenden sechsten Sitzung werden dann die letzten Feinheiten besprochen, damit Sie für eine eventuelle Zertifizierung bestens gerüstet sind

Hausaufgaben:

Um die zeitnahe Umsetzung des Gelernten in die Praxis zu fördern, erhalten Sie zwischen den Sitzungen Hausaufgaben. Die Aufgabenstellungen beinhalten die Anwendung der erworbenen Kenntnisse auf die individuellen Bedürfnisse des eigenen Praxisalltags. Falls dabei Probleme auftauchen sollten, stehen wir für telefonische Rückfragen zur Verfügung und natürlich wird das Erarbeitete in der nächsten Sitzung besprochen und von uns kommentiert.

QMB-Seminar:

Zwischen den 6 Einheiten sind zwei weitere, je fünfstündige Seminartage nur für die Arbeit mit den Praxismitarbeiterinnen (QMB) vorgesehen. Ziel dieser Seminartage ist die Erarbeitung und Fertigstellung des QM-Handbuch. In kleinen Gruppen soll den QMB das notwendige Wissen und die Fähigkeiten zur erfolgreichen Einführung des QMS vermittelt werden.

Controlling:

Zur Vorbereitung auf das zweite QMB-Seminar erhalten Sie die Möglichkeit alle bis dahin erarbeiteten Materialien von uns kontrollieren und korrigieren zu lassen. Ziel dieses Controlling ist ein zwischenzeitliches Feedback zu Ihrem QMS, um Sie so sicher zur Zertifizierungsreife zu führen.

Zeitlicher Ablauf:

Die QM-Einführung erstreckt sich über einen Zeitraum von ca. 12 bis 15 Monaten. Dies hat den Vorteil, dass der QM-Aufbau ohne übermäßigen Stress durchgeführt werden kann und genügend Zeit vorhanden ist, das QM-System in der Praxis auch zu leben.

d) Qualitätsmanagement für Apotheken - QM einführen heißt Kompetenz zeigen

Ein Qualitätsmanagementsystem bei Apotheken muss auf eine reproduzierbare Qualität, ständige Optimierung der Abläufe und somit, auf lange Sicht, auf den

Geschäftserfolg ausgerichtet sein. Ein QMS fördert unter anderem eine kompetente Beratung auf höchstem Niveau, die Motivation der Mitarbeiter und den Teamgeist. In Zukunft werden Vertragspartner, wie Altenheime und Krankenkassen nur noch mit zertifizierten Unternehmen verhandeln. Sie können mögliche Probleme schnell identifizieren und korrigieren und können flexibler auf veränderte Rahmenbedingungen reagieren

Weitere Vorteile

- höhere Zufriedenheit und Motivation Ihrer Mitarbeiter
- klare Regelungen von Zuständigkeiten
- Systematische Qualifizierung
- Sicherung der Qualität der Leistung
- Kompetente Beratung
- Vertrauensbildung bei Kostenträgern / Vertragspartnern
- Erhöhte Wirtschaftlichkeit
- Verbesserte Wettbewerbssituation

Wir führen Sie zu einem QM- System über eine Einzelberatung in Ihrer Apotheke oder über eine Gruppenberatung gemeinsam mit mindestens 5 - 10 Apotheken.

Unser Ziel ist es, Sie auf eine mögliche Zertifizierung nach DIN EN ISO 9001:2000 bestmöglich vorzubereiten und ein gelebtes, effizienzbasiertes QMS bei Ihnen zu implementieren.

e) Neuorientierung und Zukunftssicherung für die Physiotherapie in einem neuen gesundheitspolitischen Umfeld

Der Druck auf die Physiotherapie-Praxen steigt in den letzten Jahren permanent. Sie haben nicht nur mit rückläufigen Verordnungsmengen, sondern auch mit zunehmenden Forderungen nach Qualität in der Praxis zu tun. Mit unseren Seminaren lernen Sie, kleine Qualitäts-Schritte schnell zu gehen und das Teamgefühl in der Praxis und den Ruf in Ihrem Einzugsgebiet zu steigern.