

Betriebswirtschaftliche Praxisführung

In nahezu jeder Praxis gibt es Themen oder Prozesse die man verbessern kann. Wir unterstützen Sie im Rahmen der Praxisführung mit Hilfestellungen zu Ablaufplanung, Marketing, Zeitmanagement und co. Gemeinsam erheben wir den Status Quo, entwickeln Maßnahmen und begleiten Sie in den nächsten Jahren, um die getroffenen Maßnahmen zu bewerten.

Unser Angebot:

- Umsatz- und Kostenanalyse
- Praxisanalyse
- SWOT-Analyse
- Balanced Scorecard (BSC)
- Praxisstrategie

Umsatz- und Kostenanalyse

Zur erfolgreichen Steuerung des Unternehmens (Praxis) müssen verschiedene Parameter analysiert und verglichen werden. Wir ermitteln eine Reihe von Kennzahlen um die eigene Situation mit der Fachgruppe zu vergleichen und zu bewerten. Die Umsatz- und Kostenanalyse führt meist zu einer umfassenden Praxisanalyse.

Folgende Kennzahlen werden bewertet:

- Fallzahlen und Fallwerte
- Privateinnahmen und sonstige Einnahmen
- Investitionskosten
- Personalkostenquote

Praxisanalyse:

Die Praxisanalyse ist ein wichtiges Instrument, interne Prozesse zu analysieren und zu vergleichen, um Rückschlüsse auf die aktuelle Situation und Potentiale der Praxis zu ermöglichen. Ziel ist es, gemeinsam mit Ihnen die Praxisabläufe zu überprüfen und mit Ihnen und Ihrem Praxisteam Verbesserungsmaßnahmen zu arbeiten.

Dies erfolgt über folgende Maßnahmen:

- Fragebogen
- Benchmarkanalysen
- GAP-Analysen

SWOT-Analyse:

Unter der SWOT-Analyse versteht man die Erarbeitung der eigenen

- Stärken
- Schwächen
- Chancen
- Gefahren

Durch diese Kenntnisse lassen sich bisher unerkannte Potentiale aufdecken und kurz- & langfristige Maßnahmen zum Praxiserfolg ableiten.



Balanced Scorecard (BSC):

Die Balanced Scorecard (BSC) ist eine Methode, um die strategischen Ziele und Kennzahlen Ihres Unternehmens (Praxis) zu visualisieren. Sie dient dazu, Ihre Unternehmensstrategie konkret zu definieren und für die Zukunft zu planen. Mit der BSC werden vier Perspektiven beleuchtet:

- Finanzperspektive
- Prozessperspektive
- Patientenperspektive
- Entwicklungsperspektive

Praxisstrategie:

Größere Kooperationsmöglichkeiten/Fusionsmöglichkeiten sollten nicht nur auf reinem Bauchgefühl entschieden werden. Aufbauend auf der zulassungsrechtlichen Beratung unterstützen wir Sie in der betriebswirtschaftlichen Betrachtung Ihrer geplanten Strategie.

Hier sind folgende Themen zu berücksichtigen und zu planen:

- Honorarauswirkungen
- Kostenauswirkungen
- Patientenauswirkungen
- Verteilungen der Gesellschaftsanteile, Einbringung von Gegenständen

Kontaktdaten:
BWL-Beratung
E-Mail: BWL-Beratung@kvhessen.de
Tel.: 069 24741- 7600