

Prozessoptimierung als Hebel zur Kostensenkung und Ergebnisverbesserung

Über Wettbewerbsvorteile, die fast jeder haben kann, aber kaum einer nutzt

Ein „**must-have**“ für jeden, der sich mit QM beschäftigt oder beschäftigen muss, unabhängig davon ob QM schon in der Praxis installiert ist oder noch installiert werden muss.

Zum Thema

- **Wie hoch sind die Fehlleistungskosten in Ihrer Praxis (in % vom Umsatz)?**
- **Wie können Sie diese Kosten gezielt senken, um Ihr Ergebnis zu verbessern?**

Fehlleistungskosten sind Kosten, die immer dann entstehen, wenn etwas nicht so läuft, wie es laufen soll (z.B. bei der Verschiebung von Terminen, bei wiederholten Nachfragen in der Erstellung von Kostenvoranschlägen, beim Warten auf Informationen, bei suboptimaler Aufgabenerledigung). Die Höhe dieser Kosten ist in der einzelnen Praxis zumeist nicht bekannt („eh-da-Kosten“), kann jedoch (konservativ) auf 15 - 25% des Praxisumsatzes geschätzt werden.

Diese Kosten, die indirekt auf die Erlöse und voll auf das Ergebnis wirken, lassen sich durch systematische Prozessverbesserung beträchtlich senken. Allerdings wird dieser Weg bislang nur von wenigen Praxen beschritten, obwohl er doch deutliche Wettbewerbsvorteile bietet.

In der Veranstaltung werden wirksame Ansätze zur Prozessverbesserung und zur Senkung von Fehlleistungskosten vorgestellt und anhand von Beispielen so weit erläutert, dass sie in der eigenen Praxis mit Erfolg umgesetzt werden können. Folgende Fragestellungen werden während der 1,5-tägigen Veranstaltung u. a. behandelt:

- Wie hoch sind unsere Fehlleistungskosten? Wo sind Hebel zur Ergebnisverbesserung?
- Welche wirksamen und alltagstauglichen Ansätze zur Prozessverbesserung und zur Senkung von Fehlleistungskosten können wir in unserer Praxis einsetzen?
- Wo und wann fangen wir am besten an? Wie schaffen wir günstige Rahmenbedingungen für die Prozessverbesserung und die Senkung der Fehlleistungskosten?
- Wie können wir unsere Prozesse systematisch verbessern und unsere Fehlleistungskosten deutlich senken?
- Woran erkennen wir, ob wir erfolgreich waren?

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an PraxisinhaberInnen und PraxismanagerInnen.

Das Angebot gilt ausschließlich für PraxisinhaberInnen und PraxismitarbeiterInnen.

Prozessoptimierung als Hebel zur Kostensenkung und Ergebnisverbesserung

Über Wettbewerbsvorteile, die fast jeder haben kann, aber kaum einer nutzt

Fax-Anmeldung: 0251 - 9240030

– Maximal 15 Teilnehmer / Berücksichtigung nach Eingang –

– Das Angebot gilt ausschließlich für Praxisinhaber und Praxismitarbeiter –

Referent

Prof. Dr. Klaus-Peter Muthig

Inhaber, PHAIDROS Management Beratung; Professor, Universität Bremen; Lecturer, Donau-Universität Krems / www.management-beratung.com

Termin, Ort und Anmeldeschluss

Termin: Fr. 26.02.2010 / 15:00 - ca. 19:00 Uhr
Sa.27.02.2010 / 09:00 - ca. 16:30 Uhr

Ort: Hoyastr. 24, 48147 Münster

Anmeldeschluss: 12. Feb. 2010

Seminargebühr

- Die Seminargebühr beträgt 357,00 € incl. MwSt je Teilnehmer für BRZ-Mandanten
- **Nichtmandanten zahlen 595,00 €** incl. MwSt
- Seminarunterlagen, Verpflegung und ein Fortbildungsnachweis mit **elf Punkten gemäß BZÄK/DGZMK** sind enthalten

Ich/Wir möchte(n) mit insgesamt _____ Personen teilnehmen und melde(n) mich/uns hiermit verbindlich an.

Teilnehmer 1: _____

Teilnehmer 2: _____

Teilnehmer 3: _____

Praxisstempel und Unterschrift

Seite 2 von 2