



TAFURO & TEAM ●

Coaching Consulting Controlling
für Zahnärzte und Ärzte

Wir machen **Sie** und Ihre **Praxis** fit





Konzentrieren Sie sich wieder auf Ihre Behandlungen

Fachliche Kompetenz allein genügt heutzutage nicht mehr, um als niedergelassener Arzt oder Zahnarzt auf dem Gesundheitsmarkt zu bestehen. Der Mediziner muss ein Unternehmer sein, der seine Praxis nach betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten organisiert und aktive Patientengewinnung und -bindung betreibt. Gelingt das, ist er wirtschaftlich erfolgreich. Der Mediziner ist aber auch ein Mensch mit ganz eigenen Wünschen und Bedürfnissen. Kann er sie erfüllen, ist er persönlich erfolgreich. Erfolg ist also etwas, das viele verschiedene Facetten hat und ganz vom individuellen Menschen abhängt. Aber allein zu erkennen, wo Stärken, Schwächen und Perspektiven liegen, und die entsprechenden Maßnahmen zu ergreifen, ist oft schwierig. Wir helfen dabei, die persönliche Erfolgsdefinition zu entwickeln und zu verwirklichen.



Maßgeschneiderte Optimierungen dank Erfahrung

Was uns von anderen Unternehmensberatern unterscheidet, sind die Spezialisierung und der ganzheitliche Ansatz. Arztpraxen unterscheiden sich in vielen Punkten von „normalen“ Wirtschaftsbetrieben – und die muss man kennen, um erfolgreich zu beraten. Wir haben uns von vornherein auf Ärzte und Zahnärzte spezialisiert, um genau das zu gewährleisten. Durch die Betreuung von rund 2000 Praxen einschließlich tausender Praxistage vor Ort mit Analysen, Hospitationen und Supervisionen verfügen wir über eine außerordentliche Erfahrung. Wir kennen die Abläufe und Strukturen; wissen, was technisch und personell erforderlich und sinnvoll ist und wo betriebswirtschaftliche Optimierungspotenziale erschlossen werden können.



Die Individualität jeder Praxis sicherstellen

Im Zentrum unseres ganzheitlich orientierten Konzeptes steht dabei stets die Schlüsselperson jeder Praxis: der Arzt/die Ärztin als Individuum, das seine vielschichtigen Rollen als Mediziner, Unternehmer und Mensch mit eigenen Bedürfnissen in Einklang bringen muss. Für sie entwickeln wir individuelle Lösungen unter Einbeziehung aller relevanter Faktoren, die neben dem wirtschaftlichen auch den persönlichen Erfolg anstreben. Nachhaltige ökonomische Optimierung bei gleichzeitiger persönlicher Entlastung: Das ist es, was wir als aktive Begleiter, persönliche Coaches, Analytiker und Berater für eine zukunftssichere Praxis und mehr Zufriedenheit ermöglichen möchten.

J. Thiele

R. T. Thiele

Ein Team von Spezialisten für Ihre Praxis

Die zentralen Berater und Coaches bei Tafuro & Team sind Franco Tafuro und Dörte Kruse.

Franco Tafuro ist studierter Betriebswirtschaftler und ausgebildet als Persönlichkeitstrainer und Businesscoach. Der Autor vieler Fachveröffentlichungen und des Fachbuches „Unternehmen Zahnarztpraxis – Bausteine des Erfolgs“ hat langjährige Erfahrung in der Praxisberatung und kennt als Unternehmer die Besonderheiten der Selbstständigkeit aus eigener Anschauung.

Dörte Kruse, diplomierte Volkswirtin, ZFA und Business Coach (dvct) ist seit Oktober 2007 in der Coachingagentur Tafuro & Team - Coaching, Consulting & Controlling für Zahnärzte und Ärzte. Bei Ihrer Arbeit kann die Geschäftsführerin auf umfangreiche Berufserfahrung mit breit gefächelter Fachkompetenz aus Vertrieb, Unternehmens- und Personalberatung sowie auf zahlreiche Analysen, Strategien, Workshops und Seminare zurückgreifen. Die Qualifikation zum Business Coach ermöglicht es ihr, individuelle und passgenaue Lösungen zusammen mit ihren Kunden erfolgreich zu entwickeln.

Franco Tafuro und Dörte Kruse steht ein Team aus ausgewählten Spezialisten für verschiedene Aufgabenstellungen zur Seite. Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Rechtsanwälte oder auch Personalberater stehen je nach Auftragsstellung genauso zur Verfügung wie ein Team von kompetenten Praxistrainerinnen aus den Bereichen Organisation, QM, Assistenz und Abrechnung. Und natürlich arbeitet Tafuro & Team eng mit einem Team aus den Bereichen Grafik, Webdesign und Online-marketing zusammen.

„Für Ihre Zufriedenheit und das Erreichen Ihrer Ziele engagieren wir uns zu 100 %!“



Dörte Kruse

- Dipl. Volkswirtin
- ZFA
- Business Coach
- Geschäftsführerin



Franco Tafuro

- Dipl. Betriebswirt
- Marketing u. Personal
- Zertifizierter Business-Master Coach
- Inhaber

EVENTS



Ihr Partner für

- Teambuilding
- Incentives
- Betriebsausflüge

[• info@fitwerft.de](mailto:info@fitwerft.de)
[• www.fitwerft.de](http://www.fitwerft.de)

GESUNDHEITSMANAGEMENT



[• info@schulteconcept.de](mailto:info@schulteconcept.de)
[• www.schulteconcept.de](http://www.schulteconcept.de)

schulte
concept

Ihr Partner für

- Qualitätsmanagement
- Abrechnungsanalysen
- Online-Coaching & Abrechnung

[• info@schulteconcept.de](mailto:info@schulteconcept.de)
[• www.schulteconcept.de](http://www.schulteconcept.de)



fitwerft GbR • schulteconcept • Große Bäckerstraße 26 • 21335 Lüneburg • Telefon: 04131 220115-0 • Fax: 04131 220115-90

Persönlich und individuell: der Weg zu Ihren Zielen

Schnell, einfach und effektiv zu einer besseren Praxis und mehr persönlicher Zufriedenheit – das ist unser Anspruch. Die hohe Zahl der Weiterempfehlungen beweist, dass wir ihn erfüllen. Bis zum Ziel durchlaufen wir mit unserem Kunden einen dreistufigen, auf ihn abgestimmten Beratungsprozess.

Stufe 1: Persönliches Kennenlernen

Im gemeinsamen Gespräch sprechen wir über die aktuelle Ist-Situation und über die zukünftige Soll-Situation. Dabei wird schon einmal skizziert, mit welchen Maßnahmen das Ziel erreicht werden könnte. Aber besonders wichtig ist auf dieser Stufe die Klärung der Frage, ob die persönliche Chemie stimmt. Nur dann ist ein Coaching erfolgversprechend.

Stufe 2: Zielanalyse und Coachingstrategie

Hier geht es um die genaue Klärung der Zielsetzung und die Definition der Wege dorthin. Dafür führen wir vor Ort eine diskrete, professionelle und objektive Analyse sämtlicher notwendiger Fakten durch. Unsere schriftliche Zusammenfassung dieser Arbeit bildet dann die Grundlage für die gemeinsame Festlegung von Vorgehensweise, Aktivitäten, Terminen etc.

Stufe 3: Umsetzung mit Coach & Control

Teamworkshop, Beratungseminare, Coachings etc.: In dieser Stufe finden gemeinsam mit dem Arzt/der Ärztin und dem Praxisteam alle Maßnahmen statt, die für die gewünschten Änderungen definiert wurden. Wir sind stets ansprechbar, bei Bedarf vor Ort, kontrollieren regelmäßig das Erreichen von Zwischenzielen und nehmen erforderlichenfalls Feinabstimmungen vor. Tafuro & Team zeigt konkrete Lösungswege nicht nur auf, sondern begleitet sie gemeinsam im Team zur Zielerreichung.

*„Zusammenkommen ist ein Beginn, zusammenbleiben ist ein Fortschritt,
zusammenarbeiten ist ein Erfolg“*

Henry Ford

Wir arbeiten auf einem hohen fachlichen Niveau in der Zahntechnik. Uns ist es wichtig, dass die Qualität unserer Arbeiten unsere Kunden und Patienten begeistern. Besonders im ästhetischen Bereich ist es unser Ziel, die Natürlichkeit der Zähne in den Vordergrund zu stellen.

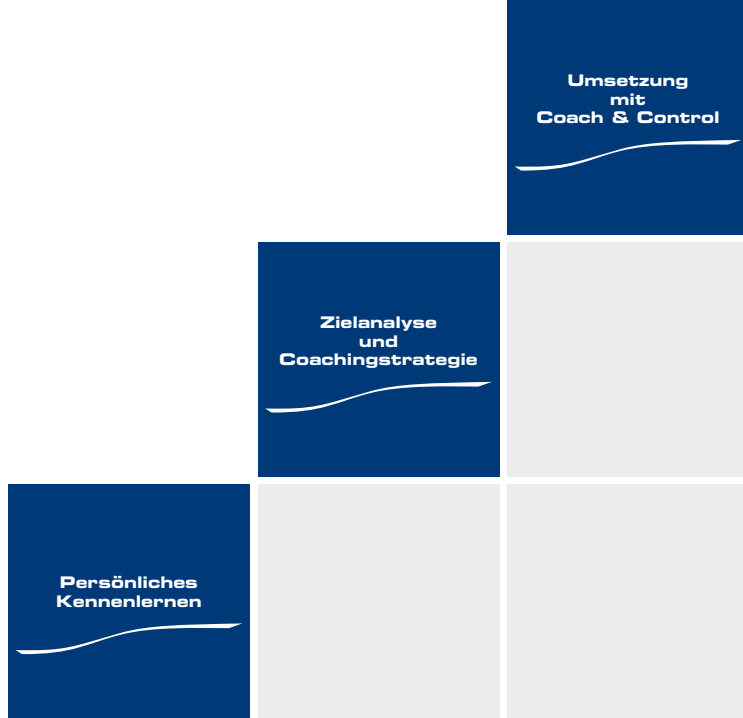


Technische Leistungen

- konventionelle Technik
- Frästechnik (eigene CAD-CAM für Zirkon u. NEM)
- Professionelle Schienen-Therapie
- Vollkeramik
- Ästhetische Frontzahn-Restaurationen
- Implantologie (alle Systeme)
- Funktionsanalyse mit Zebris-JMA-System

Service-Leistungen

- Ganzheitliche Zahnmedizin zertifiziert nach Sabath
- Top-Team im technischen Kundenbereich
- Farbnahme im Labor
- Praxisinterne Implantologie-Beratung
- Implantologie-Sprechstunde
- Arbeitsplanung von A - Z



Die Bandbreite der Maßnahmen, mit denen wir auf das Ziel hinarbeiten, ist groß und wird jeder Anforderung gerecht. Auswahl und Abstimmung erfolgen ausschließlich individuell abgestimmt, einzelne Bausteine sind ebenso möglich wie umfassende Leistungspakete.

- Emotionales Leistungscoaching (der Arzt als Unternehmer)
- Umsatzoptimierung und ergebnisorientierte Praxisberatung
- Teamtraining (z. B. Mitarbeiterführung, Teamschulungen für die Beratungsdelegation)
- Coach & Control (regelmäßige Überprüfung von Entwicklungs-/Veränderungsprozessen)
- Personaldiagnostik und Personalsuche
- Hotline-Coaching (schnelle Hilfe bei aktuellen Problemen)
- Mediation/Moderation (z. B. zur Vorbereitung von Praxisübergabe)
- Marketingunterstützung (z. B. Öffentlichkeitsarbeit im Einklang mit dem Standesrecht)
- Wirtschaftliches Controlling zur Verbesserung der Liquidität

Beispielhaft erfolgreich

„Es ist die Tat, die zählt“, das ist eine alte Erkenntnis. Wir können also viel über unsere Möglichkeiten zur Praxisoptimierung erzählen, aber letztlich ist das konkrete Ergebnis unserer Leistungen entscheidend. Deswegen möchten wir Ihnen einige ausgewählte Beispiele aus verschiedenen medizinischen Richtungen und aus dem gesamten Bundesgebiet präsentieren.

Unterstützung bei Praxisübernahme und „nichtmedizinischen“ Themen

Lösungsansatz: Bestandsaufnahme für erfolgreiche Praxisfortführung in neuer Besetzung, anschließend Coaching bei Mitarbeiterführung, Führungsstil/-konzept, Patientenmotivation, Eigenmotivation, Marketing und Optimierung von Kommunikation und Arbeitsabläufen.

Kundenfazit: „Ein entsprechendes Coaching würde ich Zahnärzten empfehlen, die mithilfe eines modernen Führungsstils die Weiterentwicklung ihrer Praxis lenken möchten, ohne das Gefühl der Fremdbestimmung aufkommen zu lassen. Ich merke, wie positiv sich unsere Praxis und auch meine persönlichen Fähigkeiten entwickelt haben.“

Umfassende Analyse für eine Neuausrichtung mit dem Schwerpunkt auf Mitarbeiterinterviews

Lösungsansatz: Befragung von rund 80 Mitarbeitern zu Praxis-Stärken, Entwicklungspotenzialen und Qualitätssicherung. Anschließend ausführliche Analyseauswertung und Entwicklung von Maßnahmen.

Kundenfazit: „Eine extern durchgeführte Analyse vermeidet Betriebsblindheit, die neutrale Durchführung der anschließend anonymisierten Interviews erleichterte den Mitarbeitern eine ehrliche Aussage. Wir haben wichtige Erkenntnisse für Optimierungsansätze gewonnen und Maßnahmen erhalten, um diese umzusetzen.“

Verbesserung der Arbeitsatmosphäre

Lösungsansatz: Neutrale Beleuchtung von interpersonellen Konflikten und hakenden Arbeitsabläufen. Anschließend Analyse, Interpretation und Entwicklung von Lösungen.

Kundenfazit: „Durch die enorme Unterstützung und Mithilfe sind viele Arbeitsabläufe heute systematischer und selbstverständlicher geworden, ist die Arbeitsatmosphäre fast schon paradiesisch.“





Überprüfung der „Ist-Situation“ als Präventivmaßnahme vor Imageverlust und Umsatzeinbrüchen

Lösungsansatz: Umfassendes individuelles Coaching, das betriebswirtschaftliche, organisatorische und personelle Aspekte einbezieht. Neben einer ausführlichen Analyse wurde auch ein Teamworkshop durchgeführt.

Kundenfazit: „Wir haben Schwachstellen aufgedeckt und können sie systematisch abstellen. Zudem wurde im ganzen Team eine sehr positive Aufbruchstimmung erwirkt. Meine Praxis hat sich außerdem betriebswirtschaftlich extrem gut weiterentwickelt. Wir konnten den Umsatz in 2012 um 15 und den Gewinn um 25 Prozent steigern.“

Entlastung der Zahnärztin („Burn-Out-Prophylaxe“) - Ausbau der Liquidität

Lösungsansatz: Objektive Analyse von „außen“. Aufbau von Teamstrukturen und Führungsinstrumenten. Geldverwendungsanalyse. Reifen des Teams durch Fördern und Fordern.

Kundenfazit: „Als erfahrener Praxiscoach und Ehemann einer Zahnärztin wusste der Praxiscoach sofort, wovon er spricht und was er tut. Er legte in der Analyse den „Finger in die Wunde“ – und das ist gut so. Klar, anschaulich und motivierend setzten wir dann gemeinsam mit ihm die notwendigen Maßnahmen in die Praxis um. Mein Team entlastet mich nun spürbar und arbeitet für meine Ziele. Und mein Praxisergebnis ist seit nun 4 Jahren deutlich gewachsen – bei geringerem Zeiteinsatz meinerseits.“

Dies ist eine kleine Auswahl an Coaching- und Beratungsbeispielen. Übrigens erhielten fast alle Kunden hierfür eine Förderung durch die Bafa. (www.beratungsfoerderung.info)

Wirtschaftlichkeit: Verbesserung der Liquidität

Lösungsansatz: Ist-Analyse der gesamten Praxissituation – inkl. aller betriebswirtschaftlichen Fakten. Definition von betriebswirtschaftlichen Zielgrößen und eines festen Behandlungskonzepts. Training von Beratungsgesprächen durch das Team. Analyse und Training im Bereich der Abrechnung. Controlling innerhalb eines Wirtschaftskonzepts im 3-monatigen Rhythmus vor Ort in der Praxis.

Kundenfazit: „Ich habe Betriebswirtschaft nie gelernt und mich auch zu selten mit meinen Zahlen auseinandergesetzt. Ich weiß nun, was ich pro Tag umsetzen muss – und vor allem ‚Wie?‘. Dieses Coaching gibt mir nun ergänzend zu meinem Kontostand und den BWA´s meines Steuerberaters den Weg vor, wie ich auch wirtschaftlich stehe, und was ich vor allem konkret verbessern kann, um auch private Ziele zu erreichen – oder mir einfach mit gutem Gewissen Zeit für mich und meine Familie selbst zu nehmen. Die Unterstützung bei den Gesprächen mit meinem Team war enorm wichtig. Vielen Dank!“

Wollen Sie mehr Erfolg für sich und Ihre Praxis?

Dann nehmen Sie Kontakt zu uns auf und vereinbaren Sie einen Termin für ein erstes Gespräch. Es ist kostenlos, unverbindlich und der beste Weg, sich kennenzulernen.

Wir freuen uns auf Sie!



Tafuro & Team
Grelckstraße 36
22529 Hamburg

Telefon: 040 76 97 39 67
Telefax: 040 76 97 39 66
Mobil: 0172 666 66 54

info@tafuro-und-team.de
www.tafuro-und-team.de

