

Analysetool für Dentallabors

Hilfestellung für Dentallabors in wirtschaftlichen Schwierigkeiten

Check	Was soll analysiert werden	Ziel der Analyse	Eingesetzte Mittel
	Standort und Infrastruktur		
<input type="checkbox"/>	Standort	Neuer Standort suchen	Standortmonitoring
<input type="checkbox"/>	Räumlichkeiten	Umbau, Änderungen, Renovation	Pläne, Angebote, Skizzen
<input type="checkbox"/>	Infrastruktur	Verbessern der Infrastruktur	Überprüfung und techn. Akzeptanz, Wirkung
<input type="checkbox"/>	Neue Technologien	Notwendigkeit und Rentabilität prüfen, Hilfeleistung bei Auswahl und Investitionen	Rentabilitätstool, Anforderungschecklisten
	Organisation		
<input type="checkbox"/>	Aufbauorganisation (Funktionale Struktur)	Überprüfen der einzelnen Abteilungen und Stellen auf Effizienz, Doppelfunktionen ausschalten, Schwachstellen erkennen	Organigramm und Stellenbeschreibungen, Funktionen
<input type="checkbox"/>	Ablauforganisation (Prozesskette)	Überprüfen der Abläufe und Prozesse, Verantwortungen klären, Ergonomie der Abläufe, Prozesse definiert?	Stellen, Funktionen, Stelleninhaber, Abläufe
	Personalmanagement		
<input type="checkbox"/>	Personalstruktur	Personalstruktur im Einklang mit den strategischen und operativen Zielen?	Personalbestand, Umsatzpotential, Kompetenz
<input type="checkbox"/>	Qualifikation und Kompetenz der MA	Kompetenz und Qualifikation der MA prüfen. Schwachstellen erkennen	Qualifikationsblätter der Mitarbeiter
<input type="checkbox"/>	Lohnstruktur	Lohnstruktur im Verhältnis zum Umsatz prüfen, Lohnstruktur im Verhältnis zur Branchenusanz prüfen	Lohnlisten, Vergleich mit der Leistung, Branchenvergleich, Lohn/Umsatz Relation

Check	Was soll analysiert werden	Ziel der Analyse	Eingesetzte Mittel
<input type="checkbox"/>	Führungskompetenz	Funktionieren die Führungskompetenzen, sind Ansprechpartner für alle Probleme zur Verfügung	Ansprechpartner, Problemanalyse, Massnahmenprozess
<input type="checkbox"/>	Aus- und Weiterbildung der MA	Sicherstellen der stetigen Weiterbildung in allen techn. Belangen in denen das Labor tätig ist	Ausbildungsbedarf, Ausbildungsplan, Kosten
	Kunden		
<input type="checkbox"/>	Kundenportfolio	Prüfen des Kundenportfolio, Altersstruktur, Potential, Risiken und Chancen	Checkliste Kundenstamm Risikoanalyse
<input type="checkbox"/>	Kunden-Umsatz-Profil	Erstellen eines Kundenumsatzprofiles (mit welchen Arbeiten macht welcher Kunde welchen Umsatz).	Kundenumsatzanalyse
	Marketing		
<input type="checkbox"/>	Marktumfeld (Mitbewerber)	Hauptmitbewerber erkennen, Differenzierung vom eigenen Labor zum Mitbewerber definieren	Mitbewerberanalyse, Differenzierungsanalyse
<input type="checkbox"/>	Image und Erscheinungsbild	Wie werde ich wahrgenommen, kennen die Zahnärzte in meinem Marktumfeld mein Labor	Event. Befragung
<input type="checkbox"/>	Angebot an techn. Arbeiten	Ist mein Angebot zeitgemäss, was fehlt im Angebot	Auflistung und Gewichtung
<input type="checkbox"/>	Spezialisierung USP	Welche USP habe ich?	Auflistung, Beschreibung, Botschaft für Nutzniesser
<input type="checkbox"/>	Serviceleistungen, Sonderleistungen	Welche Sonderleistungen biete ich an und kennen die Kunden diese?	Auflistung, Beschreibung, Botschaft für Nutzniesser
<input type="checkbox"/>	Preisbildung (Tarif), Konditionen	Welchen Tarif kann ich anwenden, welche Konditionen sind für meine Kunden interessant?	Preisliste und Konditionenblatt
<input type="checkbox"/>	Kundenzufriedenheit (Reklamationen)	Erfasse ich die Reklamationen von Kunden und werte ich diese aus? Treffe ich Massnahmen, wenn ich feststelle, dass Reklamationen wiederkehrend sind.	Formulare aus der QM (Dentic)

Check	Was soll analysiert werden	Ziel der Analyse	Eingesetzte Mittel
<input type="checkbox"/>	Werbemassnahmen	Welche Werbemassnahmen haben welchen Erfolg? Wurde dieser überhaupt gemessen?	Erfolg der Werbung messen
<input type="checkbox"/>	Kommunikation nach Aussen	Wie kommuniziere ich mit meinen Kunden? Wie mache ich sie auf Neuheiten und Angebote aufmerksam?	Kommunikationsmittel, Newsletter, Labormails, etc.
<input type="checkbox"/>	Kommunikation intern	Wie informiere ich meine Mitarbeiter über Vorkommnisse, Neuheiten etc.	Schwarzes Brett, Info-Sitzungen
<input type="checkbox"/>	Öffentlichkeitsarbeit	Betreibe ich Öffentlichkeitsarbeit?	
<input type="checkbox"/>	Distribution (Bring- und Abholservice)	Wie ist das Abholen und Liefern der Arbeiten gelöst? Sind die Kosten dafür verkraftbar?	Anzahl Botengänge, Kostenerfassung, Prozess prüfen
	Beschaffung		
<input type="checkbox"/>	Lieferantenportfolio	Mit welchen Lieferanten arbeite ich zusammen? Habe ich Gewähr, dass die Qualität und die Lieferbereitschaft meinen Vorstellungen entsprechen?	Lieferantenliste mit Kriterien
<input type="checkbox"/>	Lieferantenkonditionen	Habe ich die Konditionen überprüft und verhandelt? Gibt es Potential die Beschaffungskosten zu senken?	Konditionenliste, Verhandlungen
<input type="checkbox"/>	Organisation des Einkaufs	Wieviel Zeit wende ich auf für die Beschaffung? Wer entscheidet über die Freigabe von Bestellungen? Werden Bestellungen zusammengefasst? Wer kontrolliert die Lieferungen auf Kongruenz mit der Bestellung und Preiseinhaltung.	Prozess, Q-Sicherung und Nachverfolgbarkeit, Formulare aus dem QM Dentic
	Produktionsprozesse		
<input type="checkbox"/>	Prozesse (techn. Arbeiten)	Sind die techn. Prozesse dokumentiert und freigegeben? Erfasse ich die techn. Prozesse?	Prozesse definieren und erfassen auf Formular QM Dentic

Check	Was soll analysiert werden	Ziel der Analyse	Eingesetzte Mittel
<input type="checkbox"/>	Fremdleistungen	Wie werden Fremdleistungen vergeben? Wie wird die Qualität sichergestellt? Habe ich eine Marge an der Fremdleistung?	Kontrolle und Verhandlung
	Finanzen und Rechnungswesen		
<input type="checkbox"/>	Finanzen (Bilanz und Erfolgsrechnung)	Kann ich meine Bilanz und Erfolgsrechnung lesen und interpretieren? In welchen Zyklen erhalte ich eine Erfolgsrechnung?	Musterkontenplan verwenden
<input type="checkbox"/>	Kostenstruktur	Habe ich eine saubere Differenzierung der Kosten um die Kostenentwicklung zu überprüfen?	Kostenanalyse (Branchenusanz)
<input type="checkbox"/>	Liquidität und Führungskennzahlen	Kenne ich die laufende Liquidität? Habe ich Führungskennzahlen die mir monatlich Auskunft geben wie mein Unternehmen arbeitet?	Führungskennzahlen aus dem Führungstool
<input type="checkbox"/>	Ertrag	Bin ich mit dem Ertrag zufrieden und kann ich davon Rückstellungen machen?	Ertragslage analysieren
<input type="checkbox"/>	Zahlungsmoral der Kunden (Ausstände)	Kontrolliere ich die laufenden Debitorenausstände und erhöhe ich das Delkredere, wenn bei Kunden Verlustrisiko besteht?	Debitorenausstände erfassen, durchschnittliche Tage bis Zahlung, Risikokunden (Delkredere)
<input type="checkbox"/>	frei		
<input type="checkbox"/>	frei		