

Inhaltsverzeichnis

Der Steg ist das Ziel	1
Der Letzte macht das Licht aus	5
Mit der Zeit gehen (oder mit der Zeit untergehen)	11
Warum Sie aufhören sollten, Zeit gegen Geld zu tauschen	15
Der Zahnarzt als Einzelunternehmer	23
Das Experte-Manager-Unternehmer-Modell	33
Wieso Sie ruhig auch mal über den Tellerrand hinausblicken dürfen	41
Der Zahnarzt als Partner – Gemeinschaftspraxis oder Praxisgemeinschaft? ...	49
Interne und externe Überweisung – raus aus dem Tagesgeschäft	57
Clever Outsourcen für mehr Wirtschaftlichkeit	65
Verkaufen Sie Ihre Begeisterung!	73
Warum es so wichtig ist, dem Patienten eine Lösung anzubieten	79
Die Heuschrecken kommen – was ein Kaffeeröster und goldene Zahnbürsten auf dem deutschen Dentalmarkt zu suchen haben	85
Der Zahnarzt als Gründer eines medizinischen Versorgungszentrums	93
Auch Schmiede ihres eigenen Glücks müssen zunächst ihr Handwerk verstehen	99
Was wir von Steve Jobs über Personal lernen können	105
Gute Organisation ist nicht alles. Aber ohne ist alles nix	111
Meine Homepage macht der Sohn von X?	119

Die digitale Praxis – wie wichtig automatisierte Prozesse und gute Inhouse-Kommunikation sind (und warum alles immer mit allem zusammenhängt)	125
Ins Auge fallen oder warum der Außenauftritt stimmen muss	131
Das 1 × 1 der Praxisführung – die richtigen Dinge tun und die Dinge richtig tun	137
Agile Personalführung im Ameisenhaufen	145
Es nützt nichts, gut zu sein, wenn keiner davon weiß	153
Das Hypophysensyndrom	157
Unique selling propositions (USPs) – was haben wir, das andere nicht haben?	169
Empfehlungen on- und offline – warum Sie Jameda & Co nicht ignorieren können	179
Nicht machen, was alle machen. Sondern was zu Ihnen passt	189
Was tun mit der gewonnenen Zeit?	203
Literatur	209