

Leipzig, 31. Januar 2003

### Wettbewerbsszenarien 2003 – Machen Sie Ihre Praxis fit für den Wettbewerb

Die Resonanz auf die Wahlleistungsserie der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis im vergangenen Jahr war außerordentlich groß. Der ZWP-Leserservice hatte alle Hände voll zu tun, die Anfragen wahlleistungsbegeisterter Praxisinhaber zu bearbeiten. Aus dem gezielten Leserinteresse konnten wir zwei wichtige Entwicklungen ableiten:

1. Der Trend zur Spezialisierung in der Zahnheilkunde ist aus technologischen und gesundheitspolitischen Gründen nicht mehr aufzuhalten und entwickelt sich zu einem entscheidenden Wettbewerbsfaktor der Zahnarztpraxis.

2. Nicht jeder Zahnarzt möchte sich selber spezialisieren, wird aber aus Investitions-, Rentabilitäts-, Haftungs- und Qualitätssicherungsgründen versuchen, in Kooperation mit Spezialisten den Patienten seiner Praxis das gesamte Spektrum der modernen Zahnheilkunde anzubieten.

Dieses Ergebnis deutet bereits an, dass es zahlreiche Wege und Alternativen gibt, sich im zukünftigen Wettbewerb um den Selbstzahler- und Wahlleistungspatienten zu positionieren und von Wachstumsmärkten zu profitieren. Von dieser Ausgabe an wird Ihnen ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis jeden Monat ein fachspezifisches Wettbewerbsszenario vorstellen, das alle Aspekte der strategischen Positionierung Ihrer Praxis beleuchtet: vom Einsteiger-Szenario über das Kooperationspartner-, Experten- oder Alternativ-Szenario. Anhand von Erfahrungsanalysen und praktischen Kollegenbeispielen soll Ihnen die Entscheidung für die richtige Spezialisierungsstrategie Ihrer Praxis erleichtert werden. Die vorliegende Ausgabe zeigt Möglichkeiten auf, wie Sie den Megatrend Implantologie in Ihr Praxisszenario integrieren können. Sollten Sie sich mit dem Gedanken tragen, in dieses spannende Wahlleistungssegment einzusteigen, empfehlen wir Ihnen den 10. IEC Implantologie-Einsteiger-Congress, der bereits über 4.000 Zahnärzte an die Implantologie herangeführt hat und von den wichtigsten Fachgesellschaften aktiv unterstützt wird. In den folgenden Ausgaben setzen wir diese umfassende Serie fort und bieten Ihnen wichtige Anregungen für die strategische Ausrichtung Ihrer Praxis im Gesundheitsmarkt der Zukunft.



Neues aus der Welt der Cosmetic Dentistry: die Kolumne vom Experten Dr. Josef Schmideder

### Cosmetic Dentistry – Bald auch in Deutschland breites Medien- und Fortbildungsangebot!

Kosmetische Leistungen stehen in der Patientengunst ganz weit oben. Auf Grund neuer Technologien und massiver Konsumentenwerbung führt der Wunsch nach einem schönen Lächeln jedes Jahr zu einer wachsenden Konsumentennachfrage in der Zahnarztpraxis. Man kann sich sicher darüber streiten, ob es sich dabei um medizinische Maßnahmen handelt oder nicht. Fakt ist jedoch, dass die Compliance hoch ist und die Patienten für ein gesteigertes Selbstwertgefühl offensichtlich bereit sind, tief in die eigene Tasche zu greifen. Marktorientierte Praxen haben sich bereits international über die vorwiegend aus den USA kommenden Trends in der Cosmetic Dentistry informiert. Mit dem Supplement „ZWP spezial“ zum Thema Bleaching startet die Oemus Media AG in Zusammenarbeit mit dem renommierten Ästhetik-Experten Dr. Josef Schmideder eine Medien- und Fortbildungsoffensive – von der Erweiterung des Angebotspektrums Ihrer Praxis bis zur Spezialisierung auf kosmetische Zahnheilkunde. Neben einer regelmäßigen Kolumne in der ZWP sind ein Einsteiger-Congress, ein Einsteiger-Handbuch, Experten-Meetings sowie eine deutschsprachige Ausgabe des „Cosmetic Dentistry Journal“ in Vorbereitung. Interessenten können unter Fax: 03 41/4 84 74-2 90 unverbindlich weitere Informationen und ein kostenloses Probeexemplar anfordern.

### Neu! ZWP extra: Generika in der Implantologie

Der Generika-Hersteller Lifecore Biomedical präsentiert in einer exklusiven Sonderveröffentlichung, die dieser ZWP-Ausgabe beiliegt, ein umfassendes Produkt-Konzept zur modernen und preisgünstigen Versorgung von Implantatpatienten aus allen Bevölkerungsschichten. Damit reagiert der Anbieter auf die massiv steigende Patientennachfrage nach preiswerteren Versorgungsmöglichkeiten und dem daraus resultierenden zusätzlichen Informationsbedarf der implantologisch tätigen Zahnärzte zu Nachahmer-Produkten in der Implantologie. Durch eine transparente Informationspolitik zu den Unterschieden im Herstellungsverfahren, den Produktmerkmalen und der Systemvielfalt im Vergleich zu den Originalprodukten zählt Lifecore Biomedical seit 30 Jahren zu den international erfolgreichen Pionieren der Generika-Implantologie.