

Räumen Sie Steine aus dem Weg

Gesundheitsreformen und Leistungsbudgetierungen haben vielen Zahnärzten in den letzten Jahren schonungslos klar gemacht, dass allein auf Basis einer Kassenmedizin der wirtschaftliche Praxiserfolg nur noch sehr schwer realisierbar ist. Die Konsequenz daraus ist, dass heute immer mehr Zahnärzte die Integration privater Leistungen in die Praxis forcieren. Der Weg zu einer deutlichen Erhöhung privat zu liquidierender Leistungen ist aber oft steinig. Es gilt, die Patienten von den Vorteilen einer hochwertigen Zahnmedizin zu überzeugen. Dies gelingt oft nur, wenn in der Praxis neben der medizinischen Qualität ein ganzheitliches, patientenorientiertes Konzept umgesetzt wird.

▶ Dipl.-Kfm. Thomas Fischer / Bianca Engel



Thomas Fischer



Bianca Engel

die autoren:

Dipl.-Kaufmann Thomas Fischer,
New Image Dental
Bianca Engel, Pädagogin,
New Image Dental.

Ein auf die Forcierung von Privatleistungen orientiertes Praxiskonzept sollte als obersten Grundsatz die Wünsche und Interessen des Zahnarztes berücksichtigen. Ein Zahnarzt kann seine Praxis in der Regel nur dann erfolgreich führen, wenn er in der Lage ist, die Bedürfnisse seiner Patienten optimal zu erfüllen. Voraussetzung dafür ist, dass er seine Stärken kennt und genau weiß, auf welche Bereiche der Zahnmedizin seine Praxis ausgerichtet sein soll. Insbesondere folgende Fragen sind für den Arzt bei dieser Überlegung wichtig:

- Wo liegen meine Kernkompetenzen?
- Auf welche zahnmedizinischen Gebiete möchte ich mich spezialisieren?
- Was sind für mich in Zukunft die größten fachlichen Herausforderungen?

Diese Erwägungen bilden nun die Grundlage für das Praxiskonzept, das drei essentielle Faktoren beinhaltet – die fachliche Kompetenz, die Wünsche der Patienten und die Zusammenarbeit des Praxisteam.

Die Praxisanalyse

Ist sich ein Zahnarzt über seine Wünsche und Ziele nun im Klaren, sollte er seine

Praxis auf den Prüfstand stellen, seine Zielvorstellungen also mit der konkreten Ist-Situation vergleichen. Als Maßstab können hier der unmittelbare Vergleich mit anderen Zahnarztpraxen oder die kritische Einschätzung seiner Patientenzielgruppen dienen. Externe Spezialisten, die Zahnärzte bei einer solchen Praxisanalyse unterstützen können, gewährleisten einen objektiven Blick und verhindern die Folgen, die sich aus der sog. Betriebsblindheit ergeben können.

Das fachliche Know-how

Hochwertige Leistungen können natürlich nur dann überzeugend an die Patienten gebracht werden, wenn Zahnarzt und Praxisteam fachlich auf höchstem Niveau arbeiten. Aus diesem Grund sind Zertifizierungen, Fortbildungen, Schulungen und Trainings unabdingbar. Dies gilt sowohl für die Tätigkeitsbereiche, die der Arzt schwerpunktmäßig anbietet, als auch für alle anderen Bereiche, die private Liquidationen mit sich bringen. Ist der Arzt in der Durchführung dieser Leistungen geschult? Gibt es ausgebildete Prophylaxe-Kräfte? Sind Spezialisierungen für bestimmte medizinische Bereiche vorhanden?