

Praxisziel: Lokale Marktführerschaft

Faszination, anspruchsvolle Ästhetik und konsequente Ausrichtung auf Patientenbedürfnisse ergeben eine Spitzengrundlage für die lokale Marktführerschaft und damit eine Praxisweiterentwicklung, die sich für jeden Zahnarzt lohnt. Denn, lokale Marktführerschaft wird von den Patienten bewusst wahrgenommen. Unverzichtbar dafür ist eine geschmackvoll ausgestaltete und großzügige Praxis, die Perfektion in fachlicher Hinsicht und bei der Beratungskompetenz bietet, versehen mit menschlicher Wärme und Zuwendung.

| Klaus Schmitt-Charbonnier

Als der Zahnarzt Dr. Carsten Franke in Koblenz an einem Nachmittag im Jahr 2001 bei seinem Dentallabor einem Vortrag von Klaus Schmitt-Charbonnier, Gesellschafter und Geschäftsführer der prd GmbH, Coaching & Training über Praxisweiterentwicklung folgte, entschied er sich ohne lange zu zögern, diese professionelle Hilfe zu nutzen, um seine Praxisweiterentwicklung voranzutreiben. Seine Praxisweiterentwicklung sollte ihm vor allem ermöglichen, langfristig eine Unabhängigkeit von der GKV zu erreichen und somit den Freiheitsgrad seiner Praxis erheblich zu steigern. Außerdem sollte sie ihm gewährleisten, eine Zahnmedizin zu praktizieren, die dem heutigen Wissensstand und seinen hohen fachlichen Ansprüchen entspricht. Vorangegangen waren einige Teamtrainings für Kommunikation und Workshops mit ähnlichen Anbietern, die alle Teammitglieder ein Stück weitergebracht hatten, jedoch fehlte noch der entscheidende, auf Langfristigkeit und Kontinuität ausgerichtete Fokus – jetzt schienen seine hohen Erwartungen am ehesten erfüllbar. Er beauftragte Klaus Schmitt-Charbonnier mit der Analyse einer Stärken/Schwächen-Aufnahme seiner Praxis und der gemeinsamen Formulierung der unternehmerischen Ziele für die kommenden Jahre, die gedanklich ebenfalls einen denkbaren Praxisumzug in

größere Räume integrierten. Nachdem die Ausgangssituation der Praxis für 2001 systematisch erfasst worden war, ließ sich daraus ein Weiterentwicklungskonzept erarbeiten. Dieses wurde anschließend umgesetzt und durch den Coach in regelmäßigen Management-Reviews – Zahnarztunternehmer-Gespräche – und entsprechenden Teamtrainings unterstützt. Parallel dazu betrieb der Zahnarzt konsequent seine eigene Weiterentwicklung durch die Teilnahme an prd-Seminaren. Es begann mit dem Basiskurs der prd Seminar-Trilogie: Erfolg vermehren – Zufriedenheit erreichen, dem bald darauf der Aufbaukurs dieser Seminarreihe folgte. Die Seminare Teammoderation als Führungsinstrument und Teamentwicklung und Leadership – Aufbau einer lernenden Praxisorganisation – rundeten innerhalb der folgenden drei Jahre die Weiterentwicklungspalette ab. Kontinuierlich steigerte Dr. Franke so seine Fähigkeit, Flexibilität mit klarer Führungskompetenz zu verbinden, unternehmerische Weitsicht und Kommunikationsstärke kamen ergänzend hinzu. Bereits heute hat die Praxis den größten Anteil der Patienten in die regelmäßige Prophylaxe überführt; die Mitarbeiterinnen wurden systematisch in entsprechenden Beratungsgesprächen trainiert, sodass auch hier für den Zahnarzt bereits eine Entlastung eintrat. In allen weiteren Bereichen



Klaus Schmitt-Charbonnier

kontakt:

prd Dentalmanagement GmbH

Klaus Schmitt-Charbonnier

Dagmar Charbonnier

Mozartstraße 45b

55271 Stackeden-Elsheim

Tel.: 0 61 36/7 61 99 10

Fax: 0 61 36/7 61 99 11

E-Mail: info@prdgmbh.com