

Das optimale Konzept für die Zahnarztpraxis finden

Wer als Zahnarzt und Unternehmer erfolgreich sein will, braucht neben einer hohen zahnmedizinischen Fachkompetenz und unternehmerischem Denken vor allem ein klares Praxiskonzept. Die Herausforderung eines solchen Konzeptes lautet stets, dass es die persönlichen Ziele des Zahnarztes mit den Wünschen des Patienten in Einklang bringen sollte.

Stefan Seidel

Dieses auf den ersten Blick paradoxe Unterfangen gelingt dann, wenn der Zahnarzt strategisch vorgeht und sich die Beziehung zu seinen Patienten anhand des „Zwei-Gewinner-Prinzips“ klar definiert: Ein erfolgreiches Praxiskonzept macht den Zahnarzt zum Gewinner, weil er seine Ziele realisieren kann und seine Leistung angemessen vergütet wird, und es macht den Patienten zum Gewinner, weil dessen Wünsche und Bedürfnisse nach einer kompetenten Behandlung sowie hervorragendem Service idealerweise nicht nur erfüllt, sondern übertroffen werden. Dafür ist es aber wichtig, zuerst die Zielgruppe der Praxis zu definieren.

Mit Blick auf den gesundheitspolitischen Wandel und seine Folgen ist auf Seiten vieler Zahnärzte ein klares Umdenken gefragt: Zu viele Praxisinhaber versuchen noch, es allen Patientengruppen recht zu machen – was schlichtweg unmöglich ist: Um erfolgreich zu sein, braucht es weder die Massenpraxis mit hoher Scheinzahl, noch eine große Praxis, noch die Abdeckung aller Behandlungsverfahren, sondern ein individuelles Praxiskonzept mit klaren Zielen und einer klar definierten Zielgruppe. Am allerwichtigsten bei der Entwicklung eines Praxiskonzeptes ist darüber hinaus, sich und seinen Zielen treu zu bleiben, anstatt andere zu kopieren!

Was ist Erfolg?

Obwohl Erfolg oft in monetären Kategorien gemessen wird, gibt es noch eine Reihe weiterer Aspekte, die dem Zahnarzt wichtig sind. Wenn man Zahnärzte fragt,

was sie unter persönlichem Erfolg verstehen, nennen sie neben dem guten betriebswirtschaftlichen Ergebnis ihrer Praxis immer wieder folgende Punkte:

- mehr Freizeit
- Spaß an der Arbeit
- ein motiviertes Team
- zufriedene Patienten
- berufliche Verwirklichung.

Wenn auch – je nach persönlicher Vorstellung von Erfolg – das Praxiskonzept variiert, steht doch letztendlich über allem die persönliche Zufriedenheit des Zahnarztes. Hier kommt vor allem auch der Motivationsfaktor zum Tragen, der sich auf Dauer zu einem weiteren Erfolgsfaktor entwickelt: Eine hohe persönliche Zufriedenheit motiviert den Zahnarzt wiederum zu neuen Erfolgen.

Erfolgsvoraussetzung

Eine wichtige Voraussetzung für den Erfolg ist eine positive Lebenseinstellung: Wer an sich und seine Stärken glaubt, positiv denkt, Herausforderungen aktiv anpackt, sich permanent weiterentwickelt und niemals aufgibt, wird es leichter haben, das zu erreichen, was er sich wünscht. Mindestens ebenso wichtig für den erfolgreichen Abschluss eines Vorhabens sind freilich die Ziele des Zahnarztes. Ziele sind richtungsweisend für unsere Handlungen und motivieren uns, auch in schwierigen Zeiten nicht aufzugeben. Um ein Ziel zu erreichen, hat es sich bewährt, nach der Methode von René Descartes schrittweise vorzugehen:



Stefan Seidel, Gründer und Geschäftsführer New Image Dental GmbH

kontakt:

**New Image Dental –
Agentur für Praxismarketing**
Mainzer Straße 5
55232 Alzey
Tel.: 0 67 31/9 47 00-0
Fax: 0 67 31/9 47 00-33
E-Mail:
zentrale@new-image-dental.de
www.new-image-dental.de