

Innovative Versorgungskonzepte

| Redaktion

Die Zeiten ändern sich rasant und mit ihr die handelnden Menschen. Die verfügbaren finanziellen Mittel werden sowohl im Konsumbereich als auch im Gesundheitsbereich gezielter eingesetzt. Solches Verhalten macht auch vor der Zahnarztpraxis nicht halt: Der Patient wird zusehends anspruchsvoller, zugleich kostenbewusster, vergleicht Qualität und Preise.

Der Patient ist selbstbewusst, eigenständig und holt sich immer öfter eine zweite Meinung ein. Somit stehen heute auch gut etablierte Zahnarztpraxen vor der Herausforderung, bestehende Patienten nachhaltig an sich zu binden und zugleich neue zu gewinnen.

| Anforderungen an die Praxis

Das „Unternehmen Praxis“ muss darauf eine überzeugende Antwort haben. „Nur“ eine spitzenmäßige Zahnmedizin anzubieten, reicht heute nicht mehr aus, um den Erwartungen der Patienten gerecht zu werden. Die Zahnarztpraxis der Zukunft muss sich im Markt eindeutig positionieren, Preise und Angebote attraktiv gestalten und eine ansprechende, möglichst persönliche Ansprache und Betreuung der Patienten bieten. Ein Zahnarzt muss also mittlerweile in der Unternehmensführung und zur Patientenbindung und -gewinnung im Praxismarketing und im Imageaufbau einer Praxis fit sein. Dazu muss er sich auch noch in den Rechtswissenschaften passabel auskennen, denn ab einem ge-

wissen Grad stößt er standes- und wettbewerbsrechtlich an seine Grenzen. Eines ist sicher: Einzelkämpfer werden es in Zukunft schwerer haben. Wer den Markt beobachtet, stößt zunehmend auf Zusammenschlüsse, auf neue Praxis- und Kooperationsformen aller Art, um sich für die Zukunft zu rüsten. Die Zusammenarbeit innerhalb eines solchen Netzwerks in Kombination mit intelligenten Versorgungskonzepten ist lang-

fristig gesehen der optimale Weg. Studien zum Dentalmarkt in Deutschland belegen: Zukünftig werden nur überregionale Praxisketten wie goDentis eine weitergehende Ausnutzung von Skalenerträgen ermöglichen.

| Das Netzwerk

goDentis hat beides: Ein integriertes Versorgungskonzept und ein funktionierendes Netzwerk mit serviceorientierter Systemzentrale und damit die Lösung für die Zahnarztpraxis von morgen. 200 Praxen haben sich bereits für goDentis, Deutschlands größtes Netzwerk von Zahnarztpraxen, entschieden und nutzen so die Vorteile des „Netzwerkens“, wie es auch in anderen Bereichen durchaus üblich ist. Sie profitieren von den Synergien, die eine solche Partnerschaft bietet. Sie bieten dem Patienten gemein-

sam leicht verständliche, hochwertige, aber dennoch bezahlbare Behandlungsformen an. Jeder Beteiligte im Netzwerk ist sich bewusst: goDentis steht als Marke für Qualität, Innovation und die Offenheit für neue Trends. goDentis-Partnerzahnärzte positionieren sich gemeinsam unter der bereits etablierten Marke goDentis, profitieren vom gemeinsamen Werbeauftritt und der höheren Medienaufmerksamkeit, bleiben jedoch als einzelne Praxis unabhängig. goDentis bietet den Zahnärzten ein zukunftsorientiertes und trendbewusstes Komplettservice an: Es stellt seinen Zahnärzten im Netzwerk rechtlich abgesichertes Know-how zur Verfügung und trifft qualitätsgesicherte Aussagen zu Werberecht und Praxismarketing. In diesem Bereich steht goDentis als Berater zur Verfügung. Das erschließt den Praxen aus Marketingsicht neue Potenziale.

| Megatrend Prävention

Einer dieser Megatrends ist die Zahnprophylaxe, die mit dem goDentis Programm durch regelmäßige Recalls die Patienten an die Praxis bindet. Diese Behandlungsform ist qualitätsgesichert

„Eines ist sicher: Einzelkämpfer werden es in Zukunft schwerer haben.“

und bei allen goDentis Partnerzahnärzten bundesweit identisch. Dies gibt dem Patienten die Garantie für ein erprobtes und bewährtes Konzept. Hinter dem goDentis-Netzwerk steht mit der DKV AG, Europas größter privater Krankenversicherung, eine bedeutende, traditionsreiche Marke. Der Verbraucher nimmt damit eine bekannte Größe im Gesundheitsmarkt wahr. Die goDentis profitiert z.B. von der Empfehlungsbereitschaft der DKV für ihre Tochterunternehmen. Zudem hat die DKV mit dem Ergänzungstarif „Optident 01D“ eine direkte, nutzbringende Verbindung zu ihrer 100%igen Tochter goDentis geschaffen. Diese marktgerechte Kombination aus Versicherung und Versorgung, die Zahnprophylaxe und Zahnersatz umfasst, schafft den Praxen langfristige Sicherheit und Zukunft. |

[kontakt]

goDentis
Gesellschaft für Innovation in der Zahnheilkunde mbH
 Scheidtweilerstraße 4
 50933 Köln
 Tel.: 0 18 03/74 69 99
 (9 Cent pro Minute)
 Fax: 02 21 /5 78 42 38
 www.godentis.de