

# Wohlfühlatmosphäre pur für 50plus

| Karin Vogel, Thomas Beyer

Heute reicht es längst nicht mehr aus, nur ein guter Zahnarzt zu sein. Der Wettbewerbsdruck steigt und auch die Patienten haben immer höhere Ansprüche. Wer für die Zukunft gut aufgestellt sein will, braucht ein klares (Standort-)Profil, das die Patienten anspricht. Und ein Marketingkonzept, das sie bindet. Das Berufsbild ist im Wandel: vom Zahnarzt zum Unternehmer mit Weitblick.

Schon beim Eintreten fällt auf: Hier ist alles irgendwie anders. Lichtdurchflutete Räume, geschmackvoll eingerichtet im Bauhausstil mit Designklassikern von Vitra und Thonet. Weißes Mobiliar, Parkettboden in warmen, dunklem Braunton. Hinter der Empfangstheke freundlich-lächelnde Mitarbeiter, die bitten, kurz im angrenzenden, offen gehaltenen Wartebereich Platz zu nehmen. Man möge sich bitte bedienen und sich einen Espresso gönnen. Die Tischgruppe im Bistro-Stil lässt dabei Kaffeehaus-Stimmung aufkommen und vertreibt die Alltagshektik.

Klingt das nach Zahnarztpraxis, wie man sie kennt? Wohl eher nicht. Hier hat ein Bochumer Zahnarzt verwirklicht, was eine bestimmte Zielgruppe anspricht, ohne andere Patienten auszugrenzen: 50plus. Dabei wurde viel Wert gelegt auf das äußere Erscheinungsbild, und das aus gutem Grund. In der heutigen Zeit eine Zahnarztpraxis neu zu eröffnen und zu etablieren ist nicht nur eine Herausforderung. Es ist harte Arbeit. Etliche Entscheidungen sind zu treffen, damit sich der Praxiserfolg dauerhaft einstellt: Welcher Standort? Welche Positionierung: stadtteilorientiert oder eher regional? Was

prägt das Leistungsspektrum etc.? Dies gilt für die neue Praxis genauso wie für eine Praxisrenovierung bzw. Neupositionierung. Das weiß auch Jesko Gärtner, der seine Praxis im Altenbochumer Bogen in Bochum eröffnet hat. Seine Patienten



Zahnarzt Jesko Gärtner weiß, was die Patienten anspricht.

sollen sich von Anfang an wohlfühlen. „Der Besucher entscheidet schon beim Hereinkommen, ob er sich wohlfühlt oder nicht. Diese Funktion der erlebbaren Visitenkarte reizt mich bewusst aus. Wenn den Patienten dann auch meine Leistung überzeugt, habe ich ihn als Kunden gewonnen.“ Der Blick auf seinen sich überdurchschnittlich entwickelnden Patientenstamm gibt ihm Recht. Und wenn Jesko Gärtner ganz selbstverständlich von Kunden spricht, liegt er damit völlig im Trend. Der Zahnarzt lebt heute nicht

mehr nur von handwerklichem Können, sondern er muss unternehmerisch (voraus)denken und handeln.

## | Besser maßgeschneidert

Jesko Gärtner ließ eine Marktanalyse durchführen, die ihm den Bedarf für die Zielgruppe 50plus an seinem gewählten Standort bestätigte. Er ließ sich fachmännisch von van der Ven Dental beraten, damit Wirtschaftlichkeit und technische Effizienz im Verhältnis zueinander stehen. Er hat seine Zielgruppe analysiert und mit van der Ven-Planer Siegfried Alscher die Einrichtung entsprechend abgestimmt. So entlasten Softpolster und Kopfstützen die Wirbelsäule – bei einer längeren Behandlung ein Stressfaktor weniger. Mit CEREC Chairline ist Jesko Gärtner zudem in der Lage, Zahnersatz in nur einer Sitzung direkt vor Ort herzustellen. Unangenehme Abdruckabnahmen entfallen. Hinzu kommt die beträchtliche Zeitersparnis,



Eine Reminiszenz an das Bauhaus – der Empfangsbereich.

welche auch beruflich stark eingespannte Patienten zu schätzen wissen. Auf Empfehlung des Beraterteams wurde auch ein Prophylaxezimmer integriert, denn 50plus-Patienten legen Wert auf Vorsorge. Durch eine vom Praxisbetrieb abgekoppelte Terminführung entfallen Wartezeiten. Reine Beratungsgespräche werden gesondert terminiert und finden in Jesko Gärtners Büro statt. Bei so viel Komfort ist es kein Wunder, dass sich die Patienten bestens aufgehoben fühlen. Somit zielt Jesko

## [ kontakt ]

**van der Ven Dental GmbH & Co. KG**  
Postfach 29 01 67  
47261 Duisburg  
Tel.: 02 03/76 80 80  
Fax: 02 03/76 80 81-1  
E-Mail: [info@vanderven.de](mailto:info@vanderven.de)  
[www.vanderven.de](http://www.vanderven.de)