

Zwischen Preisgestaltung und Profitabilität

| Dr. Dr. Cay von Fournier

Nichts ist wirtschaftlich so wichtig wie eine exzellente Leistung und der dazu passende Preis. Kassenleistungen lassen Zahnärzten keinen Spielraum. Da Krankenkassen zwar alles Nötige bezahlen, nicht aber alles Wünschenswerte, haben Zahnärzte hier aber doch Möglichkeiten, selbst zu gestalten. Gerade wenn es sich um Zusatzleistungen handelt, ist die richtige Preisfindung entscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg einer Praxis.

Es gibt gute Gründe für den Kunden, eine erweiterte Leistung und damit einen höheren Preis zu akzeptieren, allerdings muss ein Zahnarzt diese auch bieten und vor allem gegenüber seinen Kunden kommu-

nizieren. Das Ziel muss heißen: Steigerung der Zusatzleistungen und Verringerung der Preissensibilität! Denn: Nur gute (Zusatz-)Leistungen und gute Preise führen zu langfristiger Profitabilität in der Zahnarztpraxis.

Die Vergleichbarkeit von Leistungen, fehlende Kundenbegeisterung, schlechte Organisation oder das geringe Engagement der Mitarbeiter und somit schlechter Service führen dazu, dass in der Zahnarztpraxis häufig gar nicht über weitere Möglichkeiten gesprochen wird. Doch Kassenleistungen reichen heute nicht aus, um als Zahnarzt erfolgreich zu sein. Mit hochwertigen Zusatzleistungen können Sie sich klar als Experte positionieren. Werden diese allerdings „unter Preis“ verkauft, weil eine effiziente Kalkulation fehlt, führt dies ebenso zum Untergang, als wenn Leistungen vom Kunden als zu teuer empfunden werden. Doch was bedeutet in diesem Zusammenhang zu teuer? Womit vergleichen Kunden? Und wie gestalten Zahnärzte ihre Preise so, dass der Kunde diese gerne bezahlt, weil er überzeugt ist, dass er auch eine entsprechende Gegenleistung bekommt. Diese Gegenleistung beinhaltet heute längst nicht mehr

ANZEIGE

EverClear – sehen Sie was Sie sehen möchten – immer!



normaler Spiegel nach 5 Sekunden **EverClear** – immer klar!



orangedental premium innovations info: +49 (0) 73 51.474 99.0