



**Wolfgang Upmeier**  
Dentalzeitungs-Beiratsmitglied

### **Krise als Bewährungsprobe**

Seit einigen Jahren wird ein verstärktes Augenmerk auf die Beziehungen zwischen dem Zahnarzt und seinen Patienten gelegt. Kommen die Patienten wieder? Ist die Palette der angebotenen Privatleistungen ausreichend bekannt? Sind die Patienten bereit, Privatleistungen in Anspruch zu nehmen? Patientenbindung und Privatleistungen als Schlagwörter lassen die bereits vollzogenen und anstehenden Veränderungen im Gesundheitswesen und im Arzt-Patienten-Verhältnis ahnen. Fragen wie „Was macht einen guten Zahnarzt aus?“ oder „Wie erfülle ich die Erwartungen meiner Patienten?“ bekommen existentielle Bedeutung.

Partnerschaftlicher Umgang wird zum zentralen Element, sowohl zwischen Zahnarzt und Patient als auch zwischen Zahnarzt und Handel. Nur wenn wir uns auf unser Netzwerk im Sinne einer Partnerschaft verlassen können, sind wir auch in der Lage zu Bestleistungen, zu Kompetenz und Konstanz im Leistungsangebot.

Wirtschaftlichkeit im Planen und Handeln ist bei all dem unabdingbar. Die Senkung der Lagerhalterkosten, Materiallieferungen „just in time“ und eine punktgenaue Bedarfsplanung sind Themen, die den Zahnarzt als Unternehmer fordern. Die Dentaldepots sind mit ihrer Erfahrung und der erprobten Logistik starke, zuverlässige Partner in allen Bereichen des dentalen Praxisalltags.

Die verschiedenen Stufen und Pakete der Gesundheitsreform schüren die allgemeine Verunsicherung und das Informationsbedürfnis. Beratungs- bzw. Verkaufsgespräche mit den Patienten werden zunehmend wichtiger. In Bezug auf ihre Versorgung sind die Patienten anspruchsvoller geworden. Sie sind und bleiben die besten Werbeträger, wenn sie zufrieden sind. Nicht zuletzt hängt daher der wirtschaftliche Erfolg der Praxis von der Zufriedenheit und von der Überzeugungskraft der vorangegangenen Gespräche ab. Zahnärzte sind sich dieser Möglichkeit sowie der im Bereich der Aufklärung enthaltenen Verantwortung sehr bewusst. Gerade in puncto Informationsangebot ist in den Praxen viel passiert. Das beginnt beispielsweise bei der Prophylaxeberatung und geht bis hin zur digital vernetzten Behandlungseinheit. Das Leistungsangebot von Privatliquidationen ist mit dem ästhetischen Bewusstsein der Patienten gewachsen.

In der Vergangenheit ergriffene Maßnahmen bewähren sich. Wir finden neue Antworten und entdecken weiteren Handlungsbedarf, um das Vertrauen der Patienten zu stärken. Eine Bewährungsprobe bedeutet darüber hinaus auch Mut zu zeigen, Mut zu Veränderungen, zu Investitionen trotz oder gerade wegen der schlechten Zeiten. Investitionen wollen durchkalkuliert sowie Chancen und Risiken abgewogen werden. Auch hier steht Ihnen der Dentalhandel mit seiner Erfahrung zur Seite. Im Planungs- und Einrichtungsbereich steht neben Ergonomie und Funktionalität die Ästhetik im Vordergrund. Bei der wirtschaftlichen Kalkulation ist das immer und vor allem der wirtschaftliche Erfolg der Zahnarztpraxis. Haben Sie Mut! Investieren Sie in sich selbst und in Ihre Zukunft! Verknüpfen Sie auch hier Ihre und unsere Kompetenz in einer leistungsfähigen erfolgversprechenden Partnerschaft.

Eine gute Hand für Ihre Entscheidungen wünscht

Wolfgang Upmeier