

Großer Bau,
kleiner Ort:

Ostfriesische Zahnklinik stärkt die Region

Ein Beitrag von Marlene Hartinger



© Zahnklinik Bunde

Landzahnwirtschaft _____ Versorgungsnot auf dem Land? Nicht in Bunde im ostfriesischen Landkreis Leer in Niedersachsen. Hier gibt es seit 2017 eine neu gebaute und mehr als 600 Quadratmeter große Zahnklinik, die das gesamte Spektrum der Zahnmedizin abdeckt. Hinter dem Projekt der Zahnklinik Bunde steht Zahnarzt und Gründer Dr. Hagen Wiegand. Was den Standort ausmacht und wer die Zahnklinik on- wie offline ins rechte Licht setzt, verrät der neue Interview-Beitrag in unserer Reihe Landzahnwirtschaft.

Dr. Hagen F. Wiegand ist seit 2017 Fachzahnarzt für Oralchirurgie. 2019 folgte die Ernennung zum M.Sc. in Implantology und Dental Surgery.

Herr Dr. Wiegand, wie sind Sie auf Bunde gekommen und was sind die Standortvorteile?

Auf den Standort bin ich durch die Empfehlung eines Depotmitarbeiters und durch meine eigene Recherche gestoßen; da ich jedoch kein passendes Mietobjekt vor Ort fand – in kleineren ländlichen Strukturen ist das eine typische Herausforderung – entschloss ich mich zu bauen. Der klare Vorteil eines Neubaus liegt in der Möglichkeit der durchweg eigenen Gestaltung der Immobilie. Zudem bietet die ländliche Region eine hohe Profilschärfe. So kann durch gute Arbeit und geschicktes Marketing schnellstmöglich ein größerer Patientenstamm gewonnen und das Einzugsgebiet sukzessive erweitert werden. Allerdings gilt: Eine gute Verkehrsanbindung des Standortes ist



© Zahnklinik Bunde

wichtig. Wir haben die Autobahn A31 direkt vor unserer Klinik, von der Abfahrt bis zu uns sind es nur wenige Minuten, und der Parkplatz vor der Tür ist inklusive. Auch Patienten, die aus dem Ruhrgebiet und von weiter weg kommen, empfinden die 200 oder 300 Kilometer Anfahrt durch die Autobahn als machbar.

Welche Leistungen decken Sie und Ihr Team ab?

Wir bieten das gesamte Spektrum der Zahnheilkunde an, mit den Vorteilen einer zahnärztlichen Praxisklinik. Daher können wir Behandlungen bei Bedarf in Vollnarkose oder Sedierung abdecken. Als Oralchirurg liegt mein persönlicher Schwerpunkt in den Bereichen der Implantologie und Prothetik. So können wir Patienten auch komplexe Knochenaugmentationen, anspruchsvolle konservierende und prothetische Lösungen oder Behandlungen bei medizinisch eher schwieriger Anamnese anbieten. Wir erleben, dass Patienten ihre Behandlung lieber an einem Ort durchführen lassen, als von Praxis zu Praxis geschickt zu werden. Dieser Fakt spricht eher für größere zahnmedizinische Strukturen und spiegelt sich ja auch im gegenwärtigen Trend wider.

„Eine gute Agentur schafft es, mich, gewissermaßen als ‚Fachidiot‘, abzuholen und meine Vorstellungen und Inhalte **in ein für Patienten verständliches Format zu übersetzen** und ein komplexes, stilsicheres sowie authentisches Praxismarketing zu entwickeln.“

Welche Koordinaten bestimmen das Praxiskonzept Ihrer Zahnklinik Bunde Dr. Wiegand & Kollegen?

Unser Praxiskonzept fußt auf unserem großen Leistungsspektrum – diese Vielfalt ist unsere Stärke am Standort, die wir über den seriösen und vielleicht auch etwas altbackenen, aber doch charmanten Begriff der Zahnklinik transportieren wollen. Eine persönliche Note bekommt das Ganze über den Verweis auf Dr. Wiegand und Kollegen. Wir haben uns hier ganz bewusst gegen einen Kunstnamen



© Weisskonzept

Nicht nur Großstädter lieben Jutebeutel!

Auch im ländlichen Raum tragen Stoffbeutel die Kunde einer neuen Praxis ins Land, denn Praxismarketing-Artikel funktionieren allerorts durch Sichtbarkeit.

Moderne Werte vermitteln

Für die Zahnklinik Bunde entwickelten wir eine Markenidentität, die moderne, patientenorientierte Werte hervorhebt. Dies basierte auf einer umfassenden Analyse der Zielgruppen und der lokalen Wettbewerbssituation in Bunde, Leer und Umgebung. Wir berücksichtigten Faktoren wie Altersstruktur und sozioökonomischen Status für eine zielgerichtete Patientenansprache.

— **Friederike Wiegand,**
Mitinhaberin Weisskonzept

Neue Adresse in Landregion

Ein besonderes Highlight bei der Betreuung der Zahnklinik war die Entwicklung einer starken Markenidentität für eine völlig neue Klinik in einer ländlichen Region. Die Herausforderung bestand darin, sowohl Neupatienten anzuziehen als auch qualifiziertes Personal zu gewinnen, da es keinen bestehenden Patienten- und Mitarbeiterstamm gab. Dies erforderte eine gezielte und kreative Herangehensweise. Unsere nun schon langjährig bestehende Zusammenarbeit erlaubt es uns, die Marke kontinuierlich zu stärken und weiterzuentwickeln, um mit aktuellen Bedürfnissen und Trends in der Zahnmedizin Schritt zu halten.

– **Friederike Wiegand,** Mitinhaberin Weisskonzept



Die blauen Schafe sind das Maskottchen der Praxis und geben dem Thema „Standort Land“ einen modernen Touch.

Übrigens bekam Dr. Wiegand bei seiner Praxisgründung 2017 auch tatkräftige Unterstützung von der Gemeinde und dem damaligen Bürgermeister.

entschieden. Auch unser Logo, das den Praxisnamen zum Teil quadratisch einrahmt, spiegelt Kompetenz und Sachlichkeit wider und bringt unser Wirken im wahrsten Sinne des Wortes auf den Punkt. Denn der Punkt hinter Kollegen ist ein wiederkehrendes Gestaltungsmoment und taucht auch hinter anderen Begriffen und Schlagworten auf. Dies wiederum fällt unseren Patienten auf und bestätigt, dass Details die Mühe wert sind. Die Erarbeitung des Logos war übrigens keine leichte Aufgabe, damit es für alle Kanäle, in der Praxis, auf den Corporate Design-Materialien und in der digitalen Verarbeitung umsetzbar ist. Die Lösung, die wir am Ende gefunden haben, hat mich vollends überzeugt und bestätigt, dass sich die konstruktive Zusammenarbeit mit einer Agentur wie Weisskonzept absolut lohnt. Eine gute Agentur schafft es eben, mich, gewissermaßen als „Fachidiot“, abzuholen und meine Vorstellungen und Inhalte in ein für Patienten verständliches Format zu übersetzen und ein komplexes, stilsicheres sowie authentisches Praxismarketing zu entwickeln. Ich allein hätte das niemals leisten können, weder den notwendigen Perspektivwechsel, um den Blick von außen einzunehmen, noch die professionelle Kreativität.

Online & offline sichtbar werden

Ob Neugründung oder etablierte Praxis – Weisskonzept bietet als spezialisierte Praxismarketingagentur für den D-A-CH-Raum einen vollumfänglichen Service: von der strategischen Positionierung und der Entwicklung einer eigenen Praxismarke bis hin zu umfassenden Maßnahmen der Patienten- und Mitarbeiterakquise.

Friederike Wiegand
Infos zur Person



Weitere Infos auf: www.weisskonzept.com
und www.instagram.com/weisskonzept



SureSmile™ Simulator

Warum über das neue Lächeln sprechen?
Zeigen Sie es.



Benutzer müssen ein DS Core-Abonnement und Primescan IOS haben. Die angezeigten Ergebnisse sind eine Simulation einer möglichen Aligner-Behandlung und nicht ein vorgeschriebener Behandlungsplan, der vom Zahnarzt angeordnet und vom Patienten eingehalten werden muss. Tatsächliche Behandlungsergebnisse können erheblich abweichen.



Weitere Informationen unter:
dentsplysirona.com

 Dentsply
Sirona