

Leistungsspektrum des Dentalfachhandels

Spezifische Ansprüche mit Spezialisten umsetzen

Die dentale Welt ist heute komplexer denn je. Die wirtschaftlichen und juristischen Rahmenbedingungen werden zusehends schwieriger. Der medizintechnische Fortschritt eröffnet einerseits immer neue Behandlungsmöglichkeiten, erfordert aber gleichzeitig neben der stetigen fachlichen Weiterbildung auch die fortwährende und zeitintensive Beschäftigung mit den technischen Voraussetzungen. Dazu kommen die betriebswirtschaftlichen Anforderungen an selbstständige Zahnärzte und Zahntechniker als Unternehmer, die bis heute in der fachlichen Ausbildung keine nennenswerte Rolle spielen.

Thomas Simonis/Münster

■ **Für jede dieser Anforderungen** bieten unzählige Anbieter ihre Dienste an. Zu keiner Zeit konnten Praxen und Labors unter mehr Händlern, IT-Systemhäusern, Beratungsunternehmen, Schulungsanbietern oder Planungsbüros auswählen. Das erfordert vom Zahnarzt die aufwendige Prüfung jedes Einzelfalles und damit jedes einzelnen Anbieters hinsichtlich dessen Qualifikation und Leistungsfähigkeit. Der Koordinationsaufwand ist hoch,

die Bewältigung der komplexen Schnittstellenfragen innerhalb des Unternehmens liegt letztlich einzig beim dentalen Unternehmen.

Dentalspezifische Erfahrung wird hoch spezialisierten Anforderungen gerecht

Der moderne Dentalfachhandel bietet hier umfassende Lösungsansätze. Die

jahrelange dentalspezifische Erfahrung der Unternehmen und die Koordination der unternehmenseigenen Spezialisten durch einen zentralen Ansprechpartner im Außendienst ermöglichen es dem Dentalfachhandel, Praxen und Laboren maßgeschneiderte dentalspezifische Lösungen anzubieten, die auch den hoch spezialisierten Anforderungen dentaler Unternehmen gerecht werden.

Fachkundige Hygieneberatung schützt vor Sanktionen

So stellt die Hygieneberatung des Dentalfachhandels nicht nur mögliche Defizite fest, sondern liefert dazu passende Vorschläge zur Problemlösung gleich mit. Die Berater kennen die einschlägigen Verordnungen und Gesetze genauestens und haben langjährige Erfahrung, wenn es darum geht, diese Lösungsvorschläge zu realisieren.

Bei der Praxisplanung dentaltechnische Notwendigkeiten beachten

Auch Planungen zur Umgestaltung von Praxis- oder Laborräumen erfolgen in Zusammenarbeit mit dem Dentalfachhan-



delschon im Vorfeld immer unter Berücksichtigung der dentaltechnischen Notwendigkeiten. Das hilft, nachträgliche Probleme von Anfang an zu vermeiden. Ästhetischen Anspruch und funktionalen Nutzen praxistauglich zusammenzubringen erfordert ein tiefgehendes Verständnis für die medizinischen Arbeitsabläufe, über das freie Architekturbüros häufig noch nicht verfügen. Das bedeutet auch hier: Praxisinhaber müssen Fachfremden dieses Verständnis erst vermitteln – was letztlich sehr zeitintensiv oder in kurzer Zeit oft nahezu unmöglich ist. Ein Praxisplaner des Dentalfachhandels bringt dieses Wissen von Hause aus mit.

Medizinische Befundung stellt besondere Ansprüche an Praxis-IT

Die zahnärztlichen Anforderungen an die Praxis IT unterscheiden sich ebenso grundlegend von der Vernetzung eines Büros. Bei der Verarbeitung und Befundung digitaler Bilddaten, speziell bei der Berechnung dreidimensionaler Volumina, werden besondere Anforderungen an die Hard- und Software des medizinischen Netzwerks gestellt. Hier stoßen IT-Dienstleister aus dem kaufmännischen Umfeld oft an Grenzen.

Einzelne Dienstleistungen lassen sich nicht aus dem dentalen Kontext isolieren

Wenn es letztlich darum geht, über die Grenzen der einzelnen Problemstellung hinaus zu denken und individuelle Lösungen für die gesamte Praxis zu entwickeln, ist der Dentalfachhandel als Partner schlicht nicht zu ersetzen.

Investitionskonzepte statt Investitionsgüter sind die dentale Zukunft. So kann etwa die Investition in einen neuen Behandlungsplatz oder eine digitale Röntgeneinheit durch fachliche Schulungen für Behandler und Mitarbeiter-Team begleitet werden. Spezielle Abrechnungskurse für mögliche neue Leistungen, eine entsprechende Beratung im Hygiene- oder Qualitätsmanagement oder die Einbindung in die praxiseigene IT-Infrastruktur runden in diesem Beispiel das Leistungsangebot des Dentalfachhandels zu einer sinnvollen Einheit ab. Bei der Auswahl des Leistungsangebotes und -umfangs stehen dem dentalen Unternehmer die Außendienstmit-



beiter des Dentalfachhandels beratend zur Seite, unterstützt durch die dentalen Fachspezialisten.

Versteckte Potenziale durch BWL-Beratung mit dentalem Know-how entdecken

Ergänzend bieten heute viele Dentalfachhändler ihren Kunden Consultingleistungen an, die in speziellen betrieblichen Situationen gefragt sind. Betriebswirtschaftliche Beratung mit dentalem Know-how deckt versteckte Potenziale auf. Umfassende Konzepte zu Praxisübergabe und -übernahme beginnen oft frühzeitig mit gezielten Wertsteigerungsvorschlägen und der Suche nach geeigneten Assistenten oder Nachfolgern, und schon eine Praxiswertermittlung wird nicht nur im Falle einer Praxisabgabe, -übernahme oder -beteiligung benötigt, sondern auch in allen Fragen der Fremdfinanzierung.

Technischer Service ist mehr als Wartung und Instandhaltung

Auch beim technischen Kundendienst profitieren die Kunden des Dentalfachhandels vom umfassenden Leistungsangebot. Moderne Services wie ein regelmäßiger Recall für technische Wartungsintervalle oder umfassende Entsorgungskonzepte für den Praxisabfall ergänzen heute die klassischen Reparatur- und Instandhaltungsarbeiten. Auch das bedeutet für den Zahnarzt eine umfassende Unterstützung in der täglichen Arbeit, die durch Angebote eines Einzel-

dienstleisters oder eines einzelnen Materiallieferanten kaum aufzuwiegen sind.

Fachhändler gestalten die dentale Zukunft aktiv mit

Der großen Herausforderung einer stetigen Weiterentwicklung der fachlichen, beratenden und betriebswirtschaftlichen Kompetenzen für Zahnärzte, Praxisteams und deren eigenen Mitarbeiter stellt sich der Dentalfachhandel längst. Hunderte Fortbildungsveranstaltungen jährlich, und in Kooperation mit einer Fachhochschule sogar ein eigener Fachstudiengang zum Dentalbetriebswirt oder Dentalfachwirt, wurden von den ersten Depots ins Leben gerufen, um die dentale Zukunft aktiv zu gestalten.

Der moderne Dentalfachhandel bietet seinen Kunden heute alle relevanten Handels- und Dienstleistungen für Praxen und Labore aus einer Hand und die Aussicht auf eine langfristige, vertrauensvolle Zusammenarbeit mit einem gemeinsamen Ziel: Langfristiger Erfolg für beide Partner. ◀◀

>> KONTAKT

Thomas Simonis
Leitung Marketing NWD Gruppe
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
Schuckertstr. 21
48153 Münster
Tel.: 02 51/76 07-0
E-Mail: thomas.simonis@nwdent.de