

Deutsche Zahnärzte:

Kostendruck steigt

Da die gesetzlichen Krankenkassen lediglich 30 Prozent aller Zahnbehandlungen ihrer Versicherten zahlen, sind Zahnärzte zunehmend dem Kostendruck ihrer Wettbewerber und Zulieferer unterworfen. Die Zunahme des Wettbewerbs in allen Gesundheitsmärkten, deren Vernetzung sowie das steigende Qualitäts- und Kostenbewusstsein der Verbraucher veranlassen zwei von drei Zahnärzte, ihre Strategien anzupassen bzw. sogar zu wechseln. Nahezu jeder zweite sieht auch Auswirkungen auf das eigene Angebot.

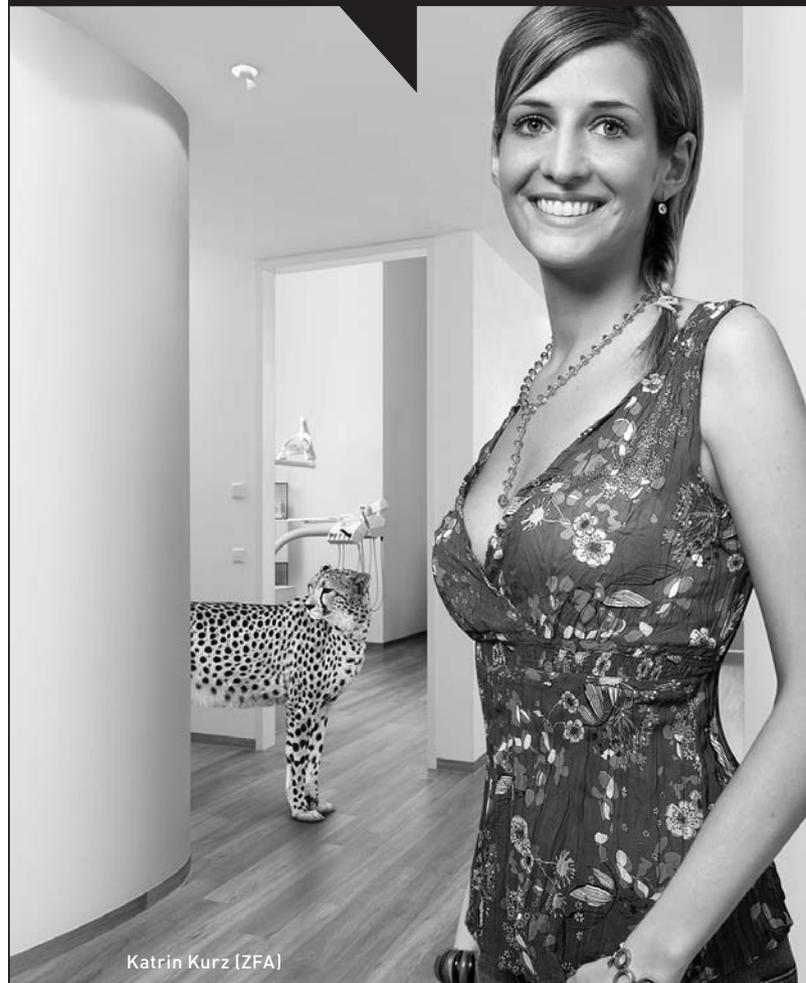
Vor diesem Hintergrund hat die *dostal & partner management-beratung gmbh* im Frühjahr 2011 erstmalig bei einer Befragung Player aus dem gesamten 1. und 2. Gesundheitsmarkt, einschließlich Kostenträgern und B2B-Unternehmen befragt.

Die Einschätzungen der knapp 500 Experten zeigen, dass langfristig im 1. und 2. Gesundheitsmarkt nichts bleibt wie es heute ist: Das im Wandel begriffene Gesundheitssystem erfordert Kooperationen mit Partnern entlang der Wertschöpfungskette, kommunale und regionale sektorenübergreifende Zusammenarbeit sowie Kooperationen auf der gleichen Wertschöpfungsebene und Verbünde im eigenen Gesundheitsmarkt und Einkaufsgenossenschaften. Drei Viertel der befragten Entscheidungsträger halten solche Arten von Kooperationen für unersetzlich bzw. fast unersetzlich.

Die wichtigsten Einflussfaktoren auf die Geschäftsentwicklung in nahezu allen Gesundheitsmärkten sind erwartungsgemäß die Gesundheitspolitik (76 Prozent) und die allgemeine Wirtschaftsentwicklung (39 Prozent). Im Bereich Zahnärzte/Kieferorthopädie liegt der Einflussfaktor Gesundheitspolitik hingegen erkennbar unter 70 Prozent, die allgemeine Wirtschaftsentwicklung deutlich über 40 Prozent. Jeder zweite Player im Gesundheitssystem sieht, dass die Geschäftsentwicklung des eigenen Schwerpunktmarktes „sehr stark/stark“ von der Entwicklung in anderen Gesundheitsmärkten abhängig ist. Die jeweiligen Top Five und Last Five der beeinflussenden Gesundheitsmärkte variieren von Gesundheitsmarkt zu Gesundheitsmarkt recht stark und zeigen Tendenzen für weitere Verflechtungen bis hin zu innovativen Geschäfts- und Kooperationsmodellen auf. Im Bereich Zahnärzte/Kieferorthopädie bestehen die tendenziell wichtigsten Abhängigkeiten nach den Kostenträgern (GKV, PKV, Berufsgenossenschaften usw.) von den Medizinischen Versorgungszentren (MVZ), vom Sanitätshandel, von Drogerien und dem branchennahen Handel und vom Weiterbildungs-/Wissenschaftsbereich. Die kompletten Ergebnisse mit weiteren Untersuchungsergebnissen zu allen Gesundheitsmärkten können mit der Studie „Entwicklungen und Chancen durch das Zusammenwachsen des 1. und 2. Gesundheitsmarktes in Deutschland“ erworben werden.

(Quelle: *dostal & partner management-beratung gmbh*)

»Ich liebe CHARLY,
weil der ordentlich
zur Sache geht.«



Katrin Kurz (ZFA)

»In Sachen Übersichtlichkeit gibt's nichts besseres als CHARLY. Zum Beispiel kann CHARLY von jeder einzelnen Workstation aus bedient werden. So sehen die im Behandlungszimmer den aktuellen Status. Die wissen dann genau, ob noch Zeit für eine Füllung bleibt, oder ob schon der nächste Patient wartet. Und wie lange der Patient schon wartet, kann man durch einen Farbindikator super schnell erkennen.«

Weitere gute Gründe, warum man bei CHARLY ins Schwärmen kommt, gibt's unter www.solutio.de



CHARLY

Das Prinzip Vorsprung