

Dentale Zukunft

# Das Depot als Dienstleister

Genauso wie man als Zahnarzt keineswegs den Patienten nur (zahn-)medizinisch und zahntechnisch auf der Höhe des Fortschritts versorgt, sondern auch ein Unternehmen führen muss, genauso hat sich der Fachhandel von der Produktberatung und dem Materialverkauf zum Allround-Dentaldienstleister weiterentwickelt.

Sabine Roters/Münster

■ **Ein Beleg für die Umstellung** von einem reinen Dentaldepot zu einem Allround-Dentaldienstleister sind die Entwicklung und Einführung neuer Unternehmensbereiche. Beispiel dafür ist ein IT-Systemhaus, das IT-Lösungen speziell für Zahnarztpraxen und Labore anbietet. IT-Experten sind auf die besonderen zahnärztlichen Anforderungen der Praxis-IT geschult. So können sie Zahnarztpraxen und Labore von der Planung über die Installation bis zur Wartung von IT-Netzwerken professionell begleiten und bei der Umsetzung unter-

stützen. Hier stoßen IT-Dienstleister aus dem kaufmännischen Umfeld oft an ihre Grenzen.

Ergänzt wird dieser Service durch eigens für die Dentalbranche entwickelte Praxisverwaltungssoftware und entsprechende Schulungen. Auch das Angebot von Warenwirtschaftsprogrammen ermöglicht es Praxen und Laboren, mit weniger Aufwand den Lagerbestand effektiv zu verwalten und damit weniger Kapitalbindung, geringere Materialkosten und mehr produktive Arbeitszeit zu erzielen. Vor allem aber besteht die

Möglichkeit, schnell und einfach den gesetzlichen Dokumentationspflichten Genüge zu tun.

Es gilt mehr denn je, Praxen und Labore auf jegliche Art und Weise in ihrer Arbeit zu unterstützen. So geht es nicht mehr darum „Watterollen“ zu liefern, sondern darum, Strategien zur Steigerung der Wirtschaftlichkeit, Kosteneffizienz und Marktpräsenz aufzuzeigen, denn die Anforderungen an die wirtschaftliche Unternehmensführung sind hoch und zahnärztliches Know-how allein reicht oft nicht mehr aus, um Erfolg zu haben.



## Eine neue Rolle: Der Zahnarzt als Dienstleister?

In Anbetracht der Tatsache, dass es allein mit kassenzahnärztlichen Leistungen kaum möglich ist, wirtschaftlich tragfähig zu arbeiten, müssen neue Strategien entwickelt werden. Doch was ist zu tun? Wie bewegt man Patienten dazu, für eine Leistung ein paar Hundert Euro zuzuzahlen? Wie unterscheidet man sich von der Konkurrenz und gewinnt Privatpatienten? Wie macht man auf sich aufmerksam? Reichen tolle Designermöbel, freundliche Assistentinnen, eine Lounge-Ecke und Öffnungszeiten bis 20.00 Uhr aus? Der Zahnarzt als Dienstleister – für viele eine neue und ungewollte, doch unvermeidliche Rolle.



### Modernes Dentaldepot

Genau an diesem Punkt setzt der innovative Fachhandel an, der erkannt hat, dass seine dentale Zukunft besonders in den betriebswirtschaftlichen und begleitenden Serviceleistungen für den Praxis- und Laboralltag liegt. Das moderne Dentaldepot zeichnet sich dadurch aus, dass es den Kunden inspiriert und darin unterstützt, die neue Rolle „Dienstleister“ konkret in die Praxis umzusetzen.

Um diesen Spagat zwischen Zahnarzt und Unternehmer zu schaffen, ist betriebswirtschaftliche Beratung notwendig, da diese Kenntnisse im Studium und in der Ausbildung häufig nur rudimentär vermittelt werden. Der Fachhandel ist auch in diesem Fall eine gute Adresse, da er angesichts seiner Branchenkenntnisse praxisnahe Beratung anbieten kann. Aus diesem Grund werden praxistaugliche Strategien angeboten, um Marktpotenziale besser ausschöpfen und Chancen bewusst wahrnehmen zu können. Es ist absolut erforderlich, alle Disziplinen des Unternehmertums zu beherrschen: Man muss wissen, wie Mitarbeiter geführt, Leistungen verkauft und abgerechnet werden, wie eine Praxis organisiert und geleitet wird. Darüber hinaus hängt der wirtschaftliche Erfolg einer Zahnarztpraxis wesentlich von dem Zugewinn neuer Patienten und der kontinuierlichen Qualitätssicherung ab.

Auch im Bereich technischer Kundendienst kann das Depot einen speziell auf Praxis und Labor abgestimmten Service anbieten, denn es geht um mehr als um Wartung und Instandhaltung. Das Depot erweitert die klassischen Reparatur- und Instandhaltungsarbeiten um Entsor-

gungskonzepte für Praxis- und Laborabfall oder erleichtert den Arbeitsalltag mit einem regelmäßigen Recall für herstellerempfohlene Wartungsintervalle.

Um am Ende mit der eigenen Praxis Geld verdienen zu können, muss die Praxis betriebswirtschaftlich geführt werden. Gut informierte und zeitgleich versicherte Patienten, komplexe Vergütungssysteme und steigender Konkurrenzdruck verlangen eine intensive Beschäftigung mit zahnärztlicher Betriebswirtschaft. Aus diesen Gründen verfügt ein modernes Dentaldepot über ein breites Leistungsspektrum, um den Kunden- und Marktbedürfnissen gerecht zu werden. Der Fachhandel hat erkannt, dass er nur so Zahnmediziner und Laborinhaber darin unterstützen kann, den großen Anforderungen und Erwartun-

gen einer Dienstleistungsgesellschaft gerecht werden zu können. In der Begleitung durch das gesamte Berufsleben, von der Existenzgründung bis zur Praxis- oder Laborabgabe, sieht der Fachhandel seine große Aufgabe der Zukunft. <<

### >> KONTAKT

#### NWD Gruppe

Nordwest Dental GmbH & Co. KG  
Schuckertstraße 21  
48153 Münster  
Tel.: 0251 7607-0  
Fax: 0800 7801517  
E-Mail: ccc@nwdent.de  
www.nwd.de

ANZEIGE

# PureMotion®



M2 für bis zu 2 Behandler



M8 für bis zu 8 Behandler



M4 für bis zu 4 Behandler

## Das komplette Amalgam-Separations-System auf Sedimentationsbasis

- > integrierter Entsorgungsservice
- > wartungs- und störungsfrei
- > mit und ohne Trocken-Saugmaschine
- > für jede Praxisgröße das passende Produkt



www.pure-motion.com · info@pure-motion.com