

Praxiswachstum

Nobel Biocare berät Zahnmediziner mit Visionen

| Zorica Markovic

Neben innovativen Produktlösungen unterstützt das Unternehmen Nobel Biocare seine Kunden mit anwendungsrelevanten Fort- und Weiterbildungen sowie einem umfassenden Dienstleistungsangebot. Für die unternehmerische Umsetzung der Behandlungskonzepte von Nobel Biocare, wie zum Beispiel der All-on-4®-Methode, bietet das Unternehmen seinen Kunden tiefgreifende Partnerschaft für Praxiswachstum und -entwicklung. Im Gespräch mit Herrn Christian Berbalk, Nobel Biocare D-A-CH Geschäftsführer, erörtert dieser, wie eine solche Partnerschaft konkret aussieht.

Eine Vielzahl an Beratern und Dienstleistern bieten Zahnärzten unternehmerische Weiterbildungen an. Was qualifiziert Nobel Biocare, genau Selbiges zu tun?

Ich denke, bei uns macht es die Kombination aus. Wir, das Nobel Biocare-Team in der Region Deutschland, Österreich und Schweiz, haben sehr viel Erfahrung in der Dentalindustrie. Dazu haben wir kaufmännische Ausbildungen, zum Teil auf universitärem Niveau, vorzuweisen. Ich selber zum Beispiel komme aus der Unternehmensberatung und habe daher einen sehr systematischen Zugang zu strategischen, unternehmerischen Fragestellungen. Darüber hinaus agieren wir nach dem Prinzip „aus der Praxis für die Praxis“. Als Ausgangspunkt haben wir zunächst unsere Kunden befragt, wo die größten Herausforderungen und somit die dringendsten Bedürfnisse liegen. Darauf basierend haben wir unsere individuellen Strategie- und Umsetzungsworkshops maßgeschneidert. In den vergangenen zwei Jahren haben wir mit unseren Kunden bereits über 50 Workshops durchgeführt. Die Resonanz und Rückmeldungen dazu sind ausgesprochen positiv. Unsere Stärken sind: Wir hören genau zu



Christian Berbalk, Nobel Biocare D-A-CH-Geschäftsführer.

und wir haben Konzepte bzw. Vorschläge, die sich nicht erst in der Entwicklung befinden, sondern schon sehr erfolgreich mit vielen, stark wachsenden Kunden umgesetzt werden.

Wo sehen Sie die größten Herausforderungen für den Zahnarzt als Unternehmer?

Zahnärzte haben sehr viele verschiedene Rollen auszufüllen. Ihre Aufgaben

reichen vom Marketing über die Personalführung bis hin zur strategischen Positionierung. Das Studium der Zahnmedizin bietet dahingehend kaum bzw. nicht hinreichendes Rüstzeug. Die meisten Zahnarztpraxen wachsen daher situativ, ohne eine entsprechende Organisationsstruktur aufzubauen. Gleichzeitig spitzt sich der Verdrängungswettbewerb, insbesondere in den Großstädten, zu. Die Patienten werden anspruchsvoller, der Patient wird immer mehr zum Kunden. Gleichzeitig wächst der Investitionsbedarf in den zahnärztlichen Praxen. Zeit ist ein kritischer Faktor. Hinzu kommt die steigende Mobilität am Arbeitsmarkt und die in dieser Branche starke Tendenz zur Teilzeitarbeit. Das heißt, der Zahnarzt hat heute deutlich mehr als eine Aufgabe zu erfüllen. Der Mediziner findet sich in unterschiedlichen Rollen wieder: Vom Strategen und Organisator über den Marketeer und Kommunikator bis hin zum Personalentwickler.

Wie gehen Sie in Beratungen vor?

Wir wollen mit unseren Kunden Schritt für Schritt eine Partnerschaft für Praxiswachstum und Praxisentwicklung eingehen. Mit konkreten Anleitungen

Läuft Ihre Praxis richtig gut?

bzw. Empfehlungen geben wir ihnen unmittelbar in der Praxis umsetzbare Maßnahmen an die Hand. Dreh- und Angelpunkt dieser Geschäftsmodelle ist ein Strategie- und Umsetzungsworkshop individuell oder in Kleingruppen zusammen mit der Nobel Biocare D-A-CH Geschäftsleitung, bestehend aus Herrn Michael Studer (Anm.: Verkaufsleiter), Herrn Thomas Stahl (Anm.: Leiter Produktmanagement und Marketing) und mir.

In diesem Workshop definieren wir gemeinsam die Strategie zur Erhöhung des Patientenflusses und der Behandlungsakzeptanz und planen die Maßnahmen zur gemeinsamen Umsetzung. Wir haben diesen Workshop bereits über 50 Mal durchgeführt und freuen uns, unsere Erfahrungswerte und Ideen auch mit weiteren interessierten Kunden austauschen zu dürfen.

Alle Teilnehmer aus unseren bisherigen Workshops befinden sich in der Umsetzung und konnten schon erhebliche Steigerungen ihres Patientenflusses und der Behandlungsakzeptanz verzeichnen.

Mit welchen Maßnahmen kann der Zahnarzt die schnellsten Erfolge erzielen? Was raten Sie, wo der Praxisinhaber ansetzen sollte?

Wir haben festgestellt, dass unsere am stärksten wachsenden, unsere erfolgreichsten Kunden in fünf Merkmalen große Ähnlichkeiten aufweisen. Ich möchte hervorheben: Das Geschäftsmodell, bei dem unternehmerisch tätige Zahnärzte die schnellsten und nachhaltigsten Erfolge verzeichnen können, ist das Geschäftsmodell All-on-4® – „feste Zähne an einem Tag“. Die festsitzende Versorgung in wenigen und zeitnahen Behandlungsschritten entspricht dem Patientenwunsch. Diesen Patientenwunsch zielgerichtet mit unserer Unterstützung zu adressieren, birgt immenses Erfolgspotenzial für jede Praxis.

Wie wird dieses Angebot seitens der Zahnärzte angenommen?

Ausgesprochen gut. Wir führen momentan pro Woche ein bis zwei Strategie- und Umsetzungsworkshops durch. Die Nachfrage ist beachtlich. Aufgrund

der großen Kundennachfrage haben wir erst im April wieder Termine frei.

Was soll der interessierte Zahnarzt tun, um ebenso in den Genuss einer solchen Beratung zu kommen?

Wir freuen uns, wenn uns der interessierte Zahnarzt auf unsere Beratungen anspricht oder auch gerne über unsere Außendienstmitarbeiter kontaktiert. Alle weiteren Schritte klären wir individuell in einem persönlichen Gespräch.

Wir als Nobel Biocare streben danach, unsere Kunden darin zu unterstützen, mehr Patienten noch besser mit Nobel Biocare-Produkten und Lösungen zu behandeln. Das ist unser Anspruch und diesen Anspruch möchten wir auch mit unseren Beratungsleistungen den Kunden unter Beweis stellen.

Vielen Dank für das angenehme Gespräch!

info.

Kommunikationsworkshop

Köln

Montag, 14. bis Dienstag, 15. März 2016

Workshop für Patientenbetreuer/-innen

Köln

Donnerstag, 12. bis Freitag, 13. Mai 2016

Personalentwicklungsworkshop

Köln

Donnerstag, 9. bis Freitag, 10. Juni 2016

Workshop für Patientenbetreuer/-innen

Köln

Donnerstag, 15. September bis Freitag, 16. September 2016

Business Club Meeting

Frankfurt am Main

Freitag, 28. bis Samstag, 29. Oktober 2016



Nobel Biocare
Deutschland GmbH
Infos zum Unternehmen

„
Es können nur die Patienten zu Ihnen kommen, die schon einmal von Ihnen gehört haben.
“



SANDER CONCEPT Kunde
Dr. Dr. Friedrich Widu

Wir zeigen Ihnen, wie Sie noch erfolgreicher werden.

Deshalb bieten wir:

- Zahnärztliche Websites
- Corporate Design
- Marketingberatung
- Effizienzkontrolle
- Social Media Marketing
- Praxisfilme & Fotoserien uvm.

SANDER CONCEPT

POSITIONIERUNG VON SPITZENPRAXEN

Büro Bremerhaven:
Telefon: (0471) 80 61 000

Büro Berlin:
Telefon: (030) 219 600 90

E-Mail: mail@prof-sander.de
Web: www.prof-sander.de