

# Wer will, der kann – Gut aufgestellt in die Zukunft



**PRAXISMANAGEMENT** Die Führung einer modernen Zahnarztpraxis erfordert, neben der Behandlung am Patienten, ein großes Maß an Konzentration, professioneller Organisation und betriebswirtschaftlichem Verständnis und Vorgehen. Egal für welches Fachgebiet sich eine Praxis letztlich entscheidet und dahingehend ein entsprechendes Leistungsspektrum entwirft, ausschlaggebend für den Erfolg ist eine klare Praxisprofilierung, nach innen wie nach außen. Sind die Schwerpunkte und Spezialisierungen einer Praxis eindeutig, lassen sich daraus effektive und effiziente Strategien in Bezug auf Praxisführung, Patienten- wie Mitarbeiterkommunikation und stetiger Praxisoptimierung ableiten.

In seinem 2015 erschienenen Fachbuch „Die praxisorientierte Zahnarztpraxis“ erläutert Henning Wulfes, Zahntechnikermeister und Initiator der academia•dental, vielerlei Aspekte bewährter wie innovativer Praxiskonzepte und Marketingstrategien und gibt somit nicht nur einen umfassenden Überblick über die bestehende Praxislandschaft, sondern bietet auch Anregung und Anleitung für all jene Zahnärzte, die ihrer Zeit und ihren Möglichkeiten in vollem Maße entsprechen wollen. Im weiteren Verlauf des Jahres stellen wir Ihnen immer wieder Ausschnitte aus dem Fachbuch vor.

## Leistungsschwerpunkte und Praxiskonzepte

Für den Praxisinhaber ist es eine elementare unternehmerische Entscheidung, in welchen Bereichen er seine Praxis bedarfsgerecht ausbauen bzw. sein Angebot erweitern oder einschränken sollte. Dabei geht es um bereits profitable Arbeitsfelder oder ein interessanteres Leistungsspektrum.

Eine solide betriebswirtschaftliche Grundlage bilden: Prävention/Prophylaxe, Parodontologie und konservierende Therapien. Gelingt es, gegenüber dem Patienten die Serviceorientierung und den Dienstleistungscharakter einer Praxis besonders hervorzuheben, stellt dies eine eindeutige Stärke dar.

Jede Praxis verfügt über das Potenzial, um weitere, durchaus höherwertige Leistungen, die einen größeren

Kostenbeitrag seitens der Patienten erfordern, in ihrem Praxis-Portfolio anzubieten. In einer Gesellschaft, die zunehmend Wert auf das äußere Erscheinungsbild legt, gewinnt die ästhetische Zahnheilkunde an Relevanz. Arzt und Team sind hier gleichermaßen gefordert, derartige Tendenzen und Entwicklungen frühzeitig zu erkennen und entsprechend zu handeln.

Die meisten Patienten sind über die vielfältigen Möglichkeiten einer modernen Zahnheilkunde nur unzureichend oder gar nicht informiert. Im Rahmen einer professionellen Gesprächsführung erfahren sie, welchen persönlichen Nutzen ihnen eine spezielle, hochwertige Versorgung bietet. Wer die Patienten-klientel erreichen möchte, die sich exquisiten Zahnersatz leisten kann, der muss auch geneigt sein, den entsprechenden Rahmen dafür zu schaffen. Hierbei stehen nicht nur das Praxisambiente und eine hochwertige Ausstattung im Vordergrund, vielmehr muss die Praxis auch bereit sein, für besonders erfahrene und kompetente Mitarbeiter angemessene Gehälter zu zahlen.

Bei Planungen und/oder anstehenden Investitionen darf der Aspekt der Prozessoptimierung nicht unberücksichtigt bleiben. So sollten auch bereits etablierte Prozesse/Leistungsangebote stets überprüft werden. Alle Bemühungen zielen darauf hin, die Rentabilität zu steigern, um dadurch das Praxisergebnis zu optimieren. Gute Beispiele hierfür sind Kostenbewusstsein und struk-

turiertes Vorgehen bei der Behandlung.

Ein etwaiger wirtschaftlicher Erfolg resultiert aus der Vielfalt der angebotenen Leistungen oder, im Falle einer Einzelpraxis, eher aus der Fokussierung auf bestimmte Bereiche. Allein aus zeitlichen Gründen dürfte es einem Behandler kaum möglich sein, sich in allen zahnärztlichen Fachdisziplinen über den aktuellen Stand der Wissenschaft zu informieren, um allgegenwärtig Höchstleistungen erbringen zu können.

## Leistungsschwerpunkte definieren und kommunizieren

Bei der Konversation mit den Patienten gilt es, die eigene Praxisausrichtung (fortbildungsorientiert und interdisziplinär, kompetent und qualitätsbewusst, freundlich und perfekt organisiert etc.) zu verdeutlichen. Hinweise, dass:

- eine umfassende Beratung, die unterschiedliche Optionen einbezieht, gewährleistet ist
- Prävention und Zahnerhalt im Fokus stehen und ausgefeilte Recallkonzepte dies unterstreichen
- die Spezialisierung ein Höchstmaß an Sicherheit und ideale Voraussetzungen für eine optimale Langzeitprognose bietet
- der Zugriff auf modernste Werkstoffe gegeben ist und hohe Qualitätsstandards gelten

- die Nachhaltigkeit der gewählten Behandlungsmethoden im Vordergrund steht
- die Praxis sich einen hohen ästhetischen Anspruch gesetzt hat
- ein patientenorientiertes Zeitmanagement Wartezeiten minimiert
- Patienten eine schmerzarme und zahnschutzschonende Behandlung auf höchstem Niveau erwartet etc.

Erfolgreiche Zahnarztpraxen verfügen über eine individuelle, strategische Praxisausrichtung mit besonderen Stärken. Das Praxisteam ist stolz auf das Erreichte und erfüllt seine Aufgaben aus Überzeugung und mit Begeisterung. Engagierte Mitarbeiter identifizieren sich mit ihrer Praxis und stärken so deren Außenwirkung.

#### Leistungsschwerpunkt: Implantologie – Implantatprothetik

Zunehmend spezialisieren sich Zahnärzte auf dieses Fachgebiet. Auch wenn sich nur ein kleiner Teil der Bevölkerung Implantate erlauben kann oder sich Patienten vor einem etwaigen Eingriff scheuen, so ist doch zu erwarten, dass der Behandlungsbedarf weiterhin zunehmen wird. Dies lässt sich aus dem Patientenwunsch nach feststehenden ästhetischen Rehabilitationen ableiten. Implantierende Zahnärzte sind oftmals auf Partnerpraxen angewiesen, die ihre Patienten an sie überweisen. Eigene oder gemeinsame Patientenveranstaltungen, Fallbesprechungen, Website-Links, Seminarangebote etc. tragen dazu bei, eine gewisse „Netzwerkstruktur“ zu etablieren. Dringend anzuraten ist die Zusammenarbeit mit einem Labor, das sich implantatprothetisch positioniert hat und idealerweise über einen versierten Spezialisten verfügt.

Dieser steht der Praxis für Informationen zur Prothetik unterstützend und beratend zur Seite. Anhand der Arbeitsunterlagen erstellt er optionale Konstruktionsvarianten mit den dazugehörigen Kostenvorschlägen.

Im Hinblick auf die Gesamtwirkung einer implantatgetragenen Restauration kommt einem innovativen Weichgewebsmanagement (Rot-Weiß-Ästhetik) ein besonderer Stellenwert zu. Auch für diese Thematik ist die Kooperation mit einem kompetenten Laborpartner unverzichtbar. Implantologie-Einsteiger sind gut beraten, wenn sie sich für ihre ersten chirurgischen Eingriffe um eine „OP-Partnerschaft“ bemühen. Wer sich einem regionalen Netzwerk anschließt, hat ggf. die Möglichkeit, schwierige Fälle mit erfahrenen Kollegen zu besprechen.

Zahnärzte, die nicht selbst implantieren, sollten, um ihren Patienten dieses zukunftsorientierte Leistungsspektrum ebenfalls anbieten zu können, eine Kooperation mit einer qualifizierten, auf Implantologie spezialisierten Praxis anstreben und für die Nachsorge zuständig sein.

#### INFORMATION

„Die patientenorientierte Zahnarztpraxis“ ist ein Ratgeber für praktizierende Zahnärzte, Praxismitarbeiter in Leitungsfunktion und Existenzgründer und beschreibt die moderne patientenorientierte Dienstleistungspraxis. Das Fachbuch vermittelt Denkanstöße und Tipps, mit denen sich Praxisabläufe optimieren lassen. Es ist in vier Sprachen (Deutsch, Englisch, Russisch, Spanisch) bei BEGO unter [www.bego.de](http://www.bego.de) oder im Buchhandel erhältlich.



Henning Wulfes  
Die patientenorientierte Zahnarztpraxis  
Marketingstrategien • Praxismanagement  
ISBN 978-3-9809111-3-9  
Deutsch

Dentale Implantate  
im gesunden Mund  
und Umsetzung bio-  
logischer Prinzipien  
als Basis für vorher-  
sagbare ästhetische  
Langzeitresultate

Einladung zum  
Bauer & Reif Kongress  
Freitag, 4. März 2016  
in München-Moosach

Mehr Infos und Anmeldung unter  
[bauer-reif-dental.de/kongress2016](http://bauer-reif-dental.de/kongress2016)

Die Dozenten:

ICC München

Dr. C. Cacaci

Dr. P. Randelzhofer

Prof. Dr. J.-S. Hermann

LMU München

Dr. J.-F. GÜth

Dentallabor Grüttner

M. Findeis

