

Esther Beckenbauer

Kluge Konzepte für Praxis und Labor

FIRMENPORTRÄT Zahnarztpraxen bieten ihren Patienten heute Servicewelten, die bis vor wenigen Jahren kaum vorstellbar waren. Doch welche konkreten Anforderungen werden dadurch an eine moderne Praxis gestellt und welche Wege sind zu gehen, um den Erfolg einer Praxis nachhaltig zu sichern? Maximilian Bauer führt gemeinsam mit seinem Bruder Jürgen Bauer das seit 28 Jahren erfolgreiche Familienunternehmen Bauer & Reif Dental. Im Gespräch mit dem Spezialisten für Zahnarztpraxen und Dentallabore in München kristallisieren sich die Kernpunkte einer erfolgreichen Praxis heraus.



Maximilian Bauer

„Das Verhältnis zwischen Zahnarzt bzw. Zahnärztin und Patient", so Maximilian Bauer, „hat sich in den letzten Jahren drastisch verändert. Der Patient von heute ist wesentlich kritischer und anspruchsvoller geworden. Er vergleicht, er fragt gezielt nach und erwartet Fachkompetenz in einem Ambiente, in dem er seine Behandlungsängste überwinden und sich rundherum wohlfühlen kann."

Nebenschauplätze vermeiden

Für den Zahnarzt von heute bedeutet das, einer Fülle an Anforderungen in hohem Maße gerecht werden zu müssen. Er ist nicht mehr allein als fachkompetenter Zahnmediziner gefragt, sondern zudem als Unternehmer, Visionär, Führungsperson, Manager und als Persönlichkeit. Dies bringt Herausforderungen mit sich, denen er aus eigener Kraft kaum gerecht werden kann. Sich jetzt nicht auf Nebenschauplätzen zu verzetteln ist für ihn Gebot der Zeit. Outsourcing und Coaching sind deshalb die Schlüsselfaktoren auf dem Weg zum Erfolg. Der Zahnarzt selbst ist Fachmann auf seinem Gebiet und sollte sich deshalb in erster Linie auf seine Kompetenz und auf die rasante Weiterentwicklung in der Zahnmedizin konzentrieren können.

Kompass für Zahnärzte und Zahntechniker

„Wir hingegen", so Bauer weiter, „beobachten den Markt sehr intensiv und sind permanent auf der Suche nach den Problemzonen in Praxis und Labor. Unsere langjährige Erfahrung, unsere Motivation, immer einen Schritt voraus zu sein, und das überzeugende Fachwissen unserer Mitarbeiter haben uns zu Profis bei der Aufgabe gemacht, Zahnarztpraxen und Dentallabore strategisch und strukturiert aufzubauen, innovativ und bedarfsgerecht auszustatten, individuell einzurichten und erfolgsorientiert zu coachen. Als Kompass für Zahnärzte und Zahntechniker haben wir im Laufe unseres Bestehens ein Portfolio entwickelt, das genau auf den Bedarf einer Praxis oder eines Labors von heute wie morgen abgestimmt ist. Das bezieht sich nicht nur auf die mehr als 50.000 Materialien und Artikel namhafter Hersteller, die in unserem Onlineshop zur Verfügung stehen, sondern auch auf die Innenarchitektur der Praxis, die modernste technische Ausstattung bis hin zur digitalen Praxis und auf die komplette Praxiseinrichtung."
Die Bauer & Reif Dental GmbH agiert als Ansprechpartner für Praxisgründer bei allen Fragen zur Existenzgründung und steht dabei von der Standortanalyse bis zur Budgetplanung Rede und Antwort. Praxen, die ihren Optimierungsbedarf bereits zu spüren bekommen, werden fachkompetent beraten und gecoacht, z.B. mit der Einführung schlanker Abläufe, mit einem effizienten Praxismanagement und mit nachhaltigem Controlling. Dabei haben Kunden erkannt, wie viel wirtschaftlicher es ist, den Bereich Ab-



www.bauer-reif-dental.de/kongress2016



Ein Kunde von Bauer & Reif – die 2010 beim ZWP-Designpreis erfolgreiche Zahnarztpraxis Dr. Thomas Plank, Bad Reichenhall.

rechnung outzusourcen. Die Weiterbildung der Praxismitarbeiter und Innovationsveranstaltungen mit namhaften Referenten der Zahnmedizin und der Zahntechnik sind ein weiterer Servicebaustein des Unternehmens.

Nah am Kunden

Dieses umfangreiche und anspruchsvolle Portfolio funktioniert nur in enger und vertrauter Beziehung zum Kunden. Gerade als Familienunternehmen zielt die Bauer & Reif Dental GmbH nicht auf den kurzfristigen Gewinn ab, sondern auf eine langjährige Kundenbeziehung. „Eine Beziehung, die“, so betont Bauer, „täglich neu verdient werden muss.“ Serviceorientierung ist somit ein überaus wichtiger Schwerpunkt im Unternehmen. So genießt ein Platinkunde bei Bauer & Reif Dental das 24-Stunden-Rundum-sorglos-Paket. „Dank flacher Hierarchie und auch“, da ist sich Maximilian Bauer sicher, „dank der Tatsache, dass Bauer & Reif ein werteorientiertes Familienunternehmen ist, kann dieser umfassende Service nicht nur einmalig geboten, sondern auch langfristig garantiert werden.“

Kosten und Qualität abwägen

Service ist für das Unternehmen ein wesentlicher Bestandteil des Qualitätsanspruchs. Die Entwicklung auf dem Markt geht allerdings aktuell in zwei Richtungen. Die einen setzen auf Billigware, um ein Preisniveau halten zu können, das den Krankenkassen gerecht wird und den Patienten, die ausschließlich auf die Kosten schauen. Die anderen hingegen setzen auf hohe Qualität und einen entsprechenden Leistungsanspruch, vor allem in der Ästhetik. „Ich rate“, so Bauer, „meinen Kunden ganz offen, dem eigenen Anspruch treu zu bleiben. Denn Service heißt für den Zahnarzt und die Zahnärztin auch, den Patienten selbstbewusst darüber aufzuklären, dass perfekte Funktionalität, besondere Ästhetik und die Langlebigkeit einer Behandlung mit entsprechenden Kosten verbunden sind. Letztendlich sind Professionalität und ein gewisser Qualitätsanspruch immer noch das sicherste Versprechen für ein langlebiges Ergebnis. Und langfristig gesehen, ist es für den Patienten auch tatsächlich die wirtschaftlichere Variante.“

VERANSTALTUNG

Der nächste Bauer & Reif Kongress findet am 4. März 2016 in der Gaszählerwerkstatt in München statt.
Weitere Informationen finden Sie unter www.bauer-reif-dental.de/kongress2016

INFORMATION

Bauer & Reif Dental GmbH
Heimeranstraße 35
80339 München
Tel.: 089 767083-0
info@bauer-reif-dental.de
www.bauer-reif-dental.de

ANZEIGE

i-dent
Innovations for Dentistry SA



EverClear™
der revolutionäre Mundspiegel!

Die Spiegelscheibe des EverClear™ rotiert, angetrieben von patentiertem Mikromotor, mit 15.000 U/min. Bohrstaub und Spraynebel werden einfach weggeschleudert.





EverClear™ ist ausbalanciert und handlich und selbstverständlich 100% autoklavierbar.

EverClear™ – und Sie haben die Präparation immer klar im Blick!

**Sie sehen,
was Sie sehen wollen – immer!**

I.DENT Vertrieb Goldstein
Kagerbauerstr. 60
82049 Pullach
tel +49 171 771 79 37
fax +49 89 79 36 71 79
info@ident-dental.de
www.i-dent-dental.com