

Dienstleister Dentaldepot

Wir unterstützen Ihren Erfolg!

Zahnarzt und Fachhandel können auf eine lange und erfolgreiche Zusammenarbeit zurückblicken. Sicherlich wird vordergründig die Auswahl und Lieferung von Produkten mit dem Begriff „Fachhandel“ assoziiert. Ein Teil der Wirklichkeit, der aufgrund des immer komplexer werdenden Angebots eine wachsende Bedeutung hat. Darüber hinaus bietet aber der Fachhandel ein breites Leistungsspektrum an, das die nachhaltige Realisierung der individuellen Ziele des Zahnarztes wirkungsvoll unterstützt.

Dr. Wolfram Schön/Offenbach

■ **Unabhängig davon**, wo die Praxis in ihrer Entwicklung steht, unabhängig von den Herausforderungen, die sich durch den medizinischen oder technischen Fortschritt und die Entwicklung des Patienten in Richtung Kunde ergeben, der Fachhandel ist ein kompetenter Partner, mit dem proaktiv Zukunft gestaltet werden kann. Vor diesem Hintergrund möchten wir das Leistungsspektrum des Fachhandels und dessen Bedeutung für die Zahnarztpraxis darstellen.

Assistentenzeit und Existenzgründung

Nach den ersten Kontakten im Studium begleitet der Fachhandel die Studenten früh mit Rat und Tat, ebenso anschließend

bei der Suche nach einer geeigneten Assistenzstelle. Die Pluradent-Praxisbörse vertritt hier einen konzeptionell-zukunftsorientierten Ansatz und erarbeitet mit den jungen Assistenten ein Anforderungsprofil für die Assistentenstelle und sucht dann eine Praxis, die diesem Profil entspricht. Unter diesen Voraussetzungen läuft die Assistenzzeit inhaltlich wie emotional zumeist ausgesprochen effektiv ab.

Die Existenzgründung ist ein wichtiger Meilenstein der persönlichen Lebensplanung. Zu Beginn der Existenzgründung sollte die Konzept- und Strategiephase stehen. Dabei gilt es, neben dem zahnmedizinischen Praxiskonzept auch ein Unternehmens- und Marketingkonzept zu entwickeln. Wichtig für eine erfolgreiche Praxisführung sind auch die Themen

Praxismanagement, Betriebswirtschaft, Personalführung, Praxismarketing und Patientenkommunikation. Diese werden vom Fachhandel aufgegriffen und in Seminarprogrammen umsetzungsorientiert und praxisnah geschult. Bei der Praxisgründung, unabhängig ob über eine Neugründung oder Übernahme nachgedacht wird, sollte sich der Existenzgründer durch ein erfahrenes Team unterstützen lassen. Dieses Team reflektiert das Praxiskonzept, erarbeitet das Anforderungsprofil für das Objekt, präsentiert mögliche Immobilien, organisiert Objektbegehungen und unterstützt bei den Verhandlungen mit Bauträgern, Vermietern oder Praxisabgebern. Fehler werden vermieden, Chancen wahrgenommen – für einen erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit.



Praxisführung und Praxisentwicklung

Die Businessplanung findet mit der Praxisgründung nicht ihr Ende, sondern markiert den Start einer steten Entwicklung. Ziel ist es, Herausforderungen des Marktes und die immer damit verbundenen Chancen wirkungsvoll auszuschöpfen.

Der Patient entwickelt sich zunehmend zum Kunden, ja sogar zum Konsumenten, der hohe Ansprüche an die medizinische Leistung, aber auch das Umfeld, hat. Erfolgreiche Zahnärztinnen und Zahnärzte verstehen es, den täglichen Spagat zwi-

schen den Rollen als Mediziner und Unternehmer erfolgreich zu bewältigen. Sie erkennen und erleben die beiden Seiten nicht als konträr, sondern als sich ergänzend und voneinander untrennbar für eine erfolgreiche Praxisführung. Der Fachhandel unterstützt den Zahnarzt und die Praxis durch eine Beratung, die stets konzeptionell aufgebaut sein sollte und realistische Umsetzungsalternativen enthält. Zentraler Punkt ist dabei – aus Sicht des Fachhandels – der kompetente Fachberater. Gemeinsam mit dem Kunden werden Ziele formuliert, aktuelle Prozesse hinterfragt und konkrete Vorschläge erarbeitet für die Weiterentwicklung der Praxis. Da es hier nicht selten um beträchtliche Investitionen geht, ist die Frage nach der Wirtschaftlichkeit sehr wichtig und sollte in der Gesamtbetrachtung einen entsprechenden Stellenwert haben.

Individuelle Praxiskonzepte, gepaart mit der Möglichkeit, aus einem Portfolio von Wettbewerbsprodukten die für die Anforderungen der Zahnarztpraxis optimale Lösung zu erarbeiten – dies ist das Angebot, das der Dentalfachhandel der Zahnarztpraxis bietet. In vielen Dentaldepots wird der Fachberater durch Spezialisten unterschiedlichster thematischer Ausrichtung unterstützt, um das immer komplexer werdende Produktangebot herstellerunabhängig zu beleuchten und die passende Wahl treffen zu können.

Praxisgestaltung – Moderscheinung oder Anziehungspunkt für Patienten?

Zahnärztliche Behandlung ist eine individuelle, hochwertige Leistung. Dies sollte sich auch in der Praxisgestaltung widerspiegeln. Deshalb enthält ein Praxiskonzept heute neben den Behandlungsschwerpunkten auch die Positionierung der Praxis und bezieht die räumliche Gestaltung ein. Aus diesem Grund sehen viele Fachhandelshäuser die Themen Planung und Innenarchitektur als eine ihrer Kernkompetenzen an. Es gilt, Funktion und Gestaltung zu einem für den Patienten harmonischen Ganzen zu vereinen. Kurzum, eine Atmosphäre zu gestalten, in der er sich – trotz Stress – wohlfühlt. Heißen Sie Ihren Patienten willkommen, erzeugen Sie von Anfang an eine positive Grundhaltung und sichern Sie sich dadurch eine langfristige Patientenbindung.

Medizinischer und technologischer Wandel – eine ständige Herausforderung!

Neben der fachlichen Fortbildung haben die Themen Betriebswirtschaft und Ablauforganisation eine zunehmende Bedeutung für eine erfolgreiche Praxisentwicklung. Dazu bietet der Fachhandel eine umfangreiche Palette von Fort- und Weiterbildungsveranstaltungen. Die Bandbreite reicht dabei von praxisorientierten Seminaren für Helferinnen, über prozessorientierte (z.B. QM, Abrechnung, Behandlungsprozesse) und anwendungsorientierte Themen bis hin zu wissenschaftlichen Symposien. Ein nicht zu vernachlässigender Aspekt aller Veranstaltungen ist dabei der Informationsaustausch mit zahnärztlichen Kollegen, der bei solchen Gelegenheiten meist intensiv genutzt wird und ebenfalls neue Impulse bringen kann.

Das Thema der Digitalisierung nimmt bereits heute in der modernen Zahnarztpraxis einen hohen Stellenwert ein und wird weiter an Bedeutung gewinnen. Analoge Prozesse gehören daher in wenigen Jahren der Vergangenheit an. Die Digitalisierung der Zahnarztpraxis steigert die Effizienz und die Qualität von Behandlungsabläufen. Besonders zu nennen sind die Vorteile in den Bereichen Visualisierung und Kommunikation, die Qualität in Diagnostik und Behandlungsplanung und die Möglichkeit, zusätzliche Wertschöpfung in der Zahnarztpraxis zu generieren. Aufgrund dieser Aspekte haben viele Dentalhandelshäuser IT-Spezialisten in das Außendienstteam integriert, und/oder parallel dazu spezielle IT-Einheiten (z.B. Tochtergesellschaften) geschaffen, die diese Thematik kompetent umsetzen. Dabei steht nicht die reine Vernetzung im Vordergrund, sondern die entsprechende Integration von allen relevanten Abläufen und Komponenten einer Praxis.

Eine weitere Kernkompetenz des Fachhandels ist der technische Service. Im Notfall schnell vor Ort, um den fortlaufenden Betrieb sicherzustellen, oder aber auch, um planmäßig Wartungsarbeiten durchzuführen. Aufgrund gesetzlicher Anforderungen und der zunehmenden Abhängigkeit der Praxis von einer funktionierenden Technik, ist das Leistungsangebot mittlerweile sehr umfangreich und unverzichtbar.



▲ „Transferbereiche“, Quelle: pluradent AG & Co KG, Konzeptausstellung Praxis+, München.

Praxisabgabe

Die erfolgreiche Praxisübertragung ist – in einem bestimmten Lebensabschnitt – ein zentraler Eckpfeiler der Zukunftsgestaltung. Dies ist kein einfaches Unterfangen, denn ein steigendes Praxisangebot steht einer sinkenden Nachfrage gegenüber. Hier profitiert der Zahnarzt von den Erfahrungen des Fachhandels in der Praxisbewertung, dem Praxisabgabeprozess und erhält so Zugriff auf starke Netzwerke zu hoch motivierten Existenzgründern. Das Spektrum der Praxisbörsen wird abgerundet durch eine Reihe von Seminaren. Thematische Schwerpunkte sind zu meist der eigentliche Abgabeprozess, finanzielle Aspekte und aktuelle Marktbedingungen. pluradent legt dabei sehr viel Wert auf Integrität, Seriosität und Diskretion. Dies schafft Sicherheit und legt die Basis für eine echte Win-win-Situation zwischen Abgeber und Übernehmer.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass die Partnerschaft zwischen Zahnarzt und Fachhandel auch in der Zukunft einen hohen Stellenwert hat, um gemeinsam das Unternehmen „Zahnarztpraxis“ erfolgreich weiterzuentwickeln. Denn eines ist sicher – der kontinuierliche Wandel und die damit verbundenen Herausforderungen. ◀◀

>> KONTAKT

Dr. Wolfram Schön
Leiter Strategisches Marketing
pluradent AG & Co KG