

# Erfahrungen aus zehn Jahren Websites für Zahnärzte

**INTERVIEW** Seit 1997 berät Sander Concept Zahnärzte in ganz Deutschland zu allen Fragen der Praxisökonomie – und seit zehn Jahren entwickelt das Unternehmen hochwertige Websites für die Branche. Christina Sander, Geschäftsführerin von Sander Concept, verrät im folgenden Interview, was eine gute Website überhaupt ausmacht und welche Vorteile eine optimale Internetpräsenz für die Praxis bringt.

Fast jeder neue Patient schaut sich vor dem ersten Besuch die Website der Praxis an, und 50 Prozent aller Neupatienten werden das erste Mal durch die Website auf eine Praxis aufmerksam. Dann entscheiden sie, ob sie in Ihre Praxis gehen oder in eine andere. Die ideale Website sollte dazu beitragen, dass die Patienten sich für Sie entscheiden. Details und Hintergründe verrät Christina Sander, Geschäftsführerin der Sander Concept GmbH, die auf Marketing und Werbung für Zahnärzte spezialisiert ist.



Christina Sander, Geschäftsführerin der Sander Concept GmbH, berät und begleitet mit ihrem Team die Erstellung von Websites für Zahnarztpraxen.

**Frau Sander, was macht denn die ideale Website aus?**

Die ideale Website gibt es so nicht. Das sinnvolle Vorgehen wird an der Positionierung und am Ziel des Websitebetreibers – der ja meistens der Praxisinhaber ist –, gemessen. Für große Praxen, also große Gemeinschaftspraxen oder MVZ, wird oft eine

umfangreichere Site gewählt, weil viele Neupatienten und auch viele neue Mitarbeiter damit gewonnen werden sollen. Für kleine Praxen ist eher eine weniger aufwendige Seite zu empfehlen, um die Kostenseite passend zu gestalten.

Gehen Sie davon aus, dass etwa die Hälfte aller Neupatienten Ihre Praxis zuerst gegoogelt hat. Und insgesamt 90 Prozent Ihrer Neupatienten haben sich Ihre Website angesehen ...

**Was sollte grundlegend bei der Planung einer Website beachtet werden?**

Der erste und wichtigste Schritt auf dem Weg zu einer passenden Website ist immer eine umfangreiche Vorarbeit. Bei uns findet das im Rahmen eines sogenannten Positionierungsworkshops statt. Hier erarbeiten und erfahren wir gemeinsam mit dem Praxisteam viel über die Individualität des Zahnarztes, des Teams und der gesamten Praxis, über ihre Besonderheiten sowie über die Alleinstellungsmerkmale, die diese Praxis auszeichnen. Denn eines muss in jedem Fall gewährleistet sein: Der Besucher der Homepage muss später in der Praxis genau das vorfinden und erleben, was ihm die Site verspricht.

**Darin liegt also das Geheimnis einer guten Website – klingt fast zu einfach?**

Gehen Sie davon aus, dass etwa die Hälfte aller Neupatienten Ihre Praxis zuerst gegoogelt hat. Und insgesamt 90 Prozent Ihrer Neupatienten haben sich Ihre Website angesehen, auch wenn ihnen die Praxis bereits von einem Freund empfohlen wurde. Was Sie leider nicht wissen, ist, wie viele Patienten sich Ihre Website angesehen haben und dann nicht gekommen sind.

Wenn Sie eine speziell auf Ihre Positionierung hin gestaltete Website haben, ist es wahrscheinlich, dass der Patient, der zu Ihnen passt, auch zu Ihnen kommt. Im Vergleich zu einer lieblosen Standardsite wird er sich von Ihrer modern, frisch und professionell anmutenden Site und einem hochwertigen Ambiente eher angesprochen fühlen. Dabei übertragen Patienten die Professionalität der Webstedarstellung durchaus gedanklich auf die zahnmedizinischen Leistungen. Andere Patienten hingegen, die hohe Qualität häufig mit hohen Kosten assoziieren, werden eher eine Praxis mit einer einfach gestalteten Website aufsuchen, weil sie dort günstigere Preise vermuten.

Es kann also gefolgert werden, dass man mit der Website die Patientenauswahl steuert – und natürlich auch die Qualität sich bewerbender Mitarbeiter.

**Wie geht man nun das Projekt Website richtig und professionell an?**

Nach unserer langjährigen Erfahrung müssen wir feststellen, dass sich das Vorgehen beim Erstellen einer professionellen Website extrem gewandelt hat. Während in den Anfängen einfache HTML-Seiten verbreitet waren,

arbeiten wir heute mit modernster Programmieretechnik, um alle Features, Animationen, Designs und sämtliche weiteren Anforderungen gewährleisten zu können.

Legt die Praxis die Websiteerstellung in unsere Hände, wird nach dem schon erwähnten Workshop das Designer-Team gebrieft: Hier erfahren alle am Prozess beteiligten Mitarbeiter, was die Praxis ausmacht. Es folgt ein ausführliches Kick-off-Gespräch zwischen dem Projektmanagement und dem zukünftigen Betreiber der Website, in dem die gesamte Struktur einschließlich der Designanforderungen anhand vieler Beispiele besprochen wird. Im Anschluss daran erhält der Kunde einen individuellen Designentwurf, der zusammen mit der schematischen Darstellung des Strukturaufbaus der Site die Basis für die Programmierung darstellt.

Wovon profitieren Praxen, die sich für die Unterstützung von Sander Concept entschieden haben?

Zu unseren Kernaufgaben gehören Arbeiten hinsichtlich Textoptimierung, Bedienerfreundlichkeit, Schnelligkeit des Seitenaufbaus, Designadaption zu Print-erzeugnissen, Bildauswahl, Anpassung an alle Endgeräte und Browser, Auffindbarkeit bei Google und vor allem Rechtssicherheit. In der Regel werden die Kunden damit nicht belastet, profitieren aber enorm.

Dieser Prozess – vom Workshop bis hin zur Onlinestellung – dauert mehrere Monate. Und das geht auch nur dann so schnell, wenn die Praxis aktiv mitwirkt. Denn die Entwicklung eines individuellen Internetauftritts ist eine Projektarbeit, die Betreiber und Hersteller gemeinsam durchführen.

Wie können wir uns eine typische Website von Sander Concept vorstellen?

Die Websites selbst sagen mehr als tausend Worte: Wir empfehlen, sich einfach mal unsere Projekte anzuschauen: [www.sander-concept.de](http://www.sander-concept.de) Zu beachten ist dabei insbesondere

die Unterschiedlichkeit der verschiedenen Beispiele. Lassen Sie sich nicht von Geschmacksfragen leiten. Ihnen muss nicht jede Website gefallen: Wenn das so wäre, hätten wir die Individualität der einzelnen Praxen nicht ausreichend berücksichtigt, und genau das ist für den Erfolg einer Homepage entscheidend.

## INFORMATION

### Sander Concept GmbH

Marketing und Werbung für Zahnärzte  
Auf den Kämpen 14a, 27580 Bremerhaven  
Tel.: 0471 8061000  
[www.sander-concept.de](http://www.sander-concept.de)








Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

# Der Intraoralscanner i500

Der einfache Schritt  
in die digitale Zahnmedizin

## Ihre Vorteile:

-  schnelles & effizientes Scannen
-  Optimierung des Workflow- und Kommunikations-Management
-  Reduzierung der Behandlungszeiten auf ein Minimum
-  hoher Komfort für Patient und Behandler
-  präzise digitale Abformungen



## Besuchen Sie uns!

12. & 13. Oktober  
Fachdental Südwest  
(Stuttgart)

3. November  
4. Fachtag Implantologie  
(Jena)

9./10. November  
id infotage  
(Frankfurt a. M.)

ab  
**15.900 €\***  
\*Preis je Scanner inkl.  
Medit Link Software, zzgl.  
MwSt. und Versand

09/18 - Alle genannten Marken unterliegen uneingeschränkt den Bestimmungen des jeweils gültigen Kennzeichenrechts und den Besitzrechten der jeweiligen eingetragenen Eigentümer. Bild: © Medit Company Co., Seoul, Südkorea.

