

Die wirtschaftlich erfolgreiche Integration des Lasers in die Zahnarztpraxis

Teil 19: Zukunftstrends in der Zahnheilkunde

In einer Zeit zunehmenden Wettbewerbs ist es auch für die Laser-Praxis immer wichtiger, sich gegenüber ihrer Patientenkielntel aktiv am Markt zu positionieren und dabei die schonende und minimalinvasive Arbeitsweise des Lasers besonders herauszustreichen. Dabei ist die Praxis im Vorteil, die die Zukunftstrends auf dem Dentalmarkt in ihrem Praxiskonzept besonders berücksichtigt.

JOCHEN KRIENS/ALZEY

In den letzten Jahren haben sich auf dem Dentalmarkt eine Reihe richtungsweisender Trends und Entwicklungen abgezeichnet:

- Die Altersgruppe 50+ wird stärker unter den Patienten vertreten sein als heute. Dies bedeutet zunehmende Ansprüche an Qualität und Komfort.
- Die ästhetisch orientierte Zahnmedizin wird weiter an Bedeutung gewinnen, was die Patientenpotenziale z. B. für das Laser-Bleaching erhöht.
- Gleichzeitig wird der Wettbewerbsdruck weiter steigen – sowohl bedingt durch die hohe Zahnarztichte als auch durch die wachsende Zahl sogenannter „Kosmetik-Center“.

Um diesen Trends gerecht zu werden, ist es für jeden Praxisinhaber dringend erforderlich, sein Praxiskonzept optimal auszurichten.

1. Kernkompetenzen und Spezialisierung ausbauen

Dem steigenden Qualitätsanspruch der Patienten sollte die Laser-Praxis u. a. durch Ausbau ihrer Kernkompetenzen begegnen. Dies setzt vor allem bei Behandler und Team die Bereitschaft zu regelmäßigen Laser-Fortbildungen voraus, um stets auf dem aktuellen Stand zu sein und einen hohen Qualitätsstandard. Des Weiteren empfiehlt es sich für den Zahnarzt, sich seinen Stärken entsprechend zu spezialisieren und innerhalb seiner Spezialisierung den Laser konsequent einzusetzen. Gerade der Zahnarzt nämlich hat gegenüber den Kosmetik-Centern z. B. den Vorteil, dem Patienten nicht nur das Bleaching anbieten zu können, sondern auch eine begleitende Versorgung durch passende zahnfarbene Füllungen.

2. Serviceorientierung und Teamentwicklung fördern

Das innovative Image des Lasers sollte auch durch Servicementalität und Mitarbeiterverhalten unterstützt werden. Daher ist es gerade für eine moderne Praxis erforderlich, ihr Personal entsprechend zu schulen bzw. auszuwählen, um dem wachsenden Servicebewusstsein der Patienten kompetent begegnen zu können. Gleichzeitig sollte die Motivation des Teams durch ein individuelles Coaching im Rahmen eines Mitarbeiterentwicklungskonzepts sichergestellt werden.

3. Praxis-PR forcieren

Der Inhaber der Laser-Praxis sollte alle Möglichkeiten der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit voll ausschöpfen, um sich als Laser-Spezialist bekannt zu machen: Artikel in der Lokalpresse, Hörertelefone im Radio oder auch Patientenveranstaltungen informieren über die Vorzüge des Lasers und positionieren den Zahnarzt als besonderen Ansprechpartner in Sachen moderne, schonende und minimalinvasive Zahnbehandlung. Unbedingte Voraussetzung für den Erfolg solcher PR-Maßnahmen ist freilich, dass die Maßnahmen auf die Praxisziele wie auch auf die gewünschten Zielgruppen abgestimmt sind.

Fazit

Ein zukunftsorientiertes Praxiskonzept greift umso eher, je früher mit seiner Realisierung begonnen wird. Professionelles Praxismarketing ist die Voraussetzung dafür, dass das Konzept die gewünschte Zielgruppe erreicht und die Praxis sich erfolgreich im Dentalmarkt behaupten kann. Ganz gleich, wie weit der Zahnarzt auf diesem Weg bereits fortgeschritten ist und sich den Anforderungen der Zukunft bereits gewachsen fühlt, er wird gesteckte Ziele nur dann erreichen, wenn er als Praxisinhaber selbst die Initiative ergreift und unabhängig von gesundheitspolitischen Vorgaben die Praxiszukunft aktiv gestaltet. Die Praxis, die den Laser erfolgreich in ihr Marketingkonzept integriert, hat aufgrund ihres innovativen Images hierbei sicherlich die Nase vorn.

Eine Checkliste zum Thema „Kommunikation in der Laser-Praxis“ kann angefordert werden unter:
 New Image Dental GmbH – Agentur für Praxismarketing
 Mainzer Str. 5, 55232 Alzey
 Tel.: 0 67 31/9 47 00-0, Fax: 0 67 31/9 47 00-33
 E-Mail: zentrale@new-image-dental.de
 Web: www.new-image-dental.de