

**Marketing-Arbeitsbuch I –  
Erfolg ist kein Zufall**

Der fortschreitende Wandel im Gesundheitswesen und die zunehmende Selbstverantwortung der Patienten erfordern von der modernen Zahnarztpraxis, die eigene erfolgreiche Zukunft selbst aktiv zu gestalten.



Neben der fachlichen Kompetenz und einem hochwertigen und modernen Leistungsspektrum hängt der Erfolg einer Praxis in zunehmendem Maße von einem durchdachten Marketingkonzept ab. Dieser Entwicklung haben die Autoren bereits 1999 mit dem Marketing-Arbeitsbuch I Rechnung getragen. Unter dem Titel „Erfolg ist kein Zufall“ ist der Ratgeber Anfang Juni in dritter, überarbeiteter Auflage erschienen. Das Buch wendet sich an alle Zahnärzte, die ihre Praxis zum Erfolg führen oder die erreichten Ziele halten und weiter ausbauen wollen. Im ersten Kapitel bekommen die Leser einen umfangreichen Fragebogen zur Definition persönlicher Ziele an die Hand, der einen Fixpunkt für die Erfolgsstrategie darstellt. Unter Anleitung können Zahnärzte darüber hinaus herausfinden, welche Patientenzielgruppe zu ihren Stärken passt und wie sie die Bedürfnisse dieser Patientenklientel erfüllen. Der Ratgeber zeigt Wege zur Mitarbeitermotivation auf, sodass am Ende alle an einem Strang ziehen. Neben der Mitarbeiterführung gewinnen auch unternehmerisches Denken und Handeln zunehmend an Bedeutung für den Erfolg einer Zahnarztpraxis. Aus diesem Grund gehen die Autoren in ihrem Buch sehr praxisnah auf die betriebswirtschaftlichen Grundlagen ein, die der Zahnarzt braucht, um für sich selbst Transparenz herzustellen und eine solide Planungsgrundlage zu haben. Als Geschäftsführer von New Image Dental, dem deutschen Marktführer für Unternehmensberatung und Marketingagentur für Zahnarztpraxen, berichten die Autoren aus ihrer täglichen Erfahrung. Mit einem Team von über 50 Mitarbeitern arbeitet das Unternehmen seit zwölf Jahren an dem Erfolg seiner Kunden und zeigt Zahnärzten individuelle Lösungsstrategien auf. Der zweite Teil des Ratgebers erscheint unter dem Titel „Erfolg ist planbar“ Mitte September 2005. Anhand von zahlreichen Grafiken und Übungen gibt der Folgeband weitere wertvolle Tipps für

ein professionelles Praxismarketing. Hier erhalten die Leser vom Thema der Corporate Identity und der Kommunikation über das Beschwerdemanagement bis hin zur Personalauswahl umfassende Informationen, praxisnahe Tipps und anschauliche Darstellungen für die praktische Umsetzung.

New Image Dental GmbH  
Mainzer Straße 5  
55232 Alzey  
E-Mail: [info@new-image-dental.de](mailto:info@new-image-dental.de)  
Web: [www.new-image-dental.de](http://www.new-image-dental.de)

**elexxion expandiert**

Die elexxion ist im Mai umgezogen und kann nun die Produktionskapazität verdreifachen. „Das war jetzt genau der richtige Zeitpunkt“, so Geschäftsführer Martin Klarenaar, „zumal wir nach der FDA-Zulassung noch in diesem Jahr den amerikanischen Markt angehen werden und zusätzlich zwei neue elexxion-Produkte eingeführt haben.“ elexxion ist mittlerweile in 13 europäischen und außereuropäischen Ländern aktiv. Der Exportanteil ist bereits auf über 40% gestiegen. Am Ende dieses Jahres sollen dann 500 Laser die neu entwickelten Produktionslinien verlassen haben. „Wer das nicht glaubt, kann sich täglich davon überzeugen, denn unsere Produktion ist rundum verglast und kann jederzeit, sogar ohne Vorankündigung, eingesehen werden“, freut sich auch der Produktionsleiter Martin Bocka. Nur gute Fortbildungen bringen einen Laser zur Höchstleistung. Um die Möglichkeiten der Lasertherapien auszuschöpfen, hat elexxion eine „dental academy“ gegründet, die ab Herbst zertifizierte Fortbildungen anbietet. Spezialisten aus allen dentalen Fachbereichen zeigen auf, wie sich ein Laser sinnvoll in Behandlungsabläufe integrieren lässt.



„Das ist Bestandteil unseres Konzepts“, so Klarenaar, „nämlich eine saubere Laserzahnheilkunde zu vermitteln, die vielen Mitbewerbern gegen den Strich gehen wird.“ Nicht nur

Klarenaar, sondern auch viele anerkannte internationale Wissenschaftler, wehren sich gegen die Aussagen, wie z. B., dass man mit einer einzigen Wellenlänge ein großes Spektrum der Zahnmedizin sinnvoll abdecken kann oder dass ein Nd:YAG-Laser plötzlich eine geringere Eindringtiefe ins Gewebe hat als noch vor einem Jahr. „Ich werde solange um ein gutes Image der Laserzahnheilkunde kämpfen, bis man die

Grundlagen der Physik und Albert Einstein nicht mehr einfach ignoriert.“

elexxion gmbh  
Schützenstraße 84, 78315 Radolfzell  
E-Mail: [info@elexxion.com](mailto:info@elexxion.com)  
Web: [www.elexxion.com](http://www.elexxion.com)

**Erhöhte Diagnosesicherheit durch  
transversale Schichtaufnahmen**

Das digitale Röntgengerät ORTHOPHOS XG<sup>Plus</sup> liefert hohe Bildqualität bei einfacher Bedienung. Mit fast 30 Programmen sorgt das Spitzenmodell der digitalen Fern- und Panoramaröntgengeräte von Sirona für höchste Diagnosesicherheit, unter anderem in Chirurgie und Implantologie.



Der ORTHOPHOS XG<sup>Plus</sup> von Sirona.



Die TSA werden im jeweils rechten Winkel zum Kieferbogen gemacht.

Bei der Planung von Implantaten oder chirurgischer Eingriffe am Kiefer ist es entscheidend, die Lage beziehungsweise Form von Zähnen und Knochen möglichst exakt zu bestimmen. Mit dem ORTHOPHOS XG<sup>Plus</sup> lässt sich ein dreidimensionaler Eindruck der Zahn- und Kiefersituation gewinnen. Indem sie Panoramaschichtaufnahmen mit digitalen transversalen Schichtaufnahmen (TSA) kombinieren, können Chirurgen, Implantologen oder Kieferorthopäden schnell und zuverlässig beurteilen, ob eine Behandlung wie geplant möglich ist. Vorprogrammierte Umlaufbahnen ermöglichen es, im TSA-Modus von jeder gewünschten Stelle Aufnahmen im rechten Winkel zum Kieferbogen zu machen. Sirona verwendet für transversale Schnitte als einziger Hersteller einen breiten Röntgenstrahlfächer, der die Bilddaten auf einen breiten Speziale sensor überträgt. Der Vorzug wird aus einem Vergleich mit der Fotografie deutlich: Eine

Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Herstellern bzw. Vertreibern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.