

Spätestens seit der modifizierten Gesetzeslage ist das Management der Zahnarztpraxis einer der zentralen Erfolgsfaktoren. Wie und wo sind die Umsätze noch zu steigern? Wie können neue Patienten gewonnen werden? Damit ist ein vielfältiges Handlungsfeld angesprochen, auf das die Praxisführung Antworten finden und geben muss. Mit dem VEDENTO-Prinzip steht erstmalig ein Instrument zur Verfügung, um diesen Anforderungen zu begegnen.

Das VEDENTO-Prinzip

Zahnersatz zum besten Preis-Leistungs-Verhältnis

Autor: Rainer Weckbach

1. Schritt

Kostenfrei und unverbindlich registrieren

Mit Blick auf den Patienten gilt es zunächst zwei entgegengesetzte Erwartungen bei der Versorgung mit Zahnersatz in Einklang zu bringen. Möglichst gute Qualität, im Sinne von Passgenauigkeit und Ästhetik, bei ansprechendem Preis des Zahnersatzes. Durch das

VEDENTO-Prinzip werden die Material- und Laborkosten für qualitativ hochwertigen Zahnersatz „made in Germany“ um durchschnittlich 40 % reduziert. Diese Kostenposition nimmt üblicherweise mehr als die Hälfte der Gesamtkosten des Zahnersatzes in Anspruch. Damit ist der Grundstein für ein großes Erfolgspotenzial in der Zahnarztpraxis gelegt. Die Erfahrung hat gezeigt, dass sich Patienten häufiger und schneller für den Therapievorschlag entscheiden. Das spiegelt sich in der Zahnarztpraxis in steigenden Umsätzen und Gewinnen wider. Zudem werden die Patientenerwartungen übertroffen, was zu positiven Weiterempfehlungen und so zu einer verbesserten Wettbewerbssituation am Praxisstandort führt.

2. Schritt

Zahnarzt startet eine neue Ausschreibung

3. Schritt

Zahntechniker gibt Kostenvoranschlag ab

4. Schritt

Zahnarzt erteilt einem Kostenvoranschlag die Zusage

VEDENTO ist ein Dienstleistungsunternehmen, hinter dem ein Netzwerk wirtschaftlich eigenständiger Dentallabore steht, welches sich durch zwei Merkmale auszeichnet. Einerseits wird ausschließlich in Deutschland produziert. Da Patienten einheimischem Zahnersatz die höchste Qualitätsvermutung gegenüber bringen, ist diese Wettbewerbspositionierung erforderlich. Andererseits wird die erbrachte Qualität des Zahnersatzes dauerhaft überwacht. Das geschieht beispielsweise dadurch, dass die Zufriedenheit der Zahnärzte mit der Zusammenarbeit eines Dentallabors erfragt wird. Die alles entscheidende Frage ist: Wie schafft es VEDENTO, ein solches Preisniveau bei einheimischem Zahnersatz zu ermöglichen und dabei einen hohen Qualitätsstandard zu erhalten? Die Antwort darauf liegt in der Steigerung der Effizienz an der Schnittstelle zwischen Zahnarztpraxis und Dentallabor. Dadurch generieren die Labore in produktionsfernen Betriebsbereichen, wie beispielsweise bei der Verwaltung oder dem Vertrieb, einen Zeit- und Kostenvorteil. Es liegt auf der

Hand: Einsparungen in diesen Segmenten haben keinen Einfluss auf die Qualität.

Auf dieses Netzwerk können Zahnärzte bequem über das Internet zurückgreifen. Nach einer kostenfreien Registrierung unter www.vedento.de können

dort konkrete Aufträge zur Herstellung von Zahnersatz ausgeschrieben werden. In der Zahnarztpraxis wird lediglich der Auftragsbogen ausgefüllt, um die Therapieplanung zu beschreiben, und eine Ausschreibungsdauer festgelegt. Die Labore geben daraufhin die individuellen Kostenvoranschläge ab, die sie jederzeit in ihrem Benutzerkonto einsehen können. Offene Fragen werden über das Auftragsforum via Textnachrichten geklärt. Bei kontinuierlicher Nutzung von VEDENTO lernen sie einzelne Labore besser kennen. Entsprechend können sich Zahnarzt und Zahntechniker über die Zeit wie gewohnt aufeinander einstellen. Im Unterschied zur tradierten Art und Weise der Auftragsvergabe wird jedoch durch die Internetdienstleistung die Material- und Laborkostenposition von Zahnersatz „made in Germany“ signifikant reduziert. ▶

kontakt

VEDENTO

Weckbach und Kovarik GbR

Bebelplatz 18

50679 Köln

E-Mail: info@vedento.de

www.vedento.de