

© goDentis – Gesellschaft für Innovation in der Zahnheilkunde mbH (KI-generiert)

Die Entscheidung für eine Partnerschaft in einem Zahnarztnetzwerk ist selten eine rein wirtschaftliche Entscheidung.

# Qualitätspartnerschaft geht über Zahlen hinaus

**Ein Beitrag von Kirsten Gregus**

## [ NETZWERK ]

„Brauchen wir eine Partnerschaft in einem Zahnärztenetzwerk wirklich?“ Eine Frage, die in Zahnarztpraxen immer wieder aufkommt, wenn der Steuerberater im Haus ist. Monatliche Kosten, aber aus seiner Sicht kein klar messbarer Mehrwert. Eine nachvollziehbare Perspektive, da sich im Idealfall jede Investition wirtschaftlich begründen lassen sollte.

Infos zur Autorin

Allerdings lässt sich nicht jeder Wert in einer Kennzahl abbilden. Was auf dem Papier wie eine monatliche Ausgabe aussieht, kann in der Praxis weit mehr bedeuten. Eine starke Partnerschaft, die Sicherheit und Orientierung gibt, eine Gemeinschaft, von deren Erfahrungen und Austausch die einzelne Praxis profitiert, und professionelle Marketingunterstützung, die dabei hilft, die eigene Praxis sichtbar zu machen und Patienten gezielt zu erreichen.

### Zusammenspiel aus Leistungen, Kontakten und Erfahrungen

Zahnarztpraxen, die sich für eine Partnerschaft mit einem Qualitätspartner interessieren, sollten mehrere Aspekte berücksichtigen. Es geht unter anderem darum, ob die Eigenständigkeit erhalten bleibt, welche Unterstützung im Praxisalltag und der Patientenkommunikation gewünscht ist, und ob der Austausch mit anderen Praxen einen konkreten Mehrwert bietet. Auf dem Papier lassen sich Kosten, Leistungen und wirtschaftliche Kennzahlen vergleichen. Weniger leicht messbar ist hingegen der Nutzen, der aus einem funktionierenden Netzwerk entstehen kann. Um diesen zu bestimmen, ist ein Zusammenspiel aus Leistungen, Kontakten und Erfahrungen nötig.

*Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

## Mehrwert von Austausch und Angeboten

Um eine Praxis erfolgreich führen zu können, genügt nicht die fachliche Expertise. Vielmehr müssen Zahnärzt/-innen wirtschaftlich denken, ein Team erfolgreich führen und Vertrauen bei Patienten aufbauen. Auch der Erfahrungsaustausch mit anderen Partner/-innen sowie regelmäßige Fortbildungen spielen eine wichtige Rolle. Der Wert eines solchen Austauschs lässt sich nur schwer in Euro beziffern.

Die Chance zu alledem bieten Zahnärztenetzwerke und Qualitätspartner. Der Nutzen einer Partnerschaft ist für jede Praxis individuell. Die einen legen viel Wert auf Patientenkommunikation und Marketingunterstützung, andere finden es wichtiger, Personal zu binden oder in einer Zahnarztsuche auffindbar zu sein. Da jeder Qualitätspartner andere Inhalte und Schwerpunkte hat, sollten Zahnärzt/-innen genau prüfen, welche Partnerschaft für sie sinnvoll ist und ihre Bedürfnisse berücksichtigt. Generell lässt sich sagen, dass vor allem Praxen von einer Partnerschaft profitieren, die nicht jede Fragestellung selbst entwickeln und erproben möchten.

## Was ist für mich relevant?

Zahnärzte, die über eine Partnerschaft nachdenken, sollten sich also nicht fragen, wie umfangreich die angebotenen Leistungen sind. Wichtiger ist vielmehr, welche Leistungen für den eigenen Praxisalltag relevant sind. Ein guter Qualitätspartner deckt direkt mehrere Bedürfnisse ab und kann für wirtschaftliche Vorteile sorgen. Nicht nur durch zusätzliche Patientenzahlen. Ebenso relevant können eingesparte Kosten, geringerer Verwaltungsaufwand oder effizientere Prozesse sein.

Bei der Abrechnung kann die Nähe eines Qualitätspartners zu einer Versicherung Vorteile bringen. Digitale Schnittstellen ermöglichen etwa eine elektronische Übermittlung von Unterlagen, etwa bei Heil- und Kostenplänen oder bestimmten Abrechnungsprozessen. Das kann Prozesse beschleunigen, Abstimmungsaufwand reduzieren und vor allem das Praxisteam entlasten. Ein Beispiel für einen solchen Ansatz ist goDentis – Deutschlands größter Qualitätspartner für Zahnärzte und Kieferorthopäden. Hier besteht aufgrund der Unternehmensstruktur eine besondere Nähe zur DKV und ERGO. Für Partnerpraxen gibt es unter anderem digitale Möglichkeiten, Heil- und Kostenpläne sowie bestimmte Abrechnungen bei der DKV digital einzureichen und Rückfragen zu klären. Solche Schnittstellen können Prozesse vereinfachen und den Abstimmungsaufwand für das Praxisteam reduzieren. Für die Zahnarztpraxis kann das eine zusätzliche Sichtbarkeit bei einer gut versicherten Patientengruppe schaffen.

## Zusätzliche Informationsquelle

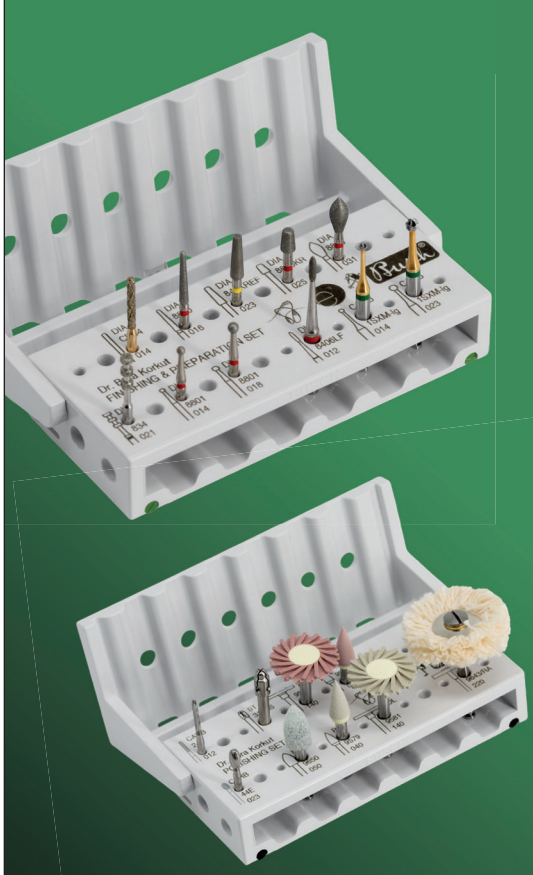
Grundlage der Partnerschaft sind hier zudem Qualitätsmanagement, Fortbildung, Kommunikationsunterstützung und der Austausch zwischen den Partnerpraxen. Gleichzeitig behalten die Partnerpraxen ihre unternehmerische Eigenständigkeit.

Ein Vorteil sind zudem Fortbildungsveranstaltungen. Neben fachlichen Inhalten und Fortbildungspunkten sorgen sie für ein lebendiges Netzwerk. Durch gemeinsame Veranstaltungen entsteht eine enge Bindung zu anderen Partnern und die Möglichkeit, Erfahrungen auszutauschen und unterschiedliche Perspektiven zu diskutieren. Dabei kann der Austausch mit Kolleg/-innen ebenso interessant sein wie der Kontakt zu Industriepartnern oder Dienstleistern. Vor allem bei digitalen Entwicklungen und neuen Technologien kann ein Netzwerk eine zusätzliche Informationsquelle darstellen. ■

www.godentis.de

*Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

ANZEIGE






„Beste Qualität für hochwertige Restaurationen“

Mit dem **Finishing & Preparation Set** und dem **Polishing Set** hat Prof. Dr. Bora Korkut speziell für Restaurationen professionell selektierte und anwendungsorientierte BUSCH-Instrumente zusammengestellt.

Weitere Info‘s

busch-dentalshop.de

Busch®
There is no substitute for quality