Einer für alle – alle in einem Club

| Carla Senf

Zahnärzte sind nicht nur Mediziner, sondern auch Unternehmer, die ein kleines, mittelständiges oder auch großes Unternehmen Praxis zu führen haben. Das heißt, ein Zahnarzt muss Arzt, Unternehmer, Personaler, Anwalt, Chef und noch vieles, vieles mehr in seiner Person vereinen. Manch ein Zahnarzt möchte aber einfach nur Arzt sein, seinen Patienten helfen, bohren, füllen, reparieren, und das Hand in Hand mit seinen Assistenten und Helferinnen. Wünschen Sie sich das auch?

Aber vielleicht wünschen Sie sich auch einfach nur mehr Freizeit. Das heißt, Sie wollen nicht nach einem anstrengenden Behandlungstag in der Praxis noch über Qualitätsmanagement-Büchern, Sterigutachten, Prophylaxeseminare für Ihre Helferinnen, Personalplanung aufgrund von Krankheit, Schwangerschaft usw. grübeln. Einfach nur Zahnarzt zu sein und so mehr Geld zu verdienen oder mehr Freizeit zu haben ... ein Luxusgedanke!?

Dr. Oliver Maierhofer, Mitgründer der oral + care Dienstleistungen für Zahnärzte GmbH.

Die ZWP war zu Besuch bei der oral + care Dienstleistungen für Zahnärzte GmbH im Zentrum von Düsseldorf, die sich genau auf die Lösungen im Lebens- und Arbeitsbereich von Zahnärzten spezialisiert hat.

Dr. Oliver Maierhofer ist nicht nur Mitbegründer der Pluszahnärzte®, die mittlerweile mit 35 Zahnärzten für ein Plus an Qualität und Service für ihre Kunden bekannt sind, sondern auch der oral + care GmbH. Neben einer Vielzahl von Dienstleistungen für Zahnärzte bietet das Unternehmen auch den Businessclub an, der für alle Zahnärzte offen ist und die Wirtschaftlichkeit jeder einzelnen Praxis stärkt. Im Interview erzählten uns Dr. Oliver Maierhofer, Jürgen Weber (Geschäftsführung) und Gregor Schuster (Vertriebsleiter und Ansprechpartner) mehr von den Pluszahnärzten® sowie dem dazugehörigen Unternehmen oral + care und dem aktuellsten Projekt der starken Gemeinschaft aus Düsseldorf – dem Businessclub.

Initiator des „Businessclubs" ist die oral + care Dienstleitungen für Zahnärzte GmbH. Was kann und soll sich der interessierte Zahnarzt unter dem Club vorstellen?

J. Weber: Über den Businessclub bieten wir äußerst attraktive Konditionen namhafter Lieferanten und Dienstleister an.

So erhalten unsere Clubmitglieder zum Beispiel bis zu 20 Prozent Preisnachlass auf den Katalogpreis eines renommierten und in Deutschland etablierten Dentaldepots. Und das für jede Praxisgröße, unabhängig von deren Umsatz.

Normalerweise bekommt die durchschnittliche Praxis mit einem Behandler zwischen fünf bis acht Prozent. Die Bündelung vieler Einkaufvolumina einzelner Praxen versetzt uns in die Lage, deutlich attraktivere Konditionen auszuhandeln. Daraus leitet sich auch die Zielsetzung des oral + care Businessclubs ab: Wir haben diese nationale Initiative gegründet, um die Wirtschaftlichkeit der Zahnarztpraxen nachhaltig zu stärken.

Je mehr Zahnärzte sich dieser Interessensgemeinschaft anschließen, umso mehr werden wir für die einzelne Praxis erreichen – eine starke Gemeinschaft eben. Mit diesem Potenzial verhandeln wir mit den Lieferanten faire Preise, die wir an unsere Clubmitglieder weiterreichen.

G. Schuster: Dabei sind wir nicht politisch orientiert, sondern konzentrieren uns rein auf die Wirtschaftlichkeit der Praxen. Die Vorzüge der Mitgliedschaft gelten für alle Praxen: Top-Einkaufskonditionen, die Mitgliedschaft ist kostenfrei, keine Mindestbestellmengen, sowie versandkostenfreie Lieferung. Dabei erfolgt die Bestellung direkt und ohne Umwege bei den Lieferanten. Wir haben dabei auch an den technischen Service gedacht und für alle Clubmitglieder mit die besten Konditionen in Deutschland ausgehandelt. Bei unserem Vertragsdepot ist jedes Clubmitglied ein VIP-Kunde. Das bedeutet für ihn sowohl kürzere Reaktionszeiten als

ANZEIGE

easytwo

99,-€

inkl. MwSt

freecall
0800-8006090

DTM
DT Medical GmbH

www.easymplant.de

auch reduzierte Stundensätze für den Technikereinsatz. Wir beschränken uns also ausschließlich auf die Vermittlungsleistung guter wirtschaftlicher Konditionen für unsere Clubmitglieder. Unterm Strich soll so einfach mehr Gewinn in der Praxis unserer Mitglieder verbleiben.

20 Prozent Rabatt – das ist wirklich viel! Wie können Sie diesen stolzen Prozentsatz erreichen oder ist dies nur ein Lockangebot?

Dr. O. Maierhofer: Nein, es handelt sich hierbei um ein dauerhaftes Konditionspaket. Zu Beginn haben wir Pluszahnärzte® mit unserem großen Umsatz die Grundlage für den oral + care Businessclub gelegt. 35 Zahnärzte zu versorgen ist für ein Depot zweifelsohne eine Größenordnung, bei der man gerne Prozente gewährt.

oral + care

G. Schuster: Und genau da haben wir mit dem Businessclub angesetzt. Mit den Pluszahnärzten® im Rücken hatten wir eine sehr gute Ausgangsposition und durch die knapp 200 Clubmitglieder, die wir in den zurückliegenden eineinhalb Jahren gewinnen konnten, haben wir diese Position noch weiter ausgebaut. Dabei ist die Rechnung ganz einfach: Je höher das Einkaufsvolumen, desto attraktiver die Konditionen. Dieses Potenzial zur Gewinnung neuer Kunden haben auch weitere renommierte Unternehmen erkannt. Letztlich also eine Win-win-Situation für alle Beteiligten – Zahnarzt, Handel und Industrie. So hat sich in kürzester Zeit ein Netzwerk aus Partnern entwickelt, die ihrerseits zusätzlich diesen Kerngedanken mit unterstützen: Thommen Medical (Implantologie), Wanzek (Dentalreparaturservice), Discus Dental (Weltmarktführer im Bereich Bleaching – Laser/Oral Hygiene/Restorative) und mediaServe (dentales Webdesign). Weitere leistungsstarke Unternehmen im Bereich Factoring, Mikrobiologie, Marketing und mehr werden in Kürze folgen, vielleicht schon zur IDS 2011 in Köln.

Und wie sieht es dann in der Praxis aus? Alle Zahnärzte müssen durch ihre Clubmitgliedschaft bei einem Anbieter bestellen, der unter Umständen Lieferschwierigkeiten bekommen kann – oder wo liegt der Haken!?

G. Schuster: Nein, das ist natürlich keineswegs der Fall. Die Auslieferung erfolgt über das Zentrallager der Dental-Union. Das Logistikzentrum in Rodgau gehört mit zu den modernsten in Europa. Somit ist eine schnelle und unkomplizierte Abwicklung garantiert. Die Praxis bestellt weiterhin ihre gewohnten Markenartikel und spart dabei. Die Nutzung der Hausmarke Omnident erhöht den Spareffekt zusätzlich.
Dr. O. Maierhofer: Die Mitgliedschaft ist stets als Angebot zu verstehen, bei dem der Kunde wählen kann, ob er dieses annimmt oder aber seine Waren woanders bezieht. So hat er jederzeit die freie Wahl und lediglich eine neue Option zu besseren Konditionen. Nur glauben Sie mir: Die Clubmitglieder sind froh und dankbar über die Gruppenkonditionen, die wir im Club kostenfrei anbieten. Wir arbeiten daran, dass das auch so bleibt und einen Haken gibt es dabei nicht. Fragen Sie doch bei unseren Clubmitglieder nach. Ansonsten würde der Club auch nicht stetig wachsen.

Was sind Ihre Ziele für die Zukunft mit dem Businessclub?

G. Schuster: Ganz klar: Wir wollen weiter wachsen. Die Anzahl unserer Clubmitglieder wird sich sicherlich noch weiter erhöhen, die vereinbarten Konditionen mit den Lieferanten werden wir immer wieder kontrollieren, vergleichen und verhandeln, um die Attraktivität des Clubs so dauerhaft zu erhalten. Das Netzwerk unserer Geschäftspartner, die die eigentliche Leistung gegenüber den Praxen erbringen, werden wir weiter ausbauen. All das, um die finanzielle Situation in den Zahnarztpraxen zu verbessern. Im Idealfall kann das am

Jürgen Weber, Geschäftsführung, und Gregor Schuster, Vertriebsleiter oral + care.

Ende dieser Wertschöpfungskette sogar den Patienten zugutekommen. Doch das liegt in der Hand der einzelnen Praxen …

J. Weber: Darüber hinaus sehen wir uns als unabhängiger Ansprechpartner der Zahnärzte. Für unsere Clubmitglieder haben wir immer ein offenes Ohr und durch unser breit gefächertes Dienstleistungsangebot auch immer eine Lösung parat, sollte ein Zahnarzt Hilfe bei der Optimierung seiner Praxis benötigen. Durch die langjährige Erfahrung mit dem Aufbau und der Full-Service-Betreuung der Pluszahnärzte® Praxen verfügen wir über die beste Expertise in diesem Bereich und können dadurch auch hervorragend als Partner für weitere Praxen zur Verfügung stehen.

… und wie ist es eigentlich zu all dem gekommen?

Dr. O. Maierhofer: Die Gründung der oral + care 1998 durch meine Kollegen und mich liegt nun ja schon einige Zeit zurück. Zur Einordnung und Erklärung muss ich jedoch noch etwas weiter zurückblicken. 1993 gründeten mein Freund und Kollege Dr. Marc Hoffmann und ich eine zahnärztliche Praxisgemeinschaft in Düsseldorf, die sich sehr schnell positiv entwickelte. Doch mit dem Erfolg, also dem beständigen Zugewinn an Patienten und der Erweiterung der Praxis mit Zahnarztkollegen, wuchsen auch die administrativen Aufgaben rund um den Praxisbetrieb immer mehr an. Mit unserer Vision, ein hochspezialisiertes Praxisnetzwerk aufzubauen, das wir mit Gründung der Pluszahnärzte® auch sehr erfolgreich umgesetzt haben, war uns aber auch sofort bewusst, dass genau diese administrativen Aufgaben wie Abrechnung, Buchhaltung oder Praxismanagement und vielen weiteren ebenso von Profis übernommen werden mussten. Nur so konnten wir zu dem werden, was wir heute sind: Eine der erfolgreichsten Praxisgemeinschaften in Deutschland.

J. Weber: Die Dienstleistungen, die Dr. Maierhofer gerade schon kurz angerissen hat, sind natürlich viel umfangreicher. Man kann es ganz einfach auf den Punkt bringen, dass wir weitgehend alle Aufgaben eines Zahnarztes übernehmen, die über die medizinischen Indikationen hinaus anfallen und einfach zu einer Entlastung in der Praxis führen. Daraus entsteht in vielen Fällen mehr Ertrag, aber in allen Fällen mehr freie Zeit für den jeweiligen Zahnarzt – für sich oder für die Patienten. Und so hat sich über die Jahre auch unser Slogan entwickelt: „Wir können alles – außer bohren."

Vielen Dank für das Gespräch und viel Erfolg weiterhin.

kontakt.

oral + care GmbH
Berliner Allee 61
40212 Düsseldorf
Tel.: 02 11/86 32 71 72
E-Mail: Gregor.Schuster@oral-care.de
www.oral-care.de

ANZEIGE

FGM

Die Spezialisten für ästhetische Zahnheilkunde

Top-Qualität zu fairen Preisen

100 % RÜCKGABEGARANTIE**

Opallis Mikrohybrid-Komposit

Opallis Basic Kit
~~139,90 €~~* Listenpreis
99,90 €*

Amber lichthärtendes Adhäsivsystem 6ml
~~39,90 €~~* Listenpreis
29,90 €*

Opallis Flow Fließfähiges Mikrohybrid-Komposit
~~14,90 €~~* Listenpreis
9,90 €*

Bei Bestellung über den Online Shop www.fgm-dental.de erhalten Sie:
1x Whiteness HP Blue Bleaching Set im Wert von 39,90 € gratis.

* zzgl. MwSt. und Versand
** gilt für die erste geöffnete und alle ungeöffneten VPEs
Angebot gültig bis 31.3.2011

makro-med GmbH *medical products*
Fleischstr. 62 | 54290 Trier
Tel.: 06 51-9 94 16 49
Fax: 06 51-4 71 81
info@makro-med.de
www.makro-med.de

mmp

Online-Shop:
www.fgm-dental.de