

Vorstellung der AGLZ-Arbeitsgemeinschaft für Laserzahnheilkunde



*Dr. med. dent. Frank Schwarz
Gründer und Vorsitzender der Arbeitsgemeinschaft für Laserzahnheilkunde – AGLZ; Mitglied in mehreren wissenschaftlichen Gesellschaften (AG-Kiefer, DGL, DGP, DGZMK, ISLD); wissenschaftliche Tätigkeit: 35 wissenschaftliche Vorträge, 19 Abstraktpublikationen, 12 Originalarbeiten, 3 Übersichtsarbeiten, Oral Session Chair IADR Meeting San Diego 2002, Young Researcher Award der ISLD Yokohama 2002.*

Die Arbeitsgemeinschaft für Laserzahnmedizin ist eine wissenschaftliche Organisation ohne wirtschaftliche oder politische Interessen. In dieser Gemeinschaft kooperieren Universitäten, niedergelassene Zahnärzte und Ärzte sowie Naturwissenschaftler, die intensiv und kri-

tisch die Anwendung von Lasern in der Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde untersuchen. Besonders interessiert ist die Arbeitsgemeinschaft an der Förderung des Wissens und der Forschung auf dem Gebiet der Laserzahnmedizin, an der Vertretung fachspezifischer Interessen in der Öffentlichkeit, der Bewertung und Beurteilung aktueller Fragen auf dem Gebiet der Laserzahnmedizin und an der Koordination der Zusammenarbeit wissenschaftlicher Arbeitsgruppen. Seit Januar 2003 kooperiert die AGLZ mit der Deutschen Gesellschaft für Laserzahnheilkunde DGL.

Kontaktadresse:

Arbeitsgemeinschaft für Laserzahnheilkunde AGLZ

Fax: 02 11/1 71 35 42

E-Mail: info@aglz.de, Web: www.aglz.de

Die wirtschaftlich erfolgreiche Integration des Lasers in die Zahnarztpraxis – Teil 4: Das Praxiskonzept

In der letzten Ausgabe des Laser Journals ist Uwe Zoske, Kundenbetreuer bei der Unternehmensberatung New Image Dental, auf die Patientenorientierung eingegangen, die in vielen Bereichen für die wirtschaftlich erfolgreiche Integration des Lasers in die Praxis wichtig ist. Im folgenden Beitrag wird es um die generelle Entwicklung eines Praxiskonzeptes gehen, in das der Einsatz Ihres Hightech-Gerätes eingebettet werden sollte, um die besten Rahmenbedingungen für eine rentable Nutzung zu schaffen.

REDAKTION

Definieren Sie Ihre Ziele und Wünsche

Jedes Praxiskonzept beginnt mit den Wünschen und Zielen des Arztes. Dies hängt auch mit der Definition des Begriffes „Marketing“ zusammen. Nach ihm stehen die Ziele eines Unternehmens in unmittelbarem Zusammenhang mit der Befriedigung der Wünsche seiner Zielgruppe. Das setzt voraus, dass diese Zielgruppe in ihrer Bedürfnisstruktur zu der Philosophie des Unternehmens, seiner Kernkompetenz, seinen Produkten oder Dienstleistungen und deren Qualität passt. Ein Zahnarzt sollte seine Wünsche und seine favorisierten Formen der Zahnmedizin zu Grunde legen, seine Praxis auf dieser Basis ausrichten und erst dann die Patienten gezielt an-

sprechen, die dieser Praxisausrichtung auch entsprechen. An erster Stelle sollte also der Wunsch stehen, mit dem Laser zu arbeiten und die Praxis auf eine bestimmte Art und Weise entwickeln zu wollen.

Sind die Wünsche und Ziele des Arztes genau ermittelt, beginnt die Phase der Praxisanalyse. Durch sie wird der konkrete Ist-Zustand einer Praxis ermittelt. Besonderes Augenmerk – möglichst durch einen objektiven Blick von außen – sollte dabei insbesondere auf die Stärken, aber auch auf die Qualitäts- und Servicelücken im Behandlungsablauf gerichtet werden. Service, Patientenhandling, Terminmanagement oder der Ablauf von Beratungsgesprächen – alle diese Faktoren sollten dem Patienten die Qualität der zahnmedizinischen Leistungen



Uwe Zoske ist Dipl.-Betriebswirt (Schwerpunkt Marketing) und seit mehreren Jahren als Marketing-Berater bei New Image Dental tätig. Davor arbeitete er als Berater in den Marketing-Abteilungen verschiedener Dienstleistungsunternehmen in Deutschland und den USA.

mittelbar dokumentieren. Mit Hilfe einer Analyse finden Sie heraus, auf welchem Stand sich Ihre Praxis befindet, wo es Handlungsbedarf gibt und in welchen Bereichen bereits ein Höchstmaß an Patientenorientierung erreicht ist. Welche Voraussetzungen sind also bereits vorhanden, um den Laser erfolgreich in Ihr Praxiskonzept zu integrieren?

Um den Patienten konsequent in den Mittelpunkt Ihrer Praxis zu stellen und den Laser erfolgreich einsetzen zu können, sollten Sie die Zielgruppe, deren Probleme Sie künftig lösen wollen, genau bestimmen. Fragen Sie sich, welche Patientenklientel am besten zu Ihren fachlichen Schwerpunkten passt und am ehesten für eine Laserbehandlung offen ist.

Realisieren Sie mit Weitblick

Ihnen sind nun sowohl Ihr jetziger Stand, Ihre Zielvorgabe und Ihre Wunschklientel bekannt. Mit Hilfe der richtigen Strategie, die gezielte Maßnahmen und deren zeitliche Rahmen vorsieht, entwickeln Sie nun Ihren individuellen Spielplan zum Erfolg. Durch den gezielten

Aufbau einer Corporate Identity (CI) wird es Ihnen ermöglicht, mit geschärftem Profil den Bekanntheitsgrad Ihrer Praxis sukzessiv zu erhöhen. Erfolgskontrollen, die in regelmäßigen Abständen durchgeführt werden, überprüfen die Wirksamkeit der einzelnen Maßnahmen. Der Laser wird auf diese Weise immer mehr zu einem wirtschaftlichen und medizinischen Standbein in Ihrer Praxis.

Fazit und Ausblick

Welche Ausrichtung Ihre Praxis auch immer haben soll – ein individuelles Praxiskonzept ermöglicht Ihnen, Ihre persönlichen Ziele zu realisieren und für Ihre Patientenzielgruppe der Problemlöser Nr. 1 zu werden. Das gilt natürlich auch für den erfolgreichen Einsatz des Lasers: Ein Praxiskonzept, in dem alles aufeinander abgestimmt ist und das jede einzelne Maßnahme als den wichtigen Teil eines großen Ganzen begreift, wird auch den Einsatz des Lasers erheblich befördern.

Eine Checkliste zum Thema „Praxiskonzept“ kann angefordert werden unter:

*Korrespondenzadresse:
New Image Dental GmbH
Agentur für Praxismarketing
Jahnstr. 18, 55270 Zornheim
Tel.: 0 61 36/95 55 00, Fax: 0 61 36/9 55 50 33
E-Mail: DLV-New-Image@t-online.de
www.new-image-dental.de*

Seminartermine

Termine	Thema	Referent	Preis
25./26. 04. 2003	Die wirtschaftlich erfolgreiche Integration des Lasers in die Zahnarztpraxis – Verkauf, Beratung, Organisation	Uwe Zoske	690 € zzgl. MwSt.
11. 04. 2003	Patienten effektiv beraten – Intensivseminar für Zahnärzte	Stefan Seidel	300 € zzgl. MwSt.
21./22. 02. 2003 21./22. 03. 2003 04./05. 04. 2003	Patienten effektiv beraten – Intensivseminar für Zahnärzthelferinnen	Caroline Ungermann	455 € zzgl. MwSt.
07. 03. 2003 09. 05. 2003	Coaching – Mitarbeiter erfolgreich motivieren	Francesco Tafuro und Matthias Krack	350 € zzgl. MwSt.
22. 02. 2003 26. 04. 2003	Betriebswirtschaft für die Zahnarztpraxis	Detlev Westerfeld	300 € zzgl. MwSt.
11./12. 04. 2003	PZR-Seminar	Bianca Beck	455 € zzgl. MwSt.
06. 02. 2003	Visitenkarte Telefon	Karin Scheuermann	300 € zzgl. MwSt.

Anmeldungen nimmt Frau Karin Scheuermann gerne entgegen:

New Image Dental GmbH – Agentur für Praxismarketing
Jahnstraße 18 · 55270 Zornheim · Tel.: 0 61 36/95 55 00 · Fax: 0 61 36/9 55 50 33
E-Mail: DLV-New-Image@t-online.de · www.new-image-dental.de