

Vorwort

Kaum ein Berufszeitweig hat in den letzten Jahren solch gravierende Veränderungen über sich ergehen lassen müssen wie der des Zahnarztes. Der Zahnarzt wird nun neben seiner Rolle als Zahnmediziner verstärkt als Unternehmer gefragt, ohne dass er hierfür während seiner Ausbildung vorbereitet worden wäre. Dieses Buch liefert Ihnen praktisch erprobte Hilfen und Lösungen in der Praxisführung, die Sie in allen Phasen Ihrer unternehmerischen Praxistätigkeit entlasten und bereichern.

Es kann sowohl in einem Stück wie aber auch als Nachschlagewerk gelesen werden.

- In Kapitel 1 geht es schwerpunktmäßig um die Persönlichkeit des Zahnarztes als selbstständiger Unternehmer. Der Zahnarzt hat schließlich die Aufgabe, sich auch als »unverwechselbare Marke« zu begreifen, an sich, seiner – im Idealfall – individuellen Praxisstrategie und seiner Persönlichkeit zu arbeiten.
- Kapitel 2 stellt Praxismarketing und alle Instrumente dar, mit denen Sie sich nach außen von anderen Praxen abheben können oder in Zukunft sicher auch müssen. Der Kommunikationsmix ist breit gefächert und die Möglichkeiten, die sich heute nach der Ausweitung der Werbemöglichkeiten bieten, groß.
- Kapitel 3 stellt die Betriebswirtschaft in der Zahnarztpraxis zum leichteren Nachvollziehen bzw. Verstehen an Beispielen dar. Die Erläuterung aller wichtigen Begriffe erleichtert Ihnen dabei den schnellen (Lese-)Zugang zu einer wirtschaftlichen Praxisführung.
- Wer passt in mein Praxisteam? Wen suche ich eigentlich gemäß meiner Philosophie? Wie finde und überzeuge ich diesen Kandidaten? Auf alle diese Fragen erhalten Sie in Kapitel 4 die Antworten und zusätzlich noch viele Praxistipps, um sich auch nach der Zusammenstellung eines Teams stets fortzuentwickeln, nach dem Motto: »Stillstand ist Rückschritt«.
- Kapitel 5 widmet sich dem Bereich Rezeption, Organisation und Qualitätsmanagement. Es stellt Ihnen Werkzeuge vor, deren Anwendung letztlich die Umsetzung Ihrer Strategie im Praxisablauf sicherstellt.
- Der Bereich Kommunikation steht in Kapitel 6 im Mittelpunkt, das Antworten gibt auf z. B. folgende Fragen: Wie vermittele ich als Zahnarzt meinen Patienten eine Zuzahlung für meine Leistungen? Wie kann mein Team mich dabei unterstützen? Wie können wir zusammen professionell, erfolgreich und mit Freude die »Berater- und Verkäuferrolle« ausfüllen?
- Einen Ausblick auf die zu erwartenden Trends liefert Kapitel 7. Es ist bewusst frei von politischen Diskussionen und Interpretationen gestaltet, deren Richtung heute keiner genau zu kennen vermag. Vielmehr geht es um allgemeine und gesellschaftliche Trends, mit denen sich der Unternehmer und Zahnarzt gleichermaßen auseinander zu setzen und umsetzbare Lösungen in den Praxisalltag einzubinden hat.

Insgesamt ist dieses Buch darauf ausgerichtet, Ihnen konkrete Lösungen zu liefern, und hierbei konnten wir auf den breiten Erfahrungsschatz von vielen Experten aus der Dentalbranche zurückgreifen, die Ihnen in diesem Buch als Koautoren und Interviewpartner ihr Know-how weitergeben. Auch unsere praktischen Erfahrungen als Zahnärzte- und Praxisberater seit 1994 mit mehr als 1600 verschiedenen Praxisberatungen sind dabei eingeflossen.

Dadurch ist »Unternehmen Zahnarztpraxis« ein wichtiger Ratgeber für den niedergelassenen Zahnarzt und seine Mitarbeiter/innen. Aber auch für angehende Zahnärzte in eigener Praxis oder im Anstellungsverhältnis, Zahnmedizinstudenten, Ärzte in Ärztehäusern und ambulanten Kliniken, Professoren, Dozenten und Ausbilder zahnmedizinischer Berufe ist dieses Buch sehr hilfreich.

Und sicher hilft es ebenfalls zahntechnischen Labormitarbeitern und -leitern, spezialisierten Steuerberatern, Rechtsanwälten und anderen Partnern des »Unternehmens Zahnarztpraxis«, schnell einen Überblick über die Notwendigkeiten der Praxisführung zu erhalten.

Als Umsetzungshilfen haben wir zahlreiche Checklisten erarbeitet, die Sie auf www.unternehmenzahnarztpraxis.de zusätzlich kostenlos herunterladen können. Und sollte auch hier keine zufriedenstellende Lösung vorhanden sein, die Ihre Ziele erreichbar macht, so haben Sie durch dieses Buch auch einen Beratungsgutschein über 150 € erworben. Mit diesem können Sie mit einem der Autoren in einem Beratungs- oder Coachinggespräch in Hamburg Ihren Erfolg sicher gestalten.

Wir hoffen, Ihnen mit diesem Buch ein aktives Hilfsmittel an die Hand gegeben zu haben, und freuen uns auf Ihr Feedback.

Francesco Tafuro und Nicole Franzen

Hamburg, im August 2011

Hinweis: Auch für dieses Buch mussten wir formale Entscheidungen treffen, die Ihnen beim Lesen sicherlich auffallen werden. Allen voran war die Entscheidung zu treffen, welche Geschlechtsform wir wählen. Da die Mehrheit der zahnmedizinischen Fachangestellten immer noch weiblich ist, haben wir uns hier für die weibliche Form entschieden, um eine optimale Lesbarkeit sicherzustellen. Der Einfachheit halber haben wir bei der Nennung der Zahnärzte die männliche Form gewählt und bitten die große Anzahl u. a. an Zahnärztinnen um Verständnis.

Unternehmen Zahnarztpraxis - die Bausteine des Erfolgs

Teamführung, Betriebswirtschaft, Marketing,
Zeitmanagement, Zukunftstrends

Tafuro, F.; Tholfus, N.

2012, XIV, 198 S. 23 Abb., Hardcover

ISBN: 978-3-642-17169-7