

ALLES ANDERE ALS AUSTAUSCHBAR

DIE RICHTIGE POSITIONIERUNG DER PRAXIS IST DER SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG

Valeska Ehlert und Viola Echterhoff-Schaetz

Der Traum von der eigenen Praxis – nach langjährigem Studium und erfolgreicher Assistenzzeit haben die meisten jungen Zahnmediziner das Ziel, sich selbstständig zu machen. Um sich im Wettbewerb behaupten zu können, raten Gründungsexperten dazu, sich durch ein individuelles Leistungsspektrum von der Konkurrenz abzuheben.



Thomas Gärtner

»»» Um eine florierende Praxis zu betreiben, bedarf es mehr als der Approbation und der Kassenzulassung. Neben der fachlichen Qualifikation sind heutzutage auch unternehmerische Kompetenzen und eine intensive Patientenorientierung erforderlich. Eine neue Füllung einsetzen oder einen Zahn ziehen, das kann jeder Zahnarzt. Nur mit zusätzlichen Angeboten hebt sich ein Praxisinhaber von der Konkurrenz ab und vergrößert seinen Patientenstamm.

„Damit man in Zukunft am Markt bestehen kann, muss man das Profil seiner Praxis schärfen“, weiß Dr. Andreas Hartel, Zahnarzt aus Meinerzhagen. „Mein Schwerpunkt ist die Prophylaxe.“ Auch das Angebot von alternativen Behandlungsmethoden bietet sich zur Erweiterung des Leistungsspektrums an. Durch zahlreiche Medienberichte ist das Interesse vieler Patienten nach Methoden wie Hypnose, Akupunktur, Homöopathie, Meridiandiagnostik oder Magnetfeldtherapie gewachsen. Gut beraten ist, wer sich auf diesen Trend einstellt und den Patienten die gewünschten Leistungen bieten kann.

Ebenso wichtig bei der Positionierung der Praxis ist die Berücksichtigung besonders häufig auftretender Zahnerkrankungen. Parodontopathien gelten mittlerweile als Volkskrankheit, denn rund 70–80 Prozent der Bevölkerung werden damit im Laufe ihres Lebens konfrontiert. Studien belegen, dass Erkrankungen wie Parodontopathien mit einem erhöhten Bedarf an Mikronährstoffen, wie Vitaminen, Mineralien und Spurenelementen einhergehen. Aufbauend auf die-



ser Erkenntnis wurde jetzt ein Produkt entwickelt, das Patienten mit diesen wichtigen Stoffen versorgt und die klassischen Behandlungsmethoden ergänzt.

Auch Dr. Andreas Hartel aus Meinerzhagen hat sich dazu entschieden, „Parodisan“ in das Leistungsportfolio seiner Praxis aufzunehmen. „In meiner Praxis gibt es viele Parodontitisfälle, die ich bislang nur von außen behandelt habe“, erklärt der Zahnmediziner. „Mit diesem Produkt, das auf der orthomolekularen Ernährungstherapie basiert, kann ich Parodontopathien jetzt auch zusätzlich von innen bekämpfen.“

Die orthomolekulare Ernährungstheorie des Nobelpreisträgers Linus Pauling besagt, dass der Körper nur dann einwandfrei funktioniert, wenn das Gleichgewicht der Mikronährstoffe ausgewogen ist.

Thomas Gärtner von van der Ven-Dental, der „Parodisan“ Anfang dieses Jahres exklusiv für den Quadriga-Depot-Bund mit auf den Dentalmarkt gebracht hat, konkretisiert: „Viele Zahnärzte sehen in alternativen Behandlungsmöglichkeiten eine optimale Ergänzung der Schulmedizin. Der Einsatz der orthomolekularen Ernährungstherapie in der Zahnmedizin eröffnet Ärzten und Patienten jetzt bei Erkrankungen des Zahnbettes ganz neue Möglichkeiten.“ <<<



➤ KONTAKT

Weitere Informationen zu dem „Disease Management-Programm“ erfahren Sie unter: www.quadriga-depotbund.de