

# Erfolg in Balance

Wilhelm Schneider

Welche Praxis möchte nicht erfolgreich sein? Ich kenne jedenfalls keinen Zahnarzt und keine Zahnärztin, die „Erfolg“ missbilligen oder verschmähen.

Aber was unterscheidet eine Praxis von einer erfolgreichen Praxis und was unterscheidet eine erfolgreiche Praxis von einer wirklich erfolgreichen Praxis?

## 1. Die Erfolgsspirale

Im ersten Schritt gilt es die Frage zu beantworten, was Erfolg in einer Zahnarztpraxis überhaupt heißt? Wie ist er definiert? Wie entsteht er? Wie setzt er sich zusammen?

Sicher ist, dass der Erfolg einer Zahnarztpraxis von drei Erfolgssäulen getragen wird: Nämlich von der monetären, der klinischen und der persönlichen Erfolgssäule.



Abbildung 1: Erfolgssäulen in der Zahnarztpraxis

Da alle drei Erfolgs-Säulen eng miteinander verknüpft sind, kann eine Erfolgsspirale in Gang gesetzt werden, die den Gesamterfolg immer weiter steigert.

Häufig legt der klinische Erfolg die Grundlage für den wirtschaftlichen Erfolg und der wirtschaftliche Erfolg trägt dann maßgeblich zum persönlichen Erfolg bei. Persönlich erfolgreiche Zahnärzte und Zahnärztinnen besitzen wiederum eine besondere Ausstrahlung im Umgang mit ihren Patienten und Patientinnen und können diese dann leichter für höherwertige Therapiealternativen gewinnen – was wiederum dem klinischen und dann dem wirtschaftlichen Erfolg zugute kommt. Mehr wirtschaftlicher Erfolg bedeutet wiederum mehr persönlichen Erfolg und dieser mehr klinischen Erfolg und dieser wiederum mehr wirtschaftlichen Erfolg ... usw, usw.

Wo die Spirale beginnt, spielt keine Rolle. Wichtig ist, dass sie beginnt - und dass sie sich in die richtige Richtung dreht.

Dafür entscheidend sind zwei grundlegende Erfolgs-Bausteine: Der eine ist das, WAS Sie anbieten, der andere WIE Sie das tun.

Bei dem WAS kommt es insbesondere darauf an, die Erwartung der Patienten und Patientinnen der Praxis mit dem Können des Behandlers bzw. der Behandlerin in Einklang zu bringen.

Typische Tätigkeitsfelder, die als gemeinsamer Nenner die Basis für den Start der Erfolgsspirale bilden können, sind die ästhetische Zahnheilkunde, die Implantologie, hochwertiger Zahnersatz in einer Sitzung, oder Aligner-Behandlungen in der Kieferorthopädie.

Aber nicht weniger wichtig ist das WIE.

Denn erst wenn das richtige WAS mit dem richtigen WIE zusammenkommt, setzt sich die Erfolgs-Spirale in Gang. Erst beides zusammen macht den Unterschied, nämlich den Unterschied zwischen einer durchschnittlich erfolgreichen und einer überdurchschnittlich erfolgreichen Praxis.

Bei dem WIE kommt es darauf an, dem Patienten und der Patientin die Sicherheit zu geben, dass sie Ihnen vertrauen können. Und zwar bedingungslos. Es kommt darauf an, dass sie sich mit hundertprozentigem Vertrauen in die Hände der Praxis begeben, Ihren Ratschlägen folgen - und im Anschluß an

die Behandlung darüber im Freundeskreis erzählen.

Ihre Website ist wichtig - und sie perfekt zu gestalten ist eine Voraussetzung. Sie ist aber fast nichts im Vergleich zur persönlichen Weiterempfehlung eines Freundes oder einer Freundin.

Heutzutage ist es in vielen Regionen aufgrund einer zahnärztlichen Unterversorgung gar nicht so schwer, Patienten zu gewinnen. Der Unterschied ist nur, ob Sie Patienten oder die richtigen Patienten gewinnen. Und genau das macht den Unterschied zwischen einer erfolgreichen und einer wirklich erfolgreichen Praxis aus.



In den nächsten Fortsetzungen „Die drei Erfolgs-Säulen“ und „Medizinischer Erfolg“ schauen wir uns den medizinischen, den wirtschaftlichen und den persönlichen Erfolg zunächst im Überblick und dann Schritt für Schritt genauer an.