

Der Weg in die eigene Praxis

Kieferorthopäde Dr. Michael Visse vermittelt Tipps und Tricks zur Selbstständigkeit.

Wer ihn bereits gegangen ist, weiß es: Der Weg in die Selbstständigkeit mit eigener Praxis ist kein leichter. Er stellt eine komplexe Aufgabe und eine erhebliche Herausforderung dar. Damit sind Leistungsanforderungen verbunden, auf die viele junge Kolleginnen und Kollegen oftmals nicht ausreichend vorbereitet sind. Die eigene Praxis ist nach Abschluss der Fachzahnarztausbildung eine von verschiedenen möglichen Optionen. Welche Wahl und welcher Entschluss optimal zur persönlichen Situation passen, sollte auch vor dem Hintergrund der eigenen Ansprüche an die Work-Life-Balance gut überlegt sein.

Zahlreichen Neugründern konnte ich in den letzten Jahren bereits hilfreiche Unterstützung geben. Dabei konnte ich auch zentrale Fehler feststellen, die in dieser Phase – meist unbewusst oder aus mangelnder Erfahrung – gemacht wurden. Aus Fehlern, die andere bereits gemacht haben, kann man jedoch lernen und es gilt, diese Fehler im Hinblick auf die eigene Planung zu vermeiden. In diesem Artikel möchte ich Kolleginnen und Kollegen, die sich für die Übernahme einer bestehenden



Praxis oder eine Neugründung entschieden haben, Anregungen, Denkanstöße und wertvolle Tipps geben. Naturgemäß lassen sich in einem Zeitschriftenbeitrag wichtige Dinge nur grob anreißen und nicht bis ins kleinste Detail ausführen. Daher stehe ich jungen Kolle-

ginnen und Kollegen gerne auch persönlich mit Rat und Tat zur Verfügung und lade sie ein, mich in unserer Praxis in Lingen zu besuchen.

Hier und heute werde ich den Fokus vor allem auf zwei wesentliche Gesichtspunkte lenken und zwar:

- In welcher Weise wird das Internet die Praxis verändern? Welche Schritte sind notwendig, um hier dauerhaft erfolgreich mitspielen zu können?
- Wie lassen sich Neupatienten gewinnen? (Ohne Neupatienten kann keine Praxis erfolgreich bestehen.)

Verbesserungspotenzial im Hinblick auf die Internetnutzung in der eigenen Praxis selbstkritisch zu hinterfragen.

Selbstverständlich startet jede neue Praxis mit einer eigenen Webseite. Sie ist das Schaufenster, mit dem man zukünftigen Patienten einen ersten Einblick verschafft. Schon hier trennt sich jedoch häufig die Spreu vom Weizen. Eine ansprechende Webseite erkennen Patienten intuitiv. Dieser Tatsache wird jedoch leider oftmals viel zu wenig Aufmerksamkeit gewidmet. Schließlich hat man hier selbst kein Expertenwissen und ist gedanklich mit zahlreichen anderen Dingen beschäftigt. Das ist nicht nur bedenklich, sondern sogar gefährlich, denn die Webseite spielt im Entscheidungszyklus für oder gegen eine Praxis eine ganz entscheidende Rolle. Diesen Fakt zu ignorieren, bedeutet leichtsinnig gegen die eigenen Interessen zu agieren.

Empfehlungen für die Praxiswebseite

Ein Bild sagt mehr als tausend Worte. Im Vergleich zum Text läuft die Bildverarbeitung im Gehirn 60 Mal schneller und führt automatisch zu assoziativen Aktivierungen im Kopf des Betrach-

ANZEIGE

147x147mm



Abb. 1

Thema Webseite

Das Internet bietet ein unschätzbare Potenzial, das sich für die eigene Praxis geschickt anwenden lässt. Strategische Internetnutzung bietet die Chance, die Aufmerksamkeit auf die eigene Praxis sicher zu kanalisieren. Bislang wird dieses Potenzial jedoch längst nicht ausgeschöpft. Zu diesem Ergebnis kommt auch die neue Studie der Bertelsmann Stiftung „Patienten schätzen ‚Dr. Googles‘ Vielseitigkeit“. Für jeden Praxisinhaber – insbesondere aber für Neustarter – empfiehlt es sich daher dringend, das

ters. Konzentrieren Sie sich also unbedingt auf ansprechende und emotionale Fotos. Präsentieren Sie attraktive Menschen. Genau das liebt unser Gehirn und löst damit ein gutes Gefühl aus.

All dies läuft beim Besucher der Webseite schnell und automatisch ab und erzeugt gleichzeitig ein sich selbst verstärkendes Muster, nämlich „schön = gut“. Textlastige Webseiten ohne Emotionen schrecken Besucher ab und sind daher kontraproduktiv. Im Zuge der zunehmenden mobilen Internetnutzung muss heute selbstverständlich jede

Fortsetzung auf Seite 22 **KN**



Abb. 2



Abb. 4

KN Fortsetzung von Seite 20

Website auch für mobile Endgeräte optimiert sein. Für unsere Lingener Praxiswebsite haben wir eine Desktop-Version sowie eine eigene mobile Version. Hier hat jede professionelle Agentur natürlich ihre eigenen kreativen Ideen. Strategisches Ziel jeder erfolgreichen Webseite sollte aber immer die Gewinnung neuer Patienten sein.

Neupatienten: Online-Termine als Erfolgsmessung einer Website

Der Erfolg und damit die Qualität einer Webseite ist zielgerichtet messbar. Das maßgebliche Kriterium ist hier eine überprüfbare Conversion Rate. Diese lässt sich mit einem leistungsstarken Online-Terminsystem einfach und tagesaktuell überprüfen. Bei unseren Anwendern von iie-systems ist die Anzahl gebuchter Online-Termine von Neupatienten über die Praxiswebseite die Conversion Rate. Für eine leistungsstarke Praxis gehört das Angebot von Online-Terminen zur absoluten Pflicht. Trotzdem wird in diesem Be-

reich bei vielen Praxen erhebliches Potenzial verschenkt.

Anbieter von Online-Terminsystemen gibt es zahlreich. Der von iie-systems entwickelte Online-Kalender bietet jedoch gegenüber den übrigen am Markt erhältlichen eine ganze Reihe von Vorteilen:

- Es besteht eine Schnittstelle zur Praxis-Verwaltungssoftware.
- Der Patient erhält zeitgleich mit der Terminbestätigung einen Anamnesebogen. Dieser kann in Ruhe zu Hause ausgefüllt und anschließend online übertragen werden und wird automatisch in die Verwaltungssoftware importiert.
- Statistische Auswertungen sind tagesaktuell abrufbar.

Haben Sie Zweifel? Was könnte passieren, wenn Sie ein Online-Terminsystem auf Ihrer Website integrieren? Spricht irgendetwas dagegen, hier eigene wertvolle Erfahrungen zu sammeln?

SEO und Social Media

Gerade neu gegründete Praxen sind auf optimale Aufmerksamkeit im Internet angewiesen. Jedoch sollte sich jede Praxis, die sich gezielte Aufmerksamkeit wünscht, Gedanken zur Google-Optimierung und zur Integration von sozialen Medien wie Facebook und Instagram machen und hier klare Strategien verfolgen. Meine Empfehlung ist, in diesem Bereich unbedingt Spezialisten zu beauftragen und dabei die Conversion Rate (= online gebuchte Termine) jederzeit kritisch im Blick zu haben. Dieses Spielfeld anderen zu überlassen, ist ausgesprochen gefährlich.

Thema Patientenberatung

Hat sich der Patient für eine Praxis entschieden, gilt es im nächsten Schritt, ihn von den qualifizierten Leistungen der Praxis zu überzeugen. Hier sollte man unbedingt im Blick haben, dass Patienten medizinische Laien sind und daher keinerlei Erfahrung mit kieferorthopädischen Apparaturen oder Behandlungsmethoden besitzen. Mit einer

übermäßigen kognitiven Beanspruchung läuft man daher schnell Gefahr, den Patienten zu überfordern.

Eine eher „technische“ Beratung mit Modellen, Typodonten oder Apparaturen verunsichert vielfach mehr, als das es aufklärt. Eine häufige Folge ist, dass

und dies zu ihrem Vorteil nutzen.

Über die ivoris Connect-Schnittstelle zur Praxisverwaltungssoftware ermöglichen die Anwendungen von iie-systems, jeden Termin automatisch zu bestätigen und dieser Bestätigung wichtige Informationen hinzu-



Abb. 5

der Patient sich weiterhin im Internet informiert und nicht selten eine Zweitmeinung einholt. Ungeahnte Vorteile bringt es, eine Neubewertung der Situation vorzunehmen und die Patientensicht einzunehmen. Die eigenen erprobten Denkmuster und Routinen zu verlassen, fällt den meisten Kollegen allerdings leider schwer.

Thema Patientenservice

Immer mehr Patienten sind heute über ihr Smartphone mit dem Internet verbunden. Davon können und sollten vor allem Praxisneugründer profitieren



Abb. 6

zufügen. Dieser intelligente Service begeistert die Patienten nachweislich. Eine solche innovative Verbindung bedeutet im Vergleich zu etablierten Praxen einen erheblichen Vorsprung und kann sich zu einem weitseitigen Vorteil entwickeln. Die Praxis schafft automatisch Aufmerksamkeit und steigert damit geschickt ihre Bekanntheit und ihre Reputation. Damit verbunden ist nicht nur ein riesiger Wettbewerbsvorteil, sondern auch die Ersparnis wertvoller Zeit.

Neugründer, die das Internet ausschließlich in Form einer Praxiswebseite nutzen, verschenken somit eindeutig Potenzial. Innovative technologische Entwicklungen zielgerichtet zum eigenen Vorteil einzusetzen, bietet ungeahnte Chancen. Hier gilt es, eigene wertvolle Erfahrungen zu sammeln.

- Nutzen Sie ein leistungsstarkes Online-Terminsystem.
- Verbinden Sie Ihre Praxismanagement-Software über die abgestimmte Schnittstelle von iie-systems. Machen Sie damit

Ihre Praxis ganz einfach zum Sender.

- Lassen Sie sich unbedingt professionell beraten und sprechen Sie mit kompetenten Experten.

Das Team von iie-systems erlaubt einen exklusiven Einblick in die topaktuelle Internettechnologie und deren praktische Umsetzung im eigenen Praxisalltag. Wenn Sie noch Zweifel haben oder unsicher sind: Unter blog.iie-systems.de können Sie nachlesen, welche Eindrücke andere junge Kolleginnen und Kollegen gewonnen haben. Dr. Pascal Schumacher, Dr. Dana Klimas, Dr. Philipp F. Gebhardt, Dr. Lucas Blase, Dr. Ahmad Hagar, Dr. Johann Wellnitz, Dr. Tahmina Allrath, Dr. Sebastian Krause und Constantin Ispording berichten dort in ihren Beiträgen über ihre Erfahrungen.

Ich wünsche allen jungen Kolleginnen und Kollegen, dass sie ihren Traum von der eigenen Praxis erfolgreich umsetzen können. Eine erfolgreiche Zukunft wird jedoch maßgeblich durch die Bereitschaft zur Innovation bestimmt. Oder wie es Alt-Bundespräsident Roman Herzog einmal formulierte: „Die Fähigkeit zur Innovation entscheidet über unser Schicksal.“ Wenn Sie eine Niederlassung planen, wünsche ich Ihnen von ganzem Herzen Begeisterung für den Beruf und einen gelungenen Start in die Selbstständigkeit. Sie haben Ihre ganze berufliche Zukunft noch vor sich und befinden sich ganz am Anfang Ihrer Karriere. Somit haben Sie auch die Chance, gleich von Beginn an die richtigen Wege einschlagen zu können und nicht später einmal gemachte Fehler korrigieren zu müssen. Gerne helfe ich Ihnen dabei und unterstütze Sie mit hilfreichen Tipps

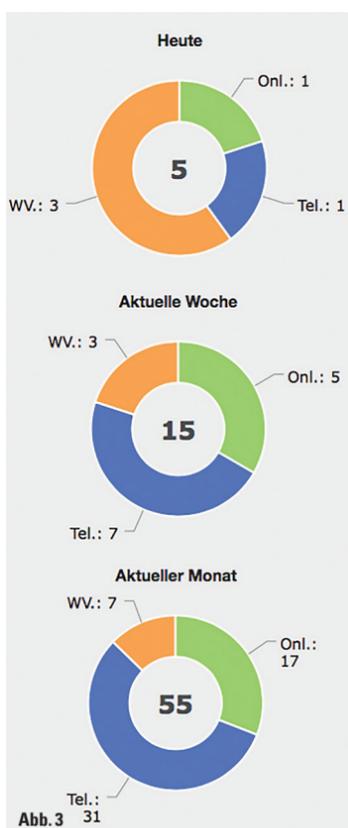


Abb. 3

KN Kurzvita



Dr. Michael Visse
[Autoreninfo]



KN Adresse

Dr. Michael Visse
Fachzahnarzt für KFO
Gründer von iie-systems GmbH & Co. KG
Georgstraße 24
49809 Lingen
Tel.: 0591 57315
info@iie-systems.de
www.iie-systems.com