

Seite 34

Der Trend zu Wellness und Schönheit wächst stetig. Machen Sie sich unabhängig von Budgets und erfahren Sie, wie Sie sich als Ästhetik-Experte positionieren können!

politik

12 **Kommentar:** Darwin für Zahnärzte – Selektion durch Evolution

wirtschaft spezial : wahlleistungen

- 14 **Prophylaxe: Volle Kraft voraus!:** Fünf Bedenken – fünf Lösungen
- 19 **Standortbestimmung vor Veränderung:** Inwieweit ist der Kassenumsatz noch verlässlich?
- 22 **Mehr Zeit für Selbstzahlerleistungen:** Mehr finanzielle Sicherheit bei privat zu liquidierenden Leistungen
- 24 **Die Fünf-Sterne-Praxis:** Wie Sie Ihr Image aufpolieren können
- 28 **Investieren anstatt reduzieren:** Das verkannte Potenzial Selbstzahler gezielt entdecken
- 30 **Der verlässliche Mehrwert zählt:** Bei Zusatzleistungen zählt nur der zahnmedizinische Nutzen
- 33 **Nur das Team bringt den Erfolg:** Ein erfolgreiches Zuzahlungskonzept ist Teamarbeit
- 34 **Wie platziere ich mich als Ästhetik-Experte?:** Die Spezialisierung als Ästhetik-Praxis eröffnet neues wirtschaftliches Potenzial
- 41 **Die Senioren für sich entdecken:** Mit einer neuen Zielgruppe zum wirtschaftlichen Erfolg
- 42 **Verkaufen ist out:** Den Patienten dezent von Selbstzahlerleistungen überzeugen
- 45 **Visuell Interesse wecken!:** Unterstützung durch intraorale Kamera

serie

48 **Wenn der Postmann zweimal klingelt:** So bewältigen Sie schnell die tägliche Papierlawine

benchmarking

50 **Den Durchschnitt überspringen:** Stundensätze im Vergleich

unternehmerverband deutscher zahnärzte e.v.

58 **Mit Strategie und Konzept zum Erfolg:** Porträt der Siegerpraxis

spezial: bleaching

- 62 **Lukrative Bleaching-Wellt:** Den Einstieg organisatorisch und finanziell im Griff
- 64 **Rundum sicher?:** Risiken und Nebeneffekte, kommentiert von Prof. Attin, Göttingen
- 68 **Farbe richtig empfinden:** Praktische Maßnahmen gegen die subjektive Farbwahrnehmung
- 70 **Kaffee & Co.:** Extrinsische Verfärbungen, dargelegt von Dr. Bizhang, Charité Berlin
- 74 **Ursachen für's Farbenspiel:** Intrinsische Verfärbungen, dargelegt von Prof. Dr. Kielbassa, FU Berlin

Seite 42

Damit der Patient das vermehrte Angebot an Selbstzahlerleistungen annimmt, muss es ihm nahe gebracht werden. Doch viele Zahnärzte wehren sich gegen das „Verkaufen“. Zahnmedizinische Mehrwerte können aber auch dezent und unaufdringlich angeboten werden.

