

Erfolgsstrategien für das Dentallabor

Passend zum Ende des Jahres und nach der Zustimmung des Bundesrates zum Festzuschuss-Modell lud die Metalor GmbH Dentallaborinhaber oder die die es noch werden wollen nach Stuttgart ein, um über die Erfolgsstrategien für das Dentallabor zu diskutieren. Denn ab 2005 wird sich in Sachen Zahnersatz einiges ändern. Es gilt den Patient von den Vorteilen einer erstklassigen Versorgung zu überzeugen und neben fachlicher Kompetenz ist dafür die richtige Marketing-Strategie gefragt. Die Schwerpunkt-Themen des Tages waren Betriebswirtschaft, Sozialrecht, Personalentwicklung und Motivation.

▶ Carla Schmidt

Die Änderungen bei der Finanzierung von Zahnersatz bedeutet für das Labor neben einer großen Herausforderung auch eine enorme Erfolgchance. Das Ziel ist, den Patienten von den Vorteilen einer erstklassigen Versorgung zu überzeugen – durch hohe fachliche Kompetenz und die richtige Marketingstrategie. Im Vordergrund stehen die starke Kundenbindung ebenso wie das aktive Bemühen um die Wünsche und Bedürfnisse der Patienten. Die Referenten der Unternehmensberatung New Image Dental, Alzey und der Rechtsanwaltssozietät Moening (Münster/Berlin) vermittelten am ersten Adventswochenende den 80 Teilnehmern im Mercure Fontana Hotel Stuttgart umfassend und anschaulich wie sie sich „Fit für 2005“ machen können.

„Die neue Liberalisierung ab 2005“

Nach den einführenden Worten vom Marketingleiter der Metalor Deutschland und Moderator des Tages Donald Peschla startete gleich der erste von sieben Vorträgen des Veranstaltungstages. „9.15 Uhr, Stuttgart und ein Vortrag über Sozialrecht“, begann RA Dr. Karl-Heinz Schnieder aus Münster seinen überragenden Vortrag über die rechtlichen Folgen des GMG für Dentallabore und deren gesetzlichen Rahmenfaktoren. Die schwierige Marktsituation und die daraus resultierende Krise in den Praxen überträgt sich natürlich auf das Labor und diese

sind geprägt von Frustration, Budgetdruck und undurchsichtigen KZV-Abrechnungen, so Schnieder zur Ist-Situation in den Praxen und Labors. Der Fachanwalt für Sozialrecht sprach die Grenzbereiche des Rechtssystems an und gab so den wissbegierigen Teilnehmern Aufklärung über viele kritische Fragen in Bezug auf Kostenerstattung, den neuen Preisfindungsmechanismus und Fristen. Es



Über 80 Teilnehmer beim Metalor-Seminar in Stuttgart. Gut erkennbar an den blauen Namensbändern.

sei normal, dass Zahnärzte an Material- und Laborkosten partizipieren wollen. Hierfür gäbe es laut Schnieder durchaus intelligente Lösungen – zum Wohle beider Seiten. Aktuell seien die Methoden aber häufig sehr kurz-sichtig ausgelegt und teilweise auch rechtlich klar angreifbar.

kontakt:

Metalor Technologies

(Deutschland) GmbH

Rotebühlplatz 19

70178 Stuttgart

Baden-Württemberg

Tel.: 0 18 03/6 38 25 67

Fax: 0 18 03/6 38 23 29

E-Mail: info.germany@metalor.com