



KOLUMNE

Digitaler Vertrieb für Dentallabore

Thorsten Huhn
handlungsschärferTel.: +49 2735 6198482
mail@thorstenhuhn.de
www.thorstenhuhn.de

Infos zum Autor



MAXIMALE SICHERHEIT MIT MINIMALEN MITTELN CRM-SYSTEME FÜR DENTALLABORE

Am Anfang einer Vertriebsberatung steht die Analyse der Ausgangssituation. Wo steht das Dentallabor vertrieblisch? Wie sieht die Umsatzplanung aus? Welche Kundenaktivitäten sind bislang unternommen worden? Was ist in Zukunft vertrieblisch geplant? Die Antwort auf diese und weitere Fragen liefert ein gepflegtes Customer Relationship Management System, kurz CRM. Auf Knopfdruck. Die Realität sieht in der Zahntechnik oft anders aus. Eine Dokumentation vertrieblischer Notwendigkeiten findet sporadisch oder gar nicht statt. Die Reproduktion vertrieblischer Ereignisse basiert auf der ggf. lückenhaften Erinnerung vertrieblischer Verantwortlicher. Der „Worst Case“ tritt dann ein, wenn der Wissensträger nicht mehr im Unternehmen ist. Dann beginnt strukturierter Vertrieb bei Null. Vier gute Gründe für ein elektronisches „Minimum-CRM“ im Dentallabor.

- 1. Zentralisierung von Kundendaten:** Ein CRM-System sammelt alle wichtigen Informationen über (potenzielle) Kunden an einem Ort und ermöglicht es den Vertriebsverantwortlichen, auf diese Informationen immer und überall zuzugreifen. Verluste von wertvollen Vertriebsinformationen werden so ausgeschlossen. Effizientes Arbeiten und Zeitersparnis sind die Folge.
- 2. Verbesserung der Kundenbeziehungen:** Ein CRM-System bietet den Vertriebsmitarbeitern einen umfassenden Überblick über alle vergangenen und zukünftigen Interaktionen mit einem Kunden. Dadurch können bessere Kundenbeziehungen aufgebaut

werden, da Bedürfnisse und Vorlieben eines Kunden dokumentiert sind und der Vertrieb auf sie eingehen kann.

- 3. Vertriebsprozessoptimierung:** Ein CRM-System kann Hinweise zur Optimierung des Vertriebsprozesses liefern, indem beispielsweise Abweichungen von der Umsatzplanung aufgezeigt oder automatisch Erinnerungen an bevorstehende Ereignisse erstellt werden. Dadurch können Vertriebsmitarbeiter effektiver arbeiten, weil relevante Informationen im Tagesgeschäft nicht übersehen werden.
- 4. Vertriebssteuerung:** Ein CRM-System bietet detaillierte Einblicke in die Vertriebsaktivitäten und ermöglicht es der Führungskraft, Berichte über die Leistung des Vertriebs zu erstellen. Diese Daten können verwendet werden, um den Vertriebsprozess kontinuierlich zu verbessern und Verkaufsergebnisse zu maximieren.

Der Markt an verfügbaren elektronischen CRM-Systemen ist groß, selbst die Anbieter von Laborsoftware haben CRM-Anteile in ihren Softwarepaketen. Der Vorteil der „Branchenlösungen“ liegt in der mitgelieferten Integration der Backend-Daten, z. B. Umsätze mit Bestandszahnärzten. Der Nachteil liegt in der Flexibilität auf sich ändernde vertrieblische Anforderungen. Das können „commercial off the shelf“ CRM-Systeme besser, wenngleich die Integration ins Backend aufwendiger ist. Beide Welten liefern jedoch maximale Sicherheit für die wertvollen Vertriebsdaten und unterstützen beim transparenten Wachstum im Dentallabor.



© dankskopo/Shutterstock.com

Weiterbildungsgesetz setzt nur Impuls

Anlässlich des am 29. März vom Bundeskabinett verabschiedeten Entwurfs für ein Gesetz zur Stärkung der Aus- und Weiterbildung (Weiterbildungsgesetz) erklärt Jörg Dittrich, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH):

DAS HANDBWERK
DIE WIRTSCHAFTSMACHT. VON NEBENAN.

„Der Entwurf des Bundeskabinetts setzt zwar einen Impuls zur richtigen Zeit – ein gesamtstrategischer Ansatz, der die Aus- und Weiterbildung als notwendiges Element der Fachkräftesicherung in den Betrieben begreift, fehlt jedoch. Angesichts der Herausforderungen bei der angestrebten Transformation von Wirtschaft und Gesellschaft müssen auch die Betriebe des Handwerks zusätzliche Fachkräfte ausbilden und weiterqualifizieren. Das Handwerk bietet bereits eine Vielzahl an zukunftsfähigen und sinnstiftenden Berufen. Das Ausbildungsengagement der Betriebe ist ungebrochen hoch: Dass rund 20.000 Ausbildungsplätze im Handwerk im aktuellen Ausbildungsjahr nicht besetzt werden konnten, liegt jedoch in erster Linie an fehlenden Bewerbern.



© Sascha Schneider/ZDH

Daher ist es ein wichtiges Signal, dass die Bundesregierung von der Einführung einer branchenübergreifenden Ausbildungsumlage ausdrücklich Abstand genommen hat. Der ganzheitliche Ansatz für die Ausgestaltung der Ausbildungsgarantie weist in die richtige Richtung. Vor allem eine offenere, breitere Berufsorientierung und neue und flexibilisierte Förderinstrumente für den Übergang in die betriebliche Ausbildung können die Handwerksbetriebe dabei unterstützen, ihr hohes Ausbildungsengagement zu halten.

Der geplante Ausbau außerbetrieblicher Ausbildungsplätze setzt dagegen an der falschen Stelle an und droht, insbesondere die kleinen und mittleren Betriebe des Handwerks vom Ausbildungsmarkt zu verdrängen. Wichtig ist, zusätzliche außerbetriebliche Ausbildungsplätze nur in Regionen mit einer Unterversorgung an betrieblichen Ausbildungsstellen anzubieten.

Mit dem Qualifizierungsgeld schafft die Bundesregierung ein neues Instrument, das von Handwerksbetrieben aufgrund der komplexen Vorgaben eher weniger genutzt werden dürfte. Zielführender wären Anreize und Erleichterungen für die Betriebe bei der Weiterbildungsförderung von Beschäftigten.“

Quelle: Zentralverband des Deutschen Handwerks

GKV: Ausgaben für Zahnersatz um 71 Millionen Euro gesunken



Mit einem Überschuss haben die gesetzlichen Krankenkassen das vergangene Jahr abgeschlossen. Das geht aus vorläufigen Zahlen hervor, die das Bundesministerium für Gesundheit kürzlich veröffentlichte. Die Ausgaben für ambulant-ärztliche Behandlungen sind um 3,4 Prozent und damit weniger stark als der Durchschnitt der Leistungsausgaben gestiegen.

Für 2022 weisen die 96 gesetzlichen Krankenkassen einen Überschuss von rund 451 Millionen Euro aus. Die Finanzreserven der Krankenkassen betragen Ende Dezember 10,4 Milliarden Euro und entsprachen damit dem Zweifachen der gesetzlich vorgesehenen Mindestreserve, so das Bundesministerium für Gesundheit (BMG).

Der Gesundheitsfonds verbuchte einen Überschuss von rund 4,3 Milliarden Euro; die Liquiditätsreserve des Gesundheitsfonds betrug zum Stichtag 16. Januar 2023 rund 12,0 Milliarden Euro. Grund hierfür ist, dass sich die GKV-Beitragseinnahmen mit einem Zuwachs von 4,4 Prozent deutlich besser entwickelt haben, als noch in der Prognose des Schätzerkreises von Oktober 2021 erwartet.

Um den durchschnittlichen Zusatzbeitrag im laufenden Jahr zu stabilisieren, ist bereits im GKV-Finanzstabilisierungsgesetz (GKV-FinStG) festgelegt worden, dass von den Finanzreserven der Krankenkassen rund 2,5 Milliarden Euro und aus der Liquiditätsreserve des Gesundheitsfonds rund 4,7 Milliarden Euro herangezogen werden.

Ausgaben infolge der COVID-19-Pandemie

Zur Bewältigung der COVID-19-Pandemie trug der Bund im vergangenen Jahr einen Großteil der Ausgaben, die aus der Liquiditätsreserve des Gesundheitsfonds vorfinanziert wurden. Hierunter fielen insbesondere Aufwendungen für Corona-Testungen und für

COVID-19-Schutzimpfungen sowie Ausgleichszahlungen für Krankenhäuser. Insgesamt wurden rund 21,4 Milliarden Euro aus der Liquiditätsreserve des Gesundheitsfonds zur Verfügung gestellt und vom Bund refinanziert.

Ausgaben für Schutzimpfungen überproportional hoch

Überproportional stark gestiegen sind die Ausgaben im Bereich der Schutzimpfungen (14,6 Prozent), bei den Fahrkosten (11,0 Prozent) sowie im Bereich der Vorsorge- und Rehabilitationsleistungen (10,7 Prozent). Der Anstieg bei den Schutzimpfungen ist auf die Ausgaben für Impfstoffe und dabei vorrangig auf die Gruppe der Herpes-Zoster-Impfstoffe zurückzuführen. Die Kosten für COVID-19-Impfstoffe fallen nicht darunter, da diese vom Bund und nicht von den Krankenkassen finanziert wurden.

Zahnersatz

Die Ausgaben für Zahnersatz sind um 71 Millionen Euro gesunken und lagen bei rund 3,8 Milliarden Euro. Der Anteil an den Gesamtausgaben lag damit bei einem Prozent.

Die endgültigen Finanzergebnisse der Krankenkassen für das Gesamtjahr 2022 werden ebenso wie die Daten des 1. Quartals 2023 Mitte Juni 2023 vorliegen.

Quelle: KZV Berlin



Streit um Coronaimpfung Kündigung von Mitarbeiterin legitim

Die Kündigung des Arbeitsverhältnisses einer nicht gegen das Coronavirus SARS-CoV-2 geimpften medizinischen Fachangestellten zum Schutz von Patienten und der übrigen Belegschaft vor einer Infektion verstößt nicht gegen das Maßregelungsverbot des § 612a BGB, hat kürzlich das Bundesarbeitsgericht entschieden (Urteil vom 30. März 2023 – 2 AZR 309/22). Die Frau argumentierte vor Gericht, dass die Kündigung ein Verstoß gegen das Maßregelungsverbot laut Bürgerlichem Gesetzbuch sei. Dies verneinten die Bundesarbeitsrichter. Vor Wirksamwerden der ab dem 15. März 2022 geltenden Pflicht zur Vorlage eines Impf- oder Genesenennachweises für das Krankenhauspersonal (vgl. § 20a IfSG) sei sie nicht zu einer Impfung verpflichtet gewesen. Das Landesarbeitsgericht hat die Klage abgewiesen. Die Revision der Klägerin hatte vor dem Zweiten Senat des Bundesarbeitsgerichts keinen Erfolg. Das Berufungsgericht hat zutreffend angenommen, dass

die Kündigung nicht gegen das Maßregelungsverbot des § 612a BGB verstößt. Es fehlt an der dafür erforderlichen Kausalität zwischen der Ausübung von Rechten durch den Arbeitnehmer und der benachteiligenden Maßnahme des Arbeitgebers. Das wesentliche Motiv für die Kündigung war nicht die Weigerung der Klägerin, sich einer Impfung gegen SARS-CoV-2 zu unterziehen, sondern der beabsichtigte Schutz der Krankenhauspatienten und der übrigen Belegschaft vor einer Infektion durch nicht geimpftes medizinisches Fachpersonal. Dabei ist es rechtlich ohne Bedeutung, dass die Kündigung vor Inkrafttreten der gesetzlichen Impfpflicht erklärt worden ist. Auch unter verfassungsrechtlichen Gesichtspunkten bestehen keine Bedenken an der Wirksamkeit der Kündigung.

Quelle: BAG



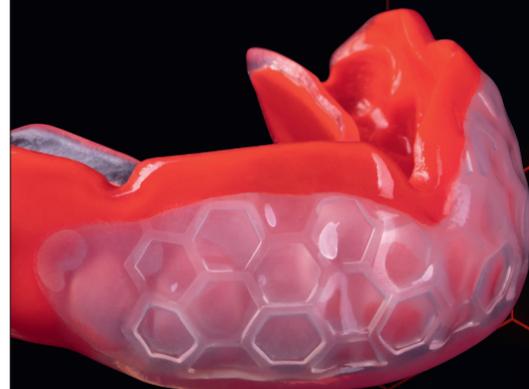
Wir gratulieren zum WM-Titel!
Drewe ist offizieller Ausrüster des
Deutschen Hockey-Bundes e.V.

Drewe Mouthguard professional 3D

Weltmeisterlich!

Unser erster Mundschutz mit 3D gedruckter Einlage für beste Schutzwirkung und Passgenauigkeit. Die zukunftsweisende Einlage mit markanter Wabenstruktur besteht aus einem digital gedruckten Silikonmaterial mit hochflexiblen Eigenschaften: Durch ihre hexagonale Grundform nimmt sie Druck- und Zugkräfte perfekt auf und leitet sie sicher ab.

- Überlegene Formkonstanz
- Bessere Schutzwirkung
- Erhöhter Tragekomfort



dentamid.drewe.de

Drewe