

60. Geburtstag

Stellvertretender Obermeister der Zahntechniker-Innung Ostwestfalen wird 60.



Wolfgang Markiewicz

Der stellvertretende Obermeister der Zahntechniker-Innung Ostwestfalen feierte seinen Geburtstag: Wolfgang Markiewicz ist im April 60 Jahre alt geworden. Die Ausbildung zum Zahntechniker hatte der Bielefelder bereits 1972 im Betrieb von Horst Ludwig begonnen.

Mit ihm führte er diesen Betrieb gleichberechtigt ab dem Juli 1986 nur drei Monate nach dem Erhalt seines Meisterbriefes. Seit Juli 1997 führt er dieses Labor allein, welches sich modern und leistungsstark darstellt. Heute beschäftigt er in seinem eigenen Betrieb 21 Mitarbeiter.

Markiewicz engagiert sich neben der Arbeit im eigenen Unternehmen auch für den Berufsstand. Bereits seit 1996 ist er Mitglied des Innungs-Vorstandes. 2003 folgte die Wahl zum stellvertretenden Obermeister. Wolfgang Markiewicz hat zwei Söhne, von denen einer Zahnarzt und der andere Ingenieur geworden ist. Auch einen Enkelsohn hat der 60-Jährige schon. In seiner Freizeit mag er es sportlich. Er betreibt Leichtathletik und angelt gern. **ZT**

Quelle: Zahntechniker-Innung Ostwestfalen

Hohe Ausgaben

Zahnbehandlungen stellen oft eine große finanzielle Belastung dar.



Eine internationale Studie macht aktuell erneut auf die hohen Kosten von Zahnbehandlungen aufmerksam und die Bürde, welche diese für Familien mit niedrigem Einkommen darstellen. Das University College London untersuchte gemeinsam mit anderen Universitäten die finanziellen Verhältnisse und Zahnarztkosten in 41 Ländern mit mittlerem und niedrigem Einkommen. Ausschlaggebend für eine finanzielle Einschätzung war die Haushaltskapazität der Einwohner. Betragen die Behandlungskosten 40 Prozent der Haushaltskapazität oder mehr, bezeichneten die Autoren das als „katastrophale Zahngesundheitsausgabe“ (catastrophic dental health expenditure = CDHE). In Ländern mit höherem Einkommen stehen für die Einwohner die Chancen besser, Ausgaben für Zahnbehandlungskosten zu managen.

In Ländern mit mittlerem oder niedrigem Einkommen bedeutet der CDHE-Fall, dass betroffene Familien sich verschulden oder einen Langzeitkredit aufnehmen müssen.

Weiterhin werden Zahnbehandlungen in diesen Ländern nicht nach Bedarf, sondern nach Finanzierungsmöglichkeit durchgeführt. Nach Einschätzung dieser Studie bieten viele Gesundheitssysteme weltweit nicht ausreichend Schutz für die Bevölkerung, zahnmedizinisch notwendige Behandlungen finanzieren zu können, ohne eine bedeutende finanzielle Last aufzunehmen oder in die Armutsfalle zu geraten.

Die Studie „Household Expenditure for Dental Care in Low and Middle Income Countries“ erschien online im Journal PLOS ONE am 29. April 2015. **ZT**

Quelle: ZWP online

» EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

Frage: Wie steuere ich als Laborinhaber meinen Außendienst sinnvoll?

Thorsten Huhn: Es sind vier Elemente, die eine Führungskraft braucht, um den Vertrieb des Labors zu steuern: aufrichtiges Interesse, eine starke Zielorientierung, die richtigen Tools und schließlich eine transparente Kontrolle. Mit Interesse ist gemeint, dass die Führungskraft regelmäßig ein offenes Ohr für die Belange des Vertriebs hat. Das hört sich selbstverständlich an, ist es aber in vielen Fällen nicht. Mit Interesse sind nicht nur die Sorgen und Nöte des Außendienstes gemeint, wenn beispielsweise Termine bei Zahnärzten platzen oder die erste Arbeit doch nicht so geklappt hat wie versprochen. Interesse heißt auch, den Vertrieb anzuleiten, Tipps zu geben und bestenfalls mit eigenem Beispiel voranzugehen. Die erfolgreichsten Führungskräfte sind die, die ihrem Vertrieb zuhören, gemeinsam Lösungsansätze erarbeiten und so für die Optimierung der vertrieblichen Arbeit sorgen.

Zielorientierung bedeutet, dass der Außendienst weiß, was er zu leisten hat. „Gewinne neue Kunden“ ist im Sinne der Zielorientierung nicht ausreichend, „gewinne bis zum Ende des Jahres drei Neukunden mit einem Gesamtumsatz von insgesamt 30.000 EUR“ ist ein klares und messbares Ziel. Die Kunst besteht nun darin, dass

die Führungskraft mit dem Außendienst dieses Ziel in Teilziele zerlegt, sodass sich beispielsweise ein Wochenziel daraus ergibt: Präsentiere die Leistungen unseres Labors bei drei Zahnärzten oder gewinne mindestens fünf Zahnärzte für die Kundenveranstaltung im nächsten Monat. Am Ende der Woche wird die Zielerreichung besprochen, Übererfüllung belohnt und Minderleistung hinterfragt.

Alle Aktivitäten des Außendienstes sind zu verschriften. Welche Zahnärzte wurden angefahren? Was wurde mit dem Zahnarzt besprochen? Wann ist der nächste Termin? Wann hat der Zahnarzt Geburtstag? Antworten auf die Fragestellungen finden sich im einfachsten Fall auf einem leeren Blatt Papier wieder, bestenfalls setzt das Labor ein richtiges CRM-System (Customer Relationship Management) ein. Wie auch immer das Tool am Ende aussieht, es muss praktikabel für den Außendienst und auswertbar für die Führungskraft sein. Das letzte Element ist die Kontrolle der vertrieblichen Leistung. Wurden die Wochenziele erreicht? Wie viele Zahnarztpraxen wurden besucht? Wie viele Gesprächstermine mit welchen Gesprächsinhalten gab es? Was



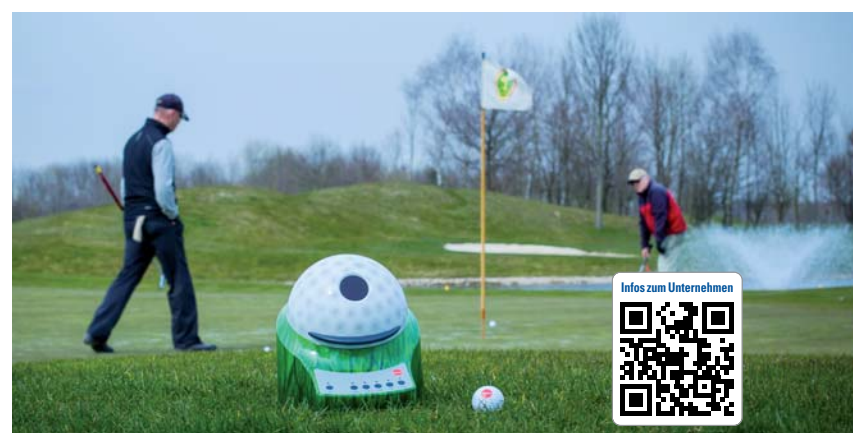
gemessen wird, legt die Führungskraft fest und kontrolliert den Status regelmäßig. Im Sinne der Transparenz ist der Außendienst in diesen Prozess mit einzubinden, um rechtzeitig nachzusteuern, wenn Ziele nicht erreicht werden, oder Lob auszusprechen, wenn alle Ampeln auf Grün stehen. Mit diesen vier Elementen in Kombination funktioniert die Steuerung des Außendienstes auf hohem Niveau. **ZT**

C&T Huhn – coaching & training GbR
Diplom-Kauffrau Claudia Huhn &
Diplom-Ingenieur Thorsten Huhn
Hohe Straße 28b
57234 Wilnsdorf
Tel.: 02739 891082
Fax: 02739 891081
claudia.huhn@ct-huhn.de oder
thorsten.huhn@ct-huhn.de
www.ct-huhn.de

Stilvoll aufs Grün mit „Golfolution“

Sonderverlosung des EyeVolution® in handlackierter Special Edition.

18 Löcher, 77 Bunker und ein ganz besonders designer EyeVolution® – der DENTAL Golf-Cup 2015 ist DAS Event rund um die Sylter Woche und auch diesmal ist das Team der Dreve Dentamid GmbH dabei. Traditionell schließt die Zahnärzteschule mit dem Charity-Golfturnier im Marine-Golf-Club Sylt ab. Über 80 Kongressteilnehmer werden am 22. Mai 2015 mit den Dreve-Golfbällen um den Sieg golfen. Als diesjähriges Highlight wird eines der bewähr-



ANZEIGE

Gold Ankauf/Verkauf
Tagesaktueller Kurs für Ihr Altgold:
www.Scheideanstalt.de
Barren, Münzen, CombiBars, u.v.m.:
www.Edelmetall-Handel.de
Besuche bitte im Voraus anmelden!
Telefon 0 72 42-55 77
ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
Gewerbering 29 b · 76287 Rheinstetten

ten Lichtpolymerisationsgeräte des Unternehmens als handlackiertes Einzelstück mit dem Namen „Golfolution“ (Golf + EyeVolution® = Golfolution) auf dem Galaabend des Events verlost. Dieser ist nicht nur ein Hingucker, sondern auch in jeder Praxis durch schnelle Lichthärtung aller Basismaterialien, beispielsweise Schienen und individuelle Löffel, eine Bereicherung. Viel Erfolg beim Golfturnier und der

Verlosung wünscht das Dreve Event-Team! **ZT**

ZT Adresse

Dreve Dentamid GmbH
Max-Planck-Straße 31
59423 Unna
Tel.: 02303 8807-40
Fax: 02303 8807-55
dentamid@dreve.de
www.dreve.de/eyevolution