

Sichere Zukunft für Labore

Was sind die Erfolgsfaktoren für ein modernes Dentallabor? Welche Bereiche sollte man im Fokus haben und welche trotzdem nicht vernachlässigen? Das moderne Unternehmen Dentallabor hat viele Gesichter. Jedes Unternehmen wird geprägt von den Menschen, die dort arbeiten, aber auch von den organisatorischen Gegebenheiten und nicht zuletzt von der Größe. Der Arbeitsalltag ist anspruchsvoll und vielschichtig und bindet häufig auch den Laborinhaber operativ ein. Für wichtige strategische Überlegungen und Optimierungen bleibt oftmals keine Zeit. Was tun mit dieser Erkenntnis? Die Fragen sind immer die gleichen, aber die Antworten sind so individuell wie das jeweilige Unternehmen.

Ideen und Impulse, wie Dentallabore ihre Zukunft sichern können, gibt die NWD Gruppe am 2. September 2015 in der Erlebniswelt Dentale Zukunft in Münster. Die Spezialisten von NWD.C dental consult zeigen im Rahmen der Veranstaltung „Zukunft für Dentallabore – Unternehmen Sie was!“ zukunftsweisende Wege und Strategien auf. Das mittags beginnende Programm befasst sich mit den Kernaufgaben in einem Dentallabor: Kunden gewinnen, Geld verdienen und Qualität sichern. Zum Auftakt verrät Zahntechniker Uwe Koch, welche zehn Abrechnungspositionen nach BEL II und BEB 97 am häufigsten bei der Abrechnung vergessen werden, und verdeutlicht, wie Labore durch Arbeitsplanung und exakte Abrechnungen mehr Umsatz erzielen können. In seiner Potenzialanalyse erklärt Werner Weidhüner, wie Labore sofort ihre Produktivität verbessern und so nachhaltig ihren Gewinn steigern sowie das Einkommen ihrer Mitarbeiter erhöhen können. Außerdem veranschaulicht der Diplom-Betriebswirt, wie man bei der Partnersuche im Dentallabor und der Nachfolgeregelung gezielt vorgeht und welche Fehler man vermeiden sollte. Strategien für einen neuen Marktauftritt präsentiert Rechtsanwalt Dr. Karl-Heinz

Schnieder: Der Fachanwalt für Medizinrecht gibt Tipps zur sinnvollen Vernetzung von Praxen und Laboren und erläutert, wie sich durch gemeinsame Investitionen, Patienten und Prothetik-Konzepte Zukunftsfelder schaffen lassen.



Wie man sein Labor richtig vermarktet, Kunden mithilfe der Psychologie gezielt anspricht und Patienten direkt berät, erklärt Diplom-Wirtschaftsingenieurin und Marketingberaterin Sabine Nemeč. Heike Stetzkamp, Leiterin des NWD Systemhauses, verdeutlicht, wie man sein Labor durch den Einsatz eines Warenwirtschaftssystems strukturiert und sicher organisiert und daraus einen großen wirtschaftlichen Nutzen ziehen kann. Den betriebswirtschaftlichen Vorteil eines Qualitätsmanagements beleuchtet Thomas Thomaßin, Experte auf diesem Gebiet. Abschließend illustriert Innenarchitekt Georg Grünig, wie eine Laborplanung mit Zukunft aussieht. Das gemeinsame Abendessen im NWD Bistro bietet anschließend ausreichend Gelegenheit zum Dialog mit Referenten und Kollegen.

Die Veranstaltung ist kostenfrei und beinhaltet Catering, eine Tagungsmappe und alle Präsentationen auf einem USB-Stick. Weitere Informationen und Anmeldung telefonisch unter 0251 7607-394, per E-Mail an akademie@nwd.de oder auf www.nwd.de mittwochs

kontakt.

NWD Gruppe

Schuckertstraße 21
48153 Münster
Tel.: 0251 7607-394
akademie@nwd.de
www.nwd.de