

M:TRIPS

PRAXISEXPANSIONEN

DUBAI 12.04. - 15.04.2018



IN DUBAI WE DON'T WAIT FOR
THINGS TO HAPPEN, WE MAKE THEM HAPPEN.

H.H SHK. MOHAMMED AL MAKTOUM





KURZBESCHREIBUNG

Allen juristischen und unternehmerischen Freiheiten zum Trotz: Noch immer werden über 80 % der deutschen Zahnarztpraxen von Einzelkämpfern geführt, die leider auch noch viel zu häufig versuchen, mit längst überholten Konzepten das wirtschaftliche Überleben ihrer Praxis zu sichern.

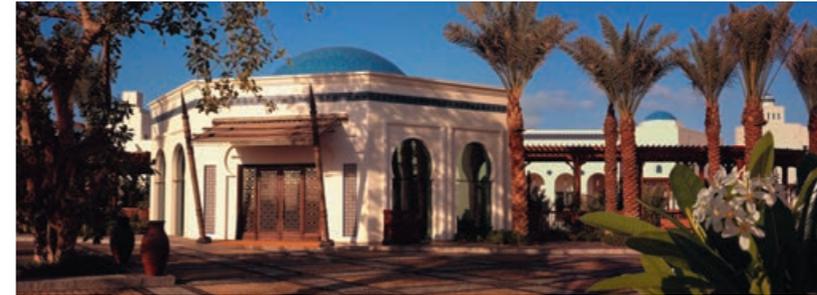
Auf der anderen Seite schaffen es unternehmerisch orientierte Zahnärzte, ihre Praxen mit immer größerem Erfolg am Markt zu etablieren. Viele von ihnen, indem sie größere Strukturen gewinnbringend aufbauen. Einige sogar, indem sie gleich mehrere Praxen betreiben.

Wir haben mit der Veranstaltungsserie „Praxismarketing next level“ in einigen wunderbaren Destinationen weltweit unternehmerisch orientierten und erfolgreichen Zahnärzten eine gemeinsame Plattform zur Weiterbildung und ein Forum zu einem sehr offenen und kollegialen Austausch geboten. Seit 2012 bieten wir diese Chance nun auch den Unternehmen, die gleich mehrere bzw. sehr große Praxen betreiben oder das konkret vorhaben.

Aus diesem Grund laden wir in der Zeit vom 12.04. – 15.04.2018 zu einem 3½-tägigen Seminar in der Boom-Metropole Dubai rund um das Thema Praxisexpansionen ein.

Um eine intensive und effiziente Zusammenarbeit zu garantieren, wird die Zahl der teilnehmenden Praxen auf etwa 15 begrenzt. Ziel des Seminars ist die gemeinsame Überprüfung bestehender Unternehmenskonzepte sowie die Entwicklung neuer Ideen und den dazugehörigen Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen.

M:TRIPS



ABLAUF

Der M:Trip beginnt am Donnerstag um 12.00 Uhr und endet am Sonntag um 13.00 Uhr. Detaillierte Informationen zu den Vorträgen sowie den Referenten finden Sie im Ablaufplan. Zwischen den einzelnen Arbeits- und Vortragseinheiten sind zeitliche Freiräume zur individuellen Nutzung vorgesehen, die allen Teilnehmern die Gelegenheit zum Erfahrungs- und Gedankenaustausch in kleineren Gruppe ermöglichen.

Am Donnerstag werden alle Teilnehmer zu einer gemeinsamen Wüstentour mit anschließendem Abendessen eingeladen. Wenn Sie Lust haben, nehmen wir Sie am Freitagabend mit zu einer Tour ins Nightlife von Dubai. Der Samstagvormittag und -abend sind zur individuellen Verfügung freigehalten. Selbstverständlich sind wir Ihnen bei der optimalen Planung Ihrer Freizeit gerne behilflich.

Bitte beachten Sie, dass Ihr Flug am Sonntagnachmittag nicht vor 16.00 Uhr geht, da es sonst zeitlich mit dem Seminarende zu knapp wird.

LOCATION

Unser Seminarhotel ist das Park Hyatt Dubai. Es liegt direkt am Wasser, inmitten einer grünen Oase am Dubai Creek Golf Club und bietet einen fantastischen Blick auf den Creek.

Die Übernachtung in einem Park King Einzelzimmer kostet inkl. Frühstücksbuffet 1.000 AED (= ca. 230 €) pro Zimmer + tax, + service charge. In einem Park King Doppelzimmer liegt der Preis bei 1.100 AED (= ca. 250 €) pro Zimmer + tax., + service charge inkl. Frühstücksbuffet.

TEILNAHMEGEBÜHREN

Die Gebühren für das Seminar betragen 1.350 € pro Teilnehmer. Der 2. - x. Teilnehmer einer Praxis erhält eine Ermäßigung von 50 %. Reisetilnehmer, die nicht an dem Seminareinheiten teilnehmen, berechnen wir einen Kostenbeitrag von 250 €. Die Gebühren gelten zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer und sind gegen Rechnungsstellung 6 Wochen vor Veranstaltungsbeginn fällig.

DUBAI

GEPLANTER ABLAUF DES WORKSHOPS

DONNERSTAG

12.00 UHR

Begrüßung + Einführung

- : Erläuterung zu Organisation + Ablauf des Wochenendes
- : kurze Präsentation der teilnehmenden Praxen

14.30 UHR

Einladung zur Dubai Wüstentour mit anschließendem Abendessen

FREITAG

10.00 UHR BIS 11.00 UHR

Formen der Praxisexpansionen: Geschäftsmodell Zweitpraxen/ Zweigpraxen/Praxisketten

- : Entwicklung erfolgversprechender Strategien
- : Übersicht über Geschäftsmodelle im Dentalmarkt

REFERENT

Carsten Schlüter, M:Consult

11.00 UHR BIS 14.00 UHR

Juristische und betriebswirtschaftliche Erfolgskriterien

- : ÜBAG, Franchisekonzept, Z-MVZ.
Welches Modell ist das richtige Expansionsmodell für meine Praxis?
- : Expansion mit angestellten Zahnärzten
- : Auf welche Kennzahlen man während der Expansion achten sollte

REFERENT

Jens Pätzold, Lyck & Pätzold healthcare.recht

14.15 UHR BIS 15.15 UHR

Dubai und die Healthcare City

- : Entwicklung des „Dubai Projects“
- : Konzept- und Projektpräsentation

REFERENT

Dr. Martin Berlin, PwC

ABENDS

Dubai Dinner + Nightlife Tour

FÜR DIE TEILNAHME AN UNSEREM SEMINAR VERGIBT DIE BUNDESZAHNÄRZTEKAMMER DER DGZMK 13 FORTBILDUNGSPUNKTE.



DUBAI

GEPLANTER ABLAUF DES WORKSHOPS

SAMSTAG

10.00 UHR BIS 16.00 UHR

Der Samstagvormittag und -mittag sind zur individuellen Gestaltung in Dubai freigehalten

16.00 UHR BIS 17.00 UHR

Materialmanagement + professionelle Technikplanung in großen Strukturen

- : strukturelle Lösungen bei wachsenden Unternehmen
- : effizientes Controlling

REFERENT

Lars Berger, Pluradent

17.00 UHR BIS 19.00 UHR

Erfolgreiche Kommunikationsstrategien für die Praxisexpansion

- : Etablierung Ihrer Marke Zahnarztpraxis
- : professionelles Informationsmanagement
- : effiziente Kommunikation mit bestehenden und neuen Patienten

REFERENT

Carsten Schlüter, M:Consult

ABENDS

Der Abend steht zu Ihrer freien Verfügung. Wir beraten Sie natürlich gerne, wie Sie auch diese Zeit optimal in Dubai verbringen können.

SONNTAG

10.00 UHR BIS 12.00 UHR

Beteiligungsmodelle von Mitarbeitern und Partnern

- : erfolgsbezogene Vergütung
- : „soft skills“ als Bewertungskriterien
- : praktische Umsetzung im Unternehmen

REFERENT

Jens Pätzold, Lyck & Pätzold healthcare.recht

12.00 UHR BIS 13.00 UHR

Rückblick und Resümee des Wochenendes

Individuelle Abreise im Laufe des Nachmittags: Sollten Sie noch am gleichen Tag zurückfliegen, beachten Sie bitte, dass Ihr Rückflug nicht vor 16:00 Uhr geht.



IHRE REFERENTEN SIND

LARS BERGER
Pluradent



DR. MARTIN BERLIN
PricewaterhouseCoopers



JENS PÄTZOLD
Lyck & Pätzold healthcare.recht



CARSTEN SCHLÜTER
M:Consult



UNSERE EXKLUSIVEN M:TRIPS PARTNER SIND:

HEALTH AG

Die Health AG ist eine Finanzdienstleisterin für die Gesundheitsbranche, ihre Kunden sind Zahnärzte, Dentallabore, Fachärzte und Kliniken. Sie ist spezialisiert auf das Modulare Factoring – managt also die Patienten-Buchhaltung ihrer Kunden, finanziert ihre Honorarforderungen vor und übernimmt das Zahlungsausfallrisiko. Patienten können bei ihr unbürokratisch in Raten zahlen. Ihre Kunden nutzen des Weiteren ihre betriebswirtschaftlichen Analysetools wie Praxis-Benchmark und Geodaten-Analyse, um ihre eigenen Wachstumspotenziale zu erkennen und auszuschöpfen. Als Tochter der EOS Gruppe Hamburg gehört die Health AG zur Otto Group.

WWW.HEALTHAG.DE

PLURADENT

Pluradent ist eines der führenden Dental-fachhandelsunternehmen in Deutschland und beliefert Zahnärzte, Zahnkliniken und Dentallabore mit Materialien, Einrichtungen und Zähnen. Zudem bietet es ein umfangreiches Angebot an Service- und Dienstleistungen. Pluradent steht für wegweisende Konzepte, individuelle Lösungen und kompetente Beratung. Das Unternehmen ist in Deutschland an über 30 Standorten vertreten, um regionale Nähe zum Kunden zu ermöglichen. Die starke Präsenz vor Ort und die persönliche Beziehung zum Kunden zeichnen das Unternehmen aus. Neben dem klassischen Dentalhandel liegt der Fokus auf hochwertigen Dienstleistungen. Hierbei erkennt Pluradent frühzeitig Trends, die sich aus der Dynamik des Marktes und den Herausforderungen für Zahnarzt und Zahntechniker ergeben und setzt diese in individuelle und ganzheitliche Konzepte um.

WWW.PLURADENT.DE

STRAUMANN

Mit innovativen Produkten und vorbildlichen Dienstleistungen ist die Straumann Gruppe ein weltweit führendes Unternehmen im Bereich des implantatgestützten und restaurativen Zahnersatzes sowie der oralen Geweberegeneration. Ihre Zielsetzung ist es, für jede Behandlungsaufgabe eine elegante Lösung zu ermöglichen. Dazu entwickelt Straumann hochwertige Produkte für unterschiedlichste zahnärztliche Behandlungsfälle, die den restaurativen und chirurgischen Erfordernissen wie auch biologischen Prinzipien gleichermaßen gerecht werden. Triebfeder des Unternehmens sind seine Forschungsaktivitäten und seine Innovationskraft.

WWW.STRAUMANN.DE

ORANGEDENTAL

Als kompetenter Partner des Fachhandels baut Orangedental seit 1998 sein mit über 70 eigenen Patenten innovatives und qualitativ hochwertiges Produktportfolio im Bereich digitaler Zahnheilkunde stetig aus. Erstklassiger Service und zeitnahe Support stehen dabei im Fokus. Das knapp 50 Mitarbeiter große Unternehmen mit Sitz in Biberach an der Riß, das sich bereits im Segment des 3D-Röntgens als Innovationstreiber positioniert hat, hat nunmehr gemeinsam mit den Schwesterunternehmen der DDI-Group den ersten konsistenten, offenen digitalen Workflow unter Berücksichtigung der Kieferbewegungen realisiert.

WWW.ORANGEDENTAL.DE



FOLLOW US



m-trips.de

WWW.M-TRIPS.DE

m on facebook

WWW.FACEBOOK.COM/MCONSULT

m on youtube

WWW.YOUTUBE.COM/MCONSULTGMBH

A photograph of a sunset or sunrise over a body of water. The sky is a gradient of colors from orange at the top to blue at the bottom. A bright sun is visible on the left side, partially obscured by a concrete ledge in the foreground. The water is dark and reflects the sky. The concrete ledge is in the foreground, and there is a small crack in it.

M:TRIPS

NACHBARSWEG 25
D-45481 MÜLHEIM

T +49 208 99 295 50
F +49 208 99 295 11
WWW.M-TRIPS.DE
INFO@M-TRIPS.DE