

An aerial photograph of two cars driving on sand dunes in Dubai. The lead car is a silver SUV, and the second car is a white SUV. The dunes are golden and undulating under a clear blue sky. The entire scene is framed by a thick yellow border.

m:

M:TRIPS

10/11 - 13/11

PRAXIS

EXPANSIONEN

DUBAI

In *Dubai*
we don't wait
for things
to happen,
we *make*
them happen.



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 die Zukunft ihrer Praxis zu sichern. Auf der anderen Seite verändert sich der Dentalmarkt gerade grundlegend. Unternehmerisch orientierte Zahnärzte schaffen es, 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. Investorengruppen, die aktuell zahlreiche Praxen übernehmen, zeigen wie interessant dieses Marktsegment sein kann und bilden erste Praxisketten.

Seit 2012 bieten wir wachstumsorientierten Praxen mit diesem Seminar einen branchenweit einzigartigen Treffpunkt, um sich über die Möglichkeiten von Praxisexpansionen, aber auch deren Herausforderungen, mit gleichgesinnten Kolleg(inn)en und erfahrenen Referenten auszutauschen.

Aus diesem Grund laden wir in der Zeit vom 10.11. – 13.11.2022 zu einem 3 ½-tägigen Seminar rund um das Thema Praxisexpansionen in die Boom-Metropole Dubai ein. Um eine intensive und effiziente Zusammenarbeit zu garantieren, wird die Zahl der Teilnehmer auf etwa 20 begrenzt. Ziel des Seminars ist die gemeinsame Überprüfung und Weiterentwicklung bestehender Unternehmenskonzepte sowie die Entwicklung neuer Ideen und der dazugehörigen Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen.



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 Gruppen 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. Eine An- oder Abreise, die in die Seminarzeit fällt, ist nur in Absprache mit dem Veranstalter möglich.



m:

M:TRIPS

FOR THOSE

WHO GO

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 1300 AED (= ca. 310 €) pro Zimmer + tax + service charge. In einem Park King Doppelzimmer liegt der Preis bei 1.400 AED (= ca. 330 €) pro Zimmer + tax + service charge inkl. Frühstücksbuffet.

LOCATION

TEILNAHMEGEBÜHREN

Die Gebühren für das Seminar betragen 1.550 € pro Teilnehmer. Der 2. - x. Teilnehmer einer Praxis erhält eine Ermäßigung von 50 %. Reiseteilnehmer, die nicht an den Seminareinheiten teilnehmen, berechnen wir einen Kostenbeitrag von 250 €. Die Gebühren gelten zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer und sind gegen Rechnungsstellung 6 Wochen vor Veranstaltungsbeginn fällig.



DONNERSTAG

12.00 Uhr

BEGRÜSSUNG + EINFÜHRUNG

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

REFERENT

Carsten Schlüter, M:Company

14.30 UHR

Dubai Wüstentour mit anschließendem Dinner

FREITAG

10.00 bis 11.00 Uhr

DENTALMARKT INSIGHTS

- : Aktuelle Veränderungen in Deutschland
- : Globale Trends

REFERENT

Andreas Utz, Straumann Group

11.00 bis 12.00 Uhr

FORMEN DER PRAXISEXPANSIONEN: GESCHÄFTSMODELL ZWEITPRAXEN/ ZWEIGPRAXEN/PRAKISKETTEN

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

REFERENT

Carsten Schlüter, M:Company

12.30 bis 15.00 Uhr

PERSONALENTWICKLUNG IN GROSSEN PRAXISSTRUKTUREN

- : Aufbau von Managementstufen
- : Entwicklung der Mitarbeiter
- : Mitarbeiterbindung als Erfolgsfaktor

REFERENTIN

Verena Faden, Team & Führung

15.00 bis 16.00 Uhr

DUBAI UND DIE „HEALTHCARE CITY“

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

REFERENT

Dr. Martin Berlin, Dubai PricewaterhouseCoopers

20.30 Uhr

Abfahrt zum gemeinsamen Dinner

13 Fortbildungspunkte

**SAMSTAG****Vormittags**

zur freien Verfügung

16.00 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:Company

Abends

Ganz gleich, ob Sie am letzten Abend auf der Terrasse oder die erlebnisreichen Tage mit einem tollen Abendessen krönen wollen. Der Abend gehört ganz Ihnen.

Selbstverständlich stehen wir Ihnen aber auch bei der Planung dieses Abends jederzeit und gerne mit Rat und Tat zur Seite.

SONNTAG**10.00 bis 12.00 Uhr****DIE JURISTISCHE BASIS FÜR STABILES PRAXISWACHSTUM**

- : ÜBAG, Franchisekonzept, Z-MVZ.
Welches Modell ist das richtige Expansionsmodell für meine Praxis?
- : Beteiligungs- und Vergütungsmodelle für dentale Praxisunternehmen

REFERENT

Dr. Felix Heimann,
Rechtsanwälte M&P Dr. Matzen & Partner

12.00 bis 12.30 Uhr**RESÜMEE****ab 12.45 Uhr**

Individuelle Abfahrt zum Flughafen

Änderungen des Programms und der Programmblöcke behalten wir uns ausdrücklich vor.

Für weitere Informationen stehen wir Ihnen gerne persönlich unter 0208 - 9929521 zur Verfügung.
Oder schreiben Sie uns an info@m-trips.de

m:



DR. MARTIN BERLIN
PricewaterhouseCoopers



VERENA FADEN
Team und Führung



DR. FELIX HEIMANN
Rechtsanwälte M&P Dr. Matzen & Partner



ANDREAS UTZ
Straumann Group



CARSTEN SCHLÜTER
: M:Company

REFERENTEN

UNSERE M:TRIPS PARTNER



BFS HEALTH FINANCE

Den Arzt entlasten und den Praxisalltag vereinfachen. Darauf sind unsere 400 Experten spezialisiert. Indem sie alle Aufgaben rund um den Zahlungsfluss übernehmen: von der Rechnungsstellung über die Buchung bis hin zum Ausfallschutz. Diese in drei Jahrzehnten erworbene Expertise hat uns zu einem der führenden Finanzdienstleister für Heilberufe in Deutschland gemacht. Unsere Mandanten sind Zahnärzte, Ärzte, Tierärzte, Dentallabore sowie Chefärzte und Kliniken. Sie haben uns im vergangenen Jahr Forderungen von rund einer Milliarde Euro anvertraut, die wir in etwa zwei Millionen Transaktionen für sie abgerechnet haben. BFS steht damit einerseits für erhöhte Liquidität und garantierte Honorare. Andererseits unterstützen wir ambitionierte Ärzte und Klinikleiter, die ihre Unternehmen weiter entwickeln wollen. In bundesweiten Expertencoachings stellen wir das neueste Wissen aus dem Praxismanagement vor, zeigen neue Finanzierungsmöglichkeiten auf, diskutieren Chancen der Mitarbeiterführung und der Patientenkommunikation, und erörtern aktuelle juristische Herausforderungen.

WWW.MEINEBFS.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

M:COMPANY

Ursprünglich einmal als Deutschlands erste Werbeagentur für Ärzte und Zahnärzte gestartet, sind wir heute mehr. Wir helfen Zahnärztinnen, Zahnärzten und Dentalunternehmen dabei, sich weiterzuentwickeln. Das machen wir durch hochspezialisierte Beratung, außergewöhnliches Marketing und intensive Fortbildung auf einzigartigen Veranstaltungen. So sorgen wir für Fortschritt und Weiterentwicklung – um gemeinsam mit unseren Kunden die Potentiale unseres ganz besonderen Marktes zu erschließen.

WWW.MCOMPANY.DE

BLUE SAFETY

Aus Wasser eine wertvolle Quelle der Patientenkommunikation schöpfen? Keimbelastungen offensiv entgegentreten und Wasserhygiene als elementaren Baustein des Qualitätsmanagements definieren? Ausfallrisiken minimieren und beherrschen lernen? Als Unternehmer durch die Unterstützung von ausgewiesenen Fachleuten Zeit und Geld gewinnen? Seit über einem Jahrzehnt übernimmt BLUE SAFETY in zahnmedizinischen Einrichtungen Verantwortung durch ein evidenzbasiertes Wasserhygienekonzept. Die Wasserexperten entwickeln ganzheitliche Lösungen zur Sicherstellung von hygienisch einwandfreiem Wasser. In der D-A-CH-Region begleitet das Münsteraner Unternehmen bereits über 1000 Zahnarztpraxen und renommierte Universitäten. Den Schwerpunkt legt der Premium Partner des Deutschen Zahnärztetages auf die umfassende Betreuung von der Gefährdungsanalyse über die Implementierung bis zur täglichen Routine. Mit dem Ziel, die Praxisinhaber:innen spürbar zu entlasten und dem Praxisteam den Arbeitsablauf zu erleichtern. Mehr verrät Ihnen BLUE SAFETY direkt auf den M:TRIPS oder kostenfrei bei Ihnen vor Ort. Jetzt unter 00800 88 55 22 88 oder www.bluesafety.com/ termin eine individuelle Beratung vereinbaren.

WWW.BLUESAFETY.COM



straumanngroup

FOLLOW US



WWW.M-TRIPS.DE



@MCONSULT



@MCONSULTGMBH



M:COMPANY

M:CONSULT

M:BRANDS

M:CAMPUS

M:TRIPS

M:TRIPS
WHAT A
WONDERFUL
WORLD