

A photograph of several camels resting on sand dunes in a desert. The camels are wearing colorful, patterned blankets. In the background, there are more dunes and a few small vehicles on the horizon under a clear sky.

m:

M:TRIPS

12/11 — 15/11

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 12.11.2026 bis 15.11.2026 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.

m:

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 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 15.00 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.

Beim Auswärtigen Amt können Sie sich über die Einreisebestimmungen des Reiselandes informieren: www.auswaertiges-amt.de/de/service/laender



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 Room zur Einzelnutzung kostet 1.750 AED (= ca. 410 €), bei Doppelnutzung liegt der Preis bei 1.850 AED (= ca. 432 €). Der Preis gilt pro Übernachtung inkl. Frühstücksbuffet, zzgl. tax + service charge.

LOCATION

TEILNAHMEGEBÜHREN

Die Gebühren für das Seminar betragen 1.950 € 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 350 €. Die Gebühren gelten zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer und sind gegen Rechnungsstellung 6 Wochen vor Veranstaltungsbeginn fällig.



DONNERSTAG

12.11.2026

12.00 Uhr

BEGRÜSSUNG + EINFÜHRUNG

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

MODERATION

Carsten Schlüter, M:Company

15.00 Uhr

Dubai Wüstentour mit anschließendem Dinner

FREITAG

13.11.2026

10.00 bis 11.15 Uhr

DENTALMARKT INSIGHTS

- : Aktuelle Entwicklungen
- : Von Market Player und Market Maker
- : Veränderungen und Trends

11.15 bis 12.30 Uhr

FORMEN UND STRATEGIEN DER PRAXISEXPANSIONEN:

- : Demografie, Ärztemangel und Patienten im Übermaß
- : Übersicht über Geschäftsmodelle im Dentalmarkt
- : Entwicklung erfolgversprechender Expansionsstrategien

REFERENT

Uwe Schäfer, M:Consult/BFS

14.00 bis 16.30 Uhr

ERFOLGREICHE KOMMUNIKATIONSSTRATEGIEN FÜR DIE PRAXISEXPANSION

- : Etablierung Ihrer Marke Zahnarztpraxis
- : Die Zahnarztpraxis als attraktiver Arbeitgeber
- : Effiziente Kommunikation mit bestehenden und neuen Wunschpatienten

REFERENTIN

Lisa Molitor, M:Company

16.30 bis 17.30 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

14.11.2026

Vormittags

zur freien Verfügung

16.00 bis 19.00 Uhr

**KOMMUNIKATION. STRATEGIE. FÜHRUNG.
DREI FAKTOREN FÜR STARKE TEAMS UND
MEHR PRAXISERFOLG**

- : Wie effiziente Kommunikation im Praxisalltag gelingt
- : Welchen Einfluss strategische Planung auf Mitarbeiterzufriedenheit und Praxiserfolg hat
- : Moderne Führungskultur als Basis für erfolgreiche Teams

REFERENTIN

Rebekka Eitelwein,
Kommunikationslösungen für Arztpraxen

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

15.11.2026

10.00 bis 12.00 Uhr

**RECHTLICHE UND WIRTSCHAFTLICHE GRUNDLAGEN
FÜR EINE ERFOLGREICHE PRAXISEXPANSION**

- : Investitionen in Räumlichkeiten, Technik, Personal und Marketing
- : Der Businessplan: vom Erfolg in der Vergangenheit zu einer geplanten, erfolgreichen Zukunft
- : Finanzierung
- : Realisierung

REFERENTEN

Dr. Felix Heimann, M&P Dr. Matzen & Partner
Uwe Schäfer, M:Consult/BFS

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 - 9929550 zur Verfügung.
Oder schreiben Sie uns an info@m-trips.de

m:



REBEKKA EITELWEIN
Kommunikationslösungen für Arztpraxen



DR. MARTIN BERLIN
PricewaterhouseCoopers



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



UWE SCHÄFER
: M:Consult & BFS



LISA MOLITOR
: M:Company



CARSTEN SCHLÜTER
: M:Company

REFERENTEN

UNSERE M:TRIPS PARTNER



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

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

BFS HEALTH FINANCE

Einfach. Machen.

Seit drei Jahrzehnten nehmen wir Mediziner:innen alles ab, was Zeit frisst und den Praxisablauf stört. Damit sie sich ganz auf ihre Patient:innen konzentrieren und ihre Idee von Gesundheit verwirklichen können. Wir managen den gesamten Zahlungsstrom, sichern Honorare und beraten sie im Praxismanagement.

Vom Finanzdienstleister zum HealthTech Unternehmen

Uns vertrauen tausende von Zahnärzt:innen, Ärzt:innen, Tierärzt:innen, Laboren, Chefärzt:innen und Kliniken. Für sie denken wir Geschäftsmodelle und Dienstleistungen weiter – digital, reibungslos, patientenfreundlich. Das macht uns zum Wegbereiter für das vernetzte Gesundheitswesen der Zukunft.

WWW.MEINEBFS.DE

GERL. DENTAL

Ein Familienunternehmen mit über 110 Jahren Geschichte

GERL. Dental ist das größte inhabergeführte Familienunternehmen im deutschen Dentalhandel. Mit ca. 800 Mitarbeitenden an 24 Standorten unterstützen wir Zahnärzt:innen und Zahntechniker:innen während ihres gesamten Berufslebens, von der Ausbildung bis hin zur Praxis- oder Laborabgabe. Wir bieten zuverlässige Lieferung von allem, was im Praxis- und Laboralltag benötigt wird, einschließlich Verbrauchsmaterial, Zähnen, Instrumenten und Großgeräten. Unsere Dienstleistungen umfassen ein Architekturbüro, eine Akademie für berufliche Weiterbildung und eine Consultingfirma für Existenzgründung und Karriereberatung. Darüber hinaus haben wir ein IT-Systemhaus, eine Dentalmarketing-Agentur und einen umfassenden technischen Kundendienst mit über 350 Service-Techniker:innen im Außendienst und ca. 120 Ansprechpartner:innen im Innendienst, die bei Bedarf bundesweit, auch im Notdienst, helfen.

WWW.GERL-DENTAL.DE

bfs⁺

GERL.



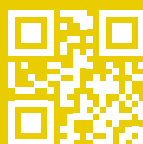
M:COMPANY

straumanngroup

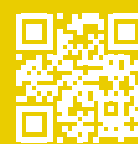
FOLLOW US



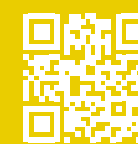
WWW.M-TRIPS.DE



[@MCONSULT](https://www.facebook.com/MCONSULT)



[@M_TRIPS](https://www.instagram.com/M_TRIPS)



[@MCONSULTGMBH](https://www.youtube.com/MCONSULTGMBH)



M:COMPANY

M:CONSULT

M:BRANDS

M:CAMPUS

M:TRIPS

M:TRIPS
WHAT A
WONDERFUL
WORLD



ONLINE-ANMELDUNG