

7. CAD/CAM-Event von Schütz Dental – Goldene Zeiten für Unternehmer

Matchplan zum Erfolg



Empathie, Herzblut und Leidenschaft sind Erfolgsfaktoren für Unternehmen. Michael Stock, Vertriebsleiter Schütz Dental, motiviert Unternehmer mit einem kunden- und mitarbeiterorientierten Veranstaltungsprogramm für das 7. CAD/CAM-Event.

Es werden erfolgsorientierte Lösungen zur eigenen Positionierung und vor allem auch Chancen und Möglichkeiten der Digitalisierung vorgestellt. Schließlich ist die Arbeitswelt im Wandel – die Digitalisierung hält Einzug in allen Unternehmensbereichen, Arbeitsprozesse verändern sich und die Anforderungen der Mitarbeiter an ein modernes Arbeitsumfeld steigen. Michael Stock: „Ganz neue Herausforderungen entstehen, die Unternehmer jetzt meistern müssen!“ Das 7. CAD/CAM-Event am 18. und 19. November 2022 im Campus Kronberg ist die Plattform für praxisnahen Austausch zu den Fragen, wie sich ein Unternehmen noch attraktiver für Kunden und Mitarbeiter gestalten kann und welche Digitalisierungsstrategie verfolgt wird. Angesprochen werden erfolgsorientierte Zahnmediziner und Zahn-

techniker – sowohl Beginner in der Digitalisierung als auch erfahrene Digitalisten. Wie wichtig heute die Digitalisierung mit Intraoralscanner und Tizian JMA Optic by zebris ist, zeigt der Hamburger Zahnarzt Dr. Oliver Ahlers in seinem spannenden Vortrag „Digitalisierung in der Zahnarztpraxis – wie gelingt der Einstieg?“ und präsentiert, wie er „Systeme und Werte“ in seinem Praxiskonzept digital vereint. „Performance“ heißt das Stichwort, mit dem die Praxis Edelweiss ihren Matchplan mit Leidenschaft lebt. Zahnärztin Dr. Johanna Herzog stellt in ihrem Vortrag Konzepte der Sportzahnmedizin vor, mit denen Olympioniken und Profisportler Höchstleistungen erbringen und Medaillen gewinnen, und die sich zum Wohl der Patienten in jeder Praxis umsetzen lassen. „Wie können wir uns nachhaltig bei Patienten differenzieren?“ Die Antwort gibt Prof. Dr. Gerhard Riegl in seinem neuen digitalen Business-Erfolgsmodell für Dentalunternehmen. Den erfolgreichen Umgang mit Patientendaten sieht Prof. Riegl als digitalen Treibstoff für ein besseres Patientenerlebnis. Als Pionier und Wegbereiter des digitalen Zahnärzte- und Gesund-

heits-Marketings gibt er Impulse für expandierende Wertschöpfungen. Spannend und inspirierend wird es nochmal zum Tagesabschluss. Schütz Dental hat wieder einen Überraschungs-Keynote-Speaker engagiert, der motiviert, begeistert, zum Nachdenken anregt und vor allem auf fesselnde Art und Weise auf Zukunftsstrategien eines Unternehmens eingeht – und damit die Überleitung zum abendlichen Netzwerken schafft.

Learn & Burn – Table Clinics zum Matching

Table Clinics – dieses Konzept kam im letzten Jahr sehr gut an, sodass Schütz Dental wiederholt praxisrelevante Themen mit Referenten präsentiert, die den Zeitgeist in der Zahnarztpraxis und im Dentallabor sehen und leben. In sechs praxis- und referentennahen Table Clinics stellen die Vortragenden aktuell brennende Themen vor und laden zu anschließenden Frage- und Diskussionsrunden ein.

Von Infotainment zu Entertainment

Alle Zeichen stehen auf „Networking, Partnership, Success“ – vor allem auch beim abendlichen Schütz Dental Entertainment in der Nubis-Lounge im Campus Kronberg. Dort treffen sich alle zum Netzwerken: Teilnehmer, Referenten, befreundete Industrie- und Dienstleistungspartner und Schütz Dental Mitarbeiter.

www.schuetz-dental.de



^ „Learn & burn“ – Michael Stock lädt ein zum Dental-Event des Jahres 2022.