

# Erfolgreicher Blick über den Tellerrand

**Wie kann ich mich als Labor am Markt behaupten? Was kann ich tun, um Kunden zu binden und neue Kunden zu bekommen? Uwe Schulz, Inhaber des Labor Schulz in Mettmann, hat Antworten auf diese Fragen und setzt sie in seinem Betrieb um. Das Labor hat sich auf die Funktionsdiagnostik des Kiefergelenks spezialisiert und verwendet als einer der ersten autorisierten Fachlaborpartner in Deutschland gemeinsam mit seinen Zahnärzten das neue DIR®-Diagnose-System.**



**Uwe Schulz hat dank DIR®-System seinen Kundenstamm beträchtlich vergrößert**

**D**er Zahntechnikermeister und seine Angestellten besuchen regelmäßig Fortbildungsveranstaltungen. Einen starken Impuls brachte die Seminarreihe „Labormanagement für Zahntechniker/innen“ (2005) bei FUNDAMENTAL, Arnold + Osten KG. Die sechstägige Ausbildung umfasst neben Unternehmensführung, Prozessoptimierung, Marketing, Verkaufs- und Beratungstrainings auch den Bereich Personalführung und Persönlichkeitsbildung.

Klaus Osten und Wolfgang Arnold referieren darüber, wie Labors in Deutschland funktionieren und wie sie funktionieren sollten. Es sind nicht immer die großen Dinge, die für den Erfolg nötig sind, manchmal reicht es, vorhandene Ressourcen auszubauen. Kreative Ideen gibt es im Kurs gratis dazu.

Die Erkenntnisse aus der Seminarreihe haben Uwe Schulz und Heidi Frohnapfel im Betrieb zügig umgesetzt. Zuletzt lies sich Uwe Schulz mit Ztm. Heidi Frohnapfel zum PSK-Dentalprothetiker ausbilden, die Ausbildung zum funktionsorientierten PSK-Dentalästhetiker beginnt im August im Essener Schulungszentrum FUNDAMENTAL.

## Kunden sind dankbar für neue Ideen

Auch die Zahnärzte sind für neue Ideen dankbar, die Schulz aus seinen Fortbildungen mitbringt. Ob Funktionsdiagnostik, CAD/CAM, Implantologie oder auch Teilzahlungen, Service, Terminplanung – der Zahnarztkunde wird nie allein gelassen. Anfang 2006 wurde Uwe Schulz auf eine neue FUNDAMENTAL-Idee aufmerksam, und seit April 2006 ist sein Betrieb einer der ersten autorisierten Fachlabors für Funktionsdiagnostik mit dem DIR-System. Uwe Schulz hat schon früh das Kundenpotenzial in Verbindung mit der neuen, instrumentellen Diagnose-Methode erkannt und sich im Bereich der Craniomandibulären-Dysfunktion weitergebildet. Im ersten Jahr konnten fast 300 Patientenmessungen in Zahnarztpraxen



**Mit dem DIR®-System findet man treffsicherer den „richtigen Biss“**

durchgeführt werden, mit steigender Tendenz. Zudem organisiert der Zahntechnikermeister regelmäßig Fortbildungsveranstaltungen für Zahnärzte, die in Verbindung mit dem DIR®-System geschult werden möchten. Begleitet wird der noch recht junge Bereich der CMD durch eine gute Öffentlichkeitsarbeit. Uwe Schulz hat durch seine Erfahrung mit dem DIR-System Kontakt zu mehr als 60 neuen Zahnärzten bekommen.

Schulz spricht aber auch mit Orthopäden, HNO-Ärzten, Physiotherapeuten, Osteopathen, Chiropraktikern über Möglichkeiten, Patienten zu helfen, denn bei bestimmten Erkrankungen kommen all diese Fachgruppen nicht mehr weiter, wenn der Biss nicht stimmt. „Durch Beratungskompetenz und Kundennähe haben wir uns am Markt positioniert, eine gute Zahntechnik ist dabei nur die Voraussetzung,“ sagt Uwe Schulz. Dabei möchten wir aber vor allem dem Team von FUNDAMENTAL für die tolle Unterstützung unseren Dank aussprechen“. Uwe Schulz weiß nur zu gut: Zahntechnik ist ein Mannschaftssport, und die Mannschaft ist immer nur so gut wie ihre Mitspieler!

Uwe Schulz ist einer der Referenten beim 1. DIR®-Jahresevent am 14. bis 16. September in Rotenburg an der Fulda. ■

Nähere Infos unter [www.fundamental.de](http://www.fundamental.de)