

» Neu: Jobbörse auf ZWP online

Schnell und Einfach – Mitarbeiter oder Traumjob finden

Jetzt testen
zwp-online
jobsuche

ZWP-News | Dental News



© OEMUS MEDIA AG

Mehr zum Thema

[BVD Bundesverband Dentalhandel e. V. auf ZWP online](#)

[Impressionen: BVD-Fortbildungstage 2014](#)

[BVD-Fortbildungstage im Zeichen des 100. Verbandsgeburtstages](#)

[Alle Artikel lesen](#)



Branchenmeldungen 15.05.2014

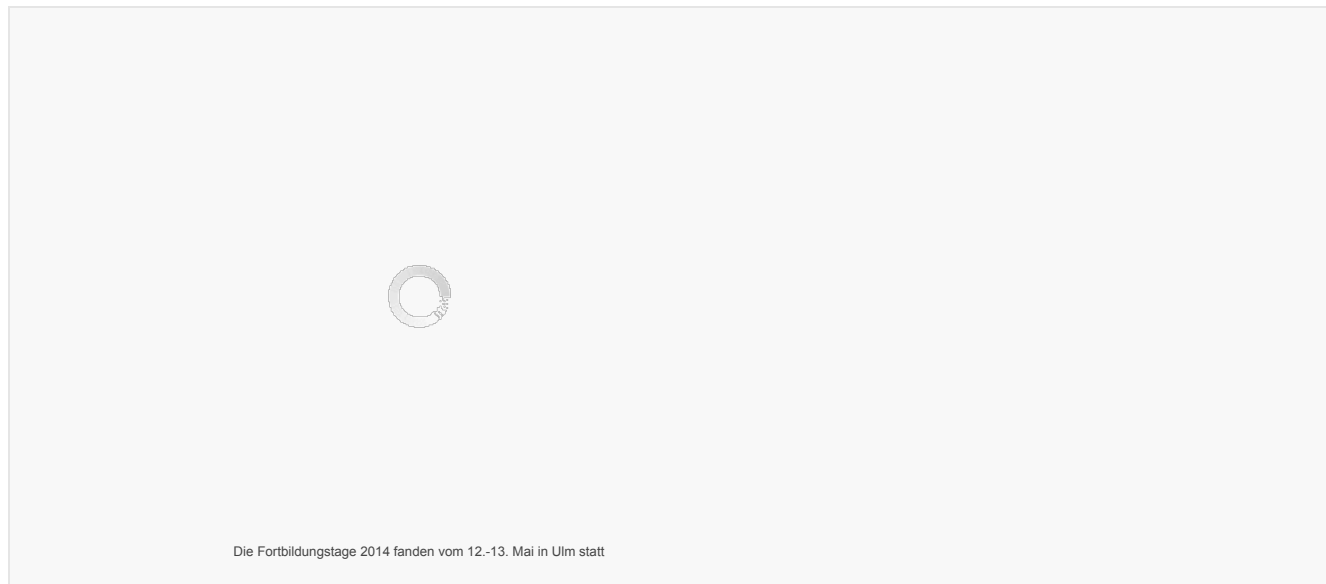
Fortbildung zwischen Ulmer Münster und Donau

Vom 12. bis 13. Mai fanden die diesjährigen Fortbildungstage des Dentalfachhandels statt. Rund 160 Teilnehmer reisten nach Ulm, um sich von einem mitreißenden Referententeam inspirieren zu lassen und nahmen neben neuen Impulsen auch eine Vielzahl anregender Gespräche durch kollegialen Austausch mit nach Hause.

Traditionell war es an **Lutz Müller** zur Veranstaltung zu begrüßen und die Teilnehmer über aktuelle Geschehnisse des Verbandes zu informieren. Der BVD-Präsident gab nicht nur einen Einblick in Gegenwärtiges, sondern auch einen Blick auf Zukünftiges und hob u. a. den Stellenwert der regionalen Messen und die positive Wendung hinsichtlich deren Durchführung hervor. Zudem betonte Müller die Bedeutung des BVD-Präsidiums und der Kooperativen Mitglieder. So habe das Schiff erfolgreich Fahrt aufgenommen. Nun gelte es nicht den Anker zu werfen, sondern selbstbewusst in Richtung Zukunft zu steuern.

Es folgte ein Grußwort des VDDI-Vorsitzenden Dr. Martin Rickert, der auf die Wichtigkeit von Zielen und Visionen – auch im Hinblick auf die dentalen Fachmessen – verwies. Dabei komme es darauf an, sich nicht als Einzelner an deren Umsetzung zu versuchen, sondern auf den Zusammenhalt von Dentalfachhandel und Industrie zu setzen. Nur so könne der Dentalmarkt und dessen Dynamik vollständig überblickt sowie langfristige Themen genau geplant werden. Als Beispiel für gegenwärtige Veränderungen griff er den zunehmenden Anteil von Zahnärztinnen heraus, auf den reagiert werden müsse. Neue Konzepte seien erforderlich, denn die neue Zielgruppe habe auch andere Arbeitszeitmodelle und Lebensentwürfe.

Impressionen



Die Fortbildungstage 2014 fanden vom 12.-13. Mai in Ulm statt



[Zur Bildergalerie](#)

[Alle Bildergalerien](#)

Anschließend stellten die Vizepräsidenten Uwe Jerathe und Andreas Meldau die ersten Ergebnisse der einzelnen Projektgruppen in puncto Visionen, Werte

und Ziele des BVDs vor, deren konzeptionelle Ausrichtung auf den letztjährigen Fortbildungstagen in Berlin präsentiert und deren Umsetzung im Anschluss daran begonnen wurde. So habe das Thema Fort- und Weiterbildung eine zentrale Rolle erhalten, das sich in der Initiierung einer BVD-Plattform wiederfinden werde. Darüber hinaus sei eine Weiterentwicklung des BVD-Leitbildes vorgenommen worden, in dem die Zusammenarbeit in der Dentalbranche oberstes Ziel sein solle, um alle Unternehmen, Partner und Institutionen entsprechend ihren Aufgaben zu verbinden und ein gemeinsames Weiterkommen zu ermöglichen.

Uwe Jerathe betonte in seinen Ausführungen besonders die gemeinsame Bedienung des Marktes mit allen Mitgliedern und Partnern. So stehe die profilierte Kundenansprache, also das Leistungsspektrum des Dentalfachhandels, im Fokus, das sich durch die Reflektion der Kundenerwartungen gezielt ausrichte. Dazu gehöre die Stärkung der Zusammenarbeit mit den Industriepartnern für den Kunden durch beispielsweise gezielte Fortbildung und den Aufbau eines zentralen Informationsdienstes.

Starkes Referententeam begeistert Publikum

Als erste Referentin des Tages ergriff anschließend Dr. Ilona Bürgel das Wort, um Wissenswertes aus dem Zweig der positiven Psychologie zu vermitteln. So zeigte sie auf, dass der Mensch meist dazu neige, sich einzig auf die negativen Geschehnisse des Alltags zu konzentrieren, ohne das Positive einzubeziehen, da man dieses als selbstverständlich annehme. Dabei ging Bürgel auf die allgegenwärtige Schnelligkeit ein, in welcher die Vielzahl der Menschen durch den Tag hetzt und dabei die Schätze des Lebens übersieht. Den Ausweg aus dieser Misere bilde laut der Dresdnerin die Investition in Wohlbefinden und das bewusste Konzentrieren auf und Konservieren von guten Gefühlen sowie schönen Augenblicken.

Nach diesem Exkurs in die menschliche Psychologie war es an Roland N. Berner über das Thema Compliance und Risk Management zu informieren. Berner verstand es, ein schwieriges Thema gleichermaßen informativ wie greifbar und unterhaltsam darzubieten und sicherte sich in sympathischer Art und Weise die Aufmerksamkeit des Publikums. Dies gelang u. a. durch die schauspielerische Präsentation eines gestellten Fallbeispiels mithilfe zweier Teilnehmer und der exemplarischen Analyse verschiedener Internetauftritte der anwesenden Unternehmen. Neben den rechtlichen Risiken und dem rechtlichen Rahmen, in dem man sich bewegen dürfe, wies Berner vor allem auch darauf hin, dass es keine universelle Lösung für das Thema Compliance gebe, sondern dass jedes Unternehmen seinen eigenen Weg in diesem umfangreichen Regelwerk der Unternehmensethik finden müsse, wobei es sich dabei aus einer Art Baukastensystem bedienen könne. Dabei solle die Sinnhaftigkeit von allen Mitarbeitern verstanden werden, um eine korrekte Umsetzung zu ermöglichen.

Als einer der erfolgreichsten Hürdenläufer und Medaillengewinner bei Olympischen Spielen sowie Welt- und Europameisterschaften war es am Montagnachmittag als letzter Referent des ersten Fortbildungstages an Edgar Itt über das Überwinden von Hürden zu referieren. An Hand seiner Lebensgeschichte zeigte Itt auf, dass Hindernisse im Leben nicht als solche betrachtet werden sollen, sondern vielmehr als Chance begriffen werden müssen. Jeder brauche Visionen und Ziele für die persönliche sowie unternehmerische Weiterentwicklung, ein Ausharren auf bereits Erreichtem reiche nicht aus, um dauerhaft erfolgreich zu sein. Durch viele Parallelen zum Sport verstand er es, die Teilnehmer durch seinen impulsiven Vortragsstil zu begeistern und sorgte für einen motivierenden Ausklang des Nachmittags.

Zu Fuß ging es entlang der Donau in das Barfüßer Brauhaus, das mit rustikalem Buffet für einen atmosphärischen Ausklang des Abends sorgte. Im einladenden Ambiente des Standortes eines ehemaligen Baptistenklosters der Barfüßermönche wurde bis in die Nacht hinein bei regionalen Bierspezialitäten entspannt und die Möglichkeit des kollegialen Austauschs genutzt.

Von Eulen, Lerchen und Verkaufsködern

Der zweite Fortbildungstag begann passenderweise mit einem Vortrag durch Prof. Dr. Till Roenneberg, der die Chronobiologie des Menschen verdeutlichte. Als stellvertretender Direktor des Instituts für Medizinische Psychologie an der Ludwig-Maximilian-Universität in München verweist er auf die Wichtigkeit des persönlichen Tagesrhythmus, der im Zuge der Industrialisierung sowie der allgegenwärtigen Dynamik einer Leistungsgesellschaft auf der Strecke bliebe. Die Folgen einer Nicht-Beachtung der inneren Uhr seien vielfältig und nicht zu unterschätzen, da sie sich nicht nur auf die berufliche Produktivität auswirkten, sondern auch auf die Gesundheit jedes Einzelnen.

Die diesjährigen Fortbildungstage schloss Verkaufsexpertin Katja Porsch mit ihrer Theorie zu einem Mehr an Vertriebs Erfolg. So solle man sich nicht auf Preis- und Rabattschlachten einlassen, um erfolgreich zu closen, sondern vielmehr mit emotionalen Ködern arbeiten, um den Kunden zu begeistern. Erfolgreich könne aber nur derjenige sein, der die Persönlichkeit seines Gegenübers ganzheitlich wahrnehmen sowie deuten könne und seine Verkaufsstrategie dementsprechend ausrichte. So analysierte Porsch verschiedene Verkaufs- und Kundentypen und verdeutlichte, dass nur derjenige Erfolg haben werde, der sich vollumfänglich auf das menschliche Individuum einlasse.

Die kommenden Fortbildungstage werden am 18. und 19. Mai 2015 im Großraum Lübeck stattfinden.

Dieser Artikel wurde verfasst von:



Christin Bunn