

Neuer CEO für die SCHEU GROUP

Albert Sterkenburg hat die Nachfolge von Markus Bappert übernommen.

Der gebürtige Niederländer verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Dentalbranche, viele davon in leitender Position.



Albert Sterkenburg ist neuer Vorsitzender der Geschäftsführung bei der SCHEU GROUP. (Foto: © SCHEU GROUP)

Als neuer Vorsitzender der Geschäftsführung bei der SCHEU GROUP möchte Albert Sterkenburg der Erfolgsgeschichte der Unternehmensgruppe ein weiteres Kapitel hinzufügen. Er schloss ein kombiniertes Studium der Zahnmedizin und der Betriebswirtschaft an der Universität Groningen, Niederlande, ab. Seine Karriere startete er im Vertrieb für Panoramaröntgengeräte und CEREC CAD/CAM-Technologien bei der

Firma Siemens Dental in Benelux. Im Anschluss war Albert Sterkenburg Geschäftsführer der Ethicon Endo Surgery (Johnson & Johnson) in Hamburg und Frankreich, der VDW GmbH in München und der DeguDent GmbH. Nach mehr als 20 Jahren bei Dentsply Sirona, in denen er unter anderem die weltweite Verantwortung für die Röntgen- und Behandlungseinheiten sowie den Geschäftsbereich der Kieferorthopädie von Dentsply Sirona übernahm, kehrte Albert Sterkenburg vorübergehend in die Humanmedizin zurück. Als CEO der SCHEU GROUP stellt er sein Wissen und seine langjährige internationale Erfahrung wieder in den Dienst der Zahnmedizin. Ihm ist es wichtig, den Austausch zwischen der Dentalbranche und Humanmedizin voranzutreiben, um wegweisende Innovationen auf den Markt zu bringen. Seine neue Wirkungsstätte sieht er als idealen Ort dafür an. „Die SCHEU GROUP, die sich der Kieferorthopädie und Tiefziehtechnik verschrieben hat, selbst Forschung und Entwicklung betreibt und dazu in Deutschland produziert, bietet dem Kunden eine Gesamtpalette an Produkten an und vermarktet Innovationen,

die holistisch und interdisziplinär entwickelt worden sind“, so Albert Sterkenburg. Christian Scheu und der Beirat der SCHEU GROUP freuen sich auf die Zusammenarbeit.



SCHEU GROUP

isabella.manganello@scheu-group.com • www.scheu-group.com

ANZEIGE



Sie machen KFO?

Wir Ihre Abrechnung!

Professionell, Kompetent, Partnerschaftlich!

zo solutions AG

DIE KFO-ABRECHNUNGSPROFIS

Tel. 0041784104391
info@zosolutions.ag
www.zosolutions.ag



Orthobasics erweitert die Unternehmensführung

Astrid De Boer positioniert ihren Nachfolger.



Die neue Führungsspitze von Orthobasics: Astrid De Boer mit ihrem Nachfolger Dr. Niels Karberg. (Foto: © Orthobasics GmbH & Co. KG)

Astrid De Boer gründete vor 31 Jahren Orthobasics – den Spezialhandel für KFO-Produkte. Nun präsentierte sie Dr. med. dent. Niels Karberg als ihren Nachfolger als Inhaber und Geschäftsführer. Im Zuge der Übertragung etablierte sie einen Beirat, dem sie selbst vorsteht. „Mit Niels verbindet mich eine Freundschaft und eine Zusammenarbeit bei Orthobasics. Niels begleitet die Entwicklung meines Unternehmens seit einigen Jahren – bereits wäh-

rend seines Zahnmedizinstudiums und seines Masterstudiums Medizinjournalismus und Öffentlichkeitsarbeit“, so Astrid De Boer. Für De Boer geht damit der Wunsch eines fließenden Übergangs der Geschäftsführung in Erfüllung. Außerdem konnte sie sicherstellen, dass die Kunden weiterhin die gewohnt persönliche Betreuung durch das Mitarbeiter-Team erhalten. In ihrer neuen Beiratsfunktion wird De Boer eng mit der neuen Geschäftsführung zusam-

menarbeiten und strategische Impulse einbringen.

Dr. Karberg hat für 2023 klare Vorstellungen. „Als Zahnarzt habe ich die Möglichkeit, die Unternehmensausrichtung durch meine Expertise aus der Zahnmedizin zu schärfen. Das hat Einfluss auf die Ermittlung von Bedürfnissen unserer kieferorthopädischen Zielgruppe, auf die Serviceleistungen und unser Produktangebot. Ein noch stärkeres Augenmerk erfährt das Thema Nachhaltigkeit. Wir übernehmen schon jetzt die Kosten für den CO₂-neutralen Versand, verzichten auf unnötige Umverpackungen, nutzen recycelte Materialien und produzieren unsere einzigartige BPA-freie Zahnspangenbox aus recyceltem Plastik.“ Mit einem 5-Punkte-Programm wird Karberg erfolgreich etablierte Unternehmensprozesse stabilisieren und in der Markt-Kommunikation neue Akzente setzen. „Spezial-Händler wie Orthobasics können und müssen zukünftig eine aktivere Position im Markt einnehmen – statt Rabattschlachten zu führen und undurchsichtige Preise zu thematisieren“, so Karberg.

Orthobasics GmbH & Co. KG
info@orthobasics.net
www.orthobasics.net

Neuer Vertriebsleiter bei der Smile Dental

Felix Lochmann verbindet Tradition und Innovation in der Kieferorthopädie.

Felix Lochmann ist seit 35 Jahren in der Dentalbranche tätig; davon mehr als 30 Jahre in der Kieferorthopädie. Mit seinem umfassenden Know-how hat er im Außendienst zuerst für die A-Company GmbH und dann über 23 Jahre bei der GAC Deutschland GmbH (Dentsply Sirona) viele wertvolle Kundenbeziehungen aufgebaut. Zudem war er als Produkt- und Verkaufstrainer aktiv. Sein umfassendes Wissen hat Herr Lochmann auch durch den direkten Austausch mit weltweit bekannten Kieferorthopäden wie Dr. Lawrence Andrews, Dr. Robert Roth, Dr. Robert Williams, Dr. John Bennett, Dr. Richard McLaughlin, Dr. John Sheridan und Prof. Asbjørn Hasund ausbauen und vertiefen können. Felix Lochmann ist es besonders wichtig, am Puls der Zeit zu bleiben und innovative Technologien im Detail zu ergründen und zeitgleich die bewährten Produkte fest im Blick zu behalten. Mit dem Ziel, die besten Lösungen aus Tradition und Innovation für kieferorthopädische Praxen und Labore zu finden, entwickelt er passgenaue Konzepte für eine erfolgreiche Integration in bestehende Workflows.



Felix Lochmann, der neue Vertriebsleiter bei der Smile Dental, ist seit mehr als 30 Jahren in der KFO-Branche tätig.

„Mein Hobby – die Fotografie hilft mir oftmals, Lösungen zu finden. Auf der Suche nach Motiven halte ich oft inne, um den Blickwinkel zu ändern. So sind neue Perspektiven zu erkennen. Um den Fokus erfolgreich auszurichten, muss man das Objekt von allen Seiten betrachten. Dieses Vorgehen setze ich auch mit Begeisterung in meiner Arbeit ein, um Kundenbedürfnisse zu erkennen und Lösungsvorschläge zu generieren. So stehe ich den Kun-

den der Smile Dental gerne als lösungsorientierter Partner zur Seite“, so Felix Lochmann. Zusammen mit dem starken Team der Smile Dental wird er sich mit seiner umfassenden Expertise in den Dienst der breiten Kundenbasis stellen.

smile dental
Handelsgesellschaft mbH
info@smile-dental.de
www.smile-dental.de

No need to hide a smile: Angel Aligner is coming



Als ein weltweit führender Anbieter der Clear Aligner Technologie haben wir große Ziele. Gleichzeitig sind wir aber auch sehr nah am Behandler. Auch nach 20 Jahren Erfahrung in der Aligner Technologie und über einer Millionen erfolgreich behandelter Patienten weltweit, arbeiten wir stetig an innovativen digitalen Lösungen, um die kieferorthopädischen Behandlungsergebnisse sowohl für Patienten als auch für Kieferorthopäden zu verbessern.

Nehmen Sie Teil an den neuesten Entwicklungen in der Aligner Technologie und treffen Sie uns auf einer der folgenden Veranstaltungen:

AAO | *Chicago, USA | American Association of Orthodontists | 21.-24. April 2023*

EAS | *Turin, Italien | European Aligner Society | 11.-13. Mai 2023*

BENEFIT | *Düsseldorf, Deutschland | User Meeting | 02.-03. Juni 2023*

SGAO | *Zürich, Schweiz | Schweizer Gesellschaft für Aligner Orthodontie | 23. September 2023*

DGKFO | *Stuttgart, Deutschland | Deutsche Gesellschaft für Kieferorthopädie | 27.-30. September 2023*

ÖGAO | *Wien, Österreich | Österreichische Gesellschaft für Aligner Orthodontie | 06. Oktober 2023*

TPAO | *Hamburg, Deutschland | Treatment Planning in Aligner Orthodontics | 24.-25. November 2023*

Angelalign Technology (Germany) GmbH | Wankelstrasse 60 | 50996 Köln
Tel.: +49 2236 9641 233 | care.de@angelaligner.com | dirk.wolter@angelaligner.com