

# Expansion in Deutschland

Die Schütz-Gruppe hat am Firmensitz in Rosbach zusätzliche Produktionsanlagen in Betrieb genommen.

Die Erweiterung war nötig geworden, um der global gestiegenen Nachfrage nach pulver- und pastenbasierten Dentalwerkstoffen nachzukommen. Die Investition folge somit weiter der Unternehmensphilosophie des „made in Germany“. „Mit einer Produktqualität, die weit über den internationalen Standards liegt, werden wir auch in Zukunft weiter wachsen“, so der Geschäftsführer Wolf Zientz bei der offiziellen Eröffnung. Die Schütz-Gruppe steht unter anderem für Hochtechnologie-

Produkte weltweit in über 100 Länder exportiert. Am 30. April 2014 fand die Einweihung der neuen Räumlichkeiten statt. Geschäftsführer Wolf Zientz erläuterte: „Dank des Ausbaus mit neuesten Fertigungstechnologien erhalten die Kunden nun ihre Spitzenprodukte in weiter gesteigerter Qualität. Hierzu und zur ständigen In-Prozess- und End-Kontrolle ist außerdem auch die Laborkapazität zur Produktprüfung und -weiterentwicklung vergrößert worden.“ In seiner Ansprache vor der Belegschaft betonte Unternehmensgründer Horst Schütz, der Ausbau der Geschäfte sei ein Zeichen für die Zukunft. Dieser funktioniere nur, wenn jeder mitziehe. Die derzeitige Expansion, die weiteren Ziele in Deutschland und auf dem Weltmarkt stellten auch eine Herausforderung dar. „Ich bin sicher, dass wir diese gemeinsam meistern.“ Die Qualifizierung und Motivation der Mitarbeiter sowie die Identifikation mit dem Unternehmen sind hoch. Horst Schütz wie auch Wolf Zientz bedankten sich bei ihrer Mannschaft für den Mehreinsatz, der mit dem Ausbau der Produktion und dem Umzug verbunden gewesen sei. „Es macht mehr Spaß, in den neuen Räumen zu arbeiten“, hob Zientz in der Feierstunde hervor. **ZT**



Die neue Konfektionierung von Pasten im hessischen Rosbach.

geräte wie Laborscanner oder CAD/CAM-Systeme. Daneben bildet die Spezialchemie ein wichtiges Standbein. In dieser Sparte stellt die Schütz-Gruppe am Standort Rosbach Werkstoffe auf Pasten- und Pulverbasis her und füllt diese kundentauglich ab. Dazu gehören Füllungs- und Zahnaufhellungsmaterialien sowie Adhäsive für die Zahnarztpraxis, darüber hinaus sind Verblendkomposite und Prothesenkunststoffe für die Zahntechnik wesentlich. Mit steigender Tendenz werden die

# Schätze im Mund

Wie sich der Verkauf von Zahngold lohnt, erklärt Dominik Lochmann, Geschäftsführer ESG Edelmetall-Service.

Ob als Wertanlage oder edler Schmuck – Gold erfreut sich einer bleibend hohen Nachfrage. Doch als Zahnersatz verdrängen inzwischen moderne, oft günstigere und ästhetischere Keramiken das Edelmetall. Immer mehr Patienten lassen sich vorhandene sichtbare Goldkronen oder -füllungen ersetzen. „Um nicht nur optischen, sondern auch finanziellen Nutzen aus der Behandlung zu ziehen, gilt es, einige Tipps für den Verkauf von Zahngold zu beachten“, gibt Dominik Lochmann, Geschäftsführer ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG, zu bedenken.

## Woraus bestehen meine Zahnkronen?

Zahngold ist immer eine Legierung, die außer Feingold unterschiedliche Anteile Silber, Palladium, Platin und andere beigemischte Metalle enthält. „Wie hochwertig die jeweilige Legierung ist, lässt sich nicht mit bloßem Auge, sondern nur mit speziellen Analysegeräten feststellen“, weiß Dominik Lochmann. Professionelle Ankaufsstellen bieten daher keine Pauschalpreise für Zahnersatz, sondern führen immer eine genaue Untersuchung der Zusammensetzung durch. Dank moderner und schneller Verfahren erfolgt diese Analyse heutzutage selbst bei einzelnen Kronen innerhalb weniger Sekunden.

## Lohnt sich der Verkauf von geringen Mengen?

Viele Patienten denken zunächst gar nicht darüber nach, dass der Arzt mit dem alten Zahnersatz wahre Schätze ans Tageslicht befördert. Doch was viele unter-

schätzen: Selbst mit geringen Mengen Zahngold lassen sich bei richtigem Vorgehen hohe Verkaufspreise erzielen. „Wir vergüten die einzelnen Edelmetalle bereits ab einem jeweiligen Ge-

ten online bei einer Edelmetallschmelze einholen. Oftmals erhalten Patienten automatisch einen hygienischen Versandumschlag mit nach Hause, der neben dem entfernten Zahnersatz



halt von 0,1 Gramm“, betont der Geschäftsführer der ESG. Übrigens lohnt sich hierbei der direkte Verkauf an eine Edelmetallschmelze, da die Gewinnspanne für mögliche Zwischenhändler entfällt.

## Wie finde ich seriöse Ankaufsstellen?

Online-Anbieter, Juweliere oder andere Ankaufsstellen – um Edelmetalle zu Geld zu machen, gibt es viele Möglichkeiten. Viele Zahnärzte arbeiten daher mit einem festen Partner zusammen. Damit Verbraucher jedoch seriöse Anbieter erkennen und den bestmöglichen Preis erzielen, sollten sie sich vor dem endgültigen Verkauf in jedem Fall eigenständig informieren. Von Ankäufern, deren Abläufe und Konditionen undurchsichtig erscheinen, gilt es unbedingt Abstand zu nehmen. Aktuelle Konditionen lassen sich am bes-

ten notwendigen Informationen für den Verkauf sowie ein noch auszufüllendes Formular enthält. Nach Einsendung und Analyse erfolgt eine Gutschrift des ermittelten Wertes. „Wer von seinem Zahnarzt keinen Umschlag erhält, wendet sich einfach direkt an eine Edelmetallschmelze. Wir bieten unseren Kunden beispielsweise unter [www.zahngold.de](http://www.zahngold.de) die Möglichkeit, sich ein entsprechendes Begleitschreiben selbst auszudrucken, um Zahngold eigenhändig zu versenden“, ergänzt Dominik Lochmann. **ZT**

**ZT Adresse**

ESG  
Edelmetall-Service GmbH & Co. KG  
Gewerbering 29 B  
76287 Rheinstetten  
Tel.: 07242 5577  
Fax: 07242 5240  
[info@scheideanstalt.de](mailto:info@scheideanstalt.de)  
[www.scheideanstalt.de](http://www.scheideanstalt.de)

## ZT Veranstaltungen August/September 2014

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
22.08.2014	Hamburg	model-tray – Das pinlose Implantatmodell – die ideale Lösung Referent: ZT Patrick Hamid	model-tray Tel.: 040 381415 <a href="mailto:mts@model-tray.de">mts@model-tray.de</a>
04.09.2014	Hagen	VITA VMK Master – individuell Referent: Manfred Grutschkuhn	VITA Tel.: 07661 562-235 <a href="mailto:u.schmidt@vita-zahnfabrik.de">u.schmidt@vita-zahnfabrik.de</a>
05.09.2014	Erfurt	Optimierung der Friktion von Doppelkronen bei älteren und neueren Arbeiten Referent: ZTM Volker Wetzels	DENTAURUM Tel.: 07231 803-470 <a href="mailto:kurse@dentaurum.de">kurse@dentaurum.de</a>
06.09.2014	Hamburg	CAD/CAM Advanced – Doppelkronen Referent: ZTM Volker Schmidt	Amann Girschbach Tel.: 07231 957-224 <a href="mailto:trainings@amanngirschbach.com">trainings@amanngirschbach.com</a>
09./10.09.2014	Kassel	IPS e.max® Presstechnologie Referent: Systemspezialist Ivoclar Vivadent	Ivoclar Vivadent Tel.: 07961 889-219 <a href="mailto:andrea.vetter@ivoclarvivadent.com">andrea.vetter@ivoclarvivadent.com</a>
11./12.09.2014	Bruneck/Südtirol	CAD/CAM & Face Hunter – Specialization Course Referent: Spezialist der Zirkonzahn GmbH	Zirkonzahn Tel.: +39 0474 066650 <a href="mailto:education@zirkonzahn.com">education@zirkonzahn.com</a>
17.09.2014	Meckenheim	Das Modell – Die Visitenkarte des Labors Referenten: ZTM C. Füssenich und ZT U. Rudnick	picodent Tel.: 02267 6580-0 <a href="mailto:info@picodent.de">info@picodent.de</a>

## ZT Kleinanzeigen

**147,90 €** Erstellung Ihres Firmenporträts (auch interessant als Visitenkarte ohne eigene Homepage)  
**+ 147,90 €** Darstellung Ihres Firmenporträts (12 Monate)  
**+ 147,90 €** Anzeigen (5) mit einer Laufzeit von jeweils bis zu 52 Wochen  
**= 147,90 € eine Rechnung ein Preis** für den Status der +Mitgliedschaft für 12 Monate

[Jetzt online bestellen](#)

(alle Preise sind Netto-Preise, zzgl. 19% MwSt.)  
<http://www.muffel-forum.de>  
[info@muffel-forum.de](mailto:info@muffel-forum.de)

**ZAHNTECHNIK ZEITUNG**  
Fakten auf den **Punkt** gebracht.



# „Also, ganz im Ernst, wann hatten Sie das letzte Mal einen ordentlichen Kick?“



## Antwort-Coupon

Bitte senden Sie mir Informationen über ☐ Leistungen ☐ Factoring-Test-Wochen an folgende Adresse:

Name

Firma

Straße

Ort

Telefon

E-Mail  ZT

**Nein, keinen Adrenalin-Kick wegen einem Forderungsausfall. Freizeit – Familie, Freunde, alles steht hinten an. Und alle denken, Sie rackern und ackern, aber für was?**

Jedes Projekt, jeder Auftrag senkt die Kapitaldecke in Ihrem Dentallabor, weil Ihre Arbeit nicht gleich zu Geld wird. Bis Ihre Leistungen honoriert werden, können Wochen oder Monate vergehen.

**Liquidität ist machbar, keine Frage. Schnell, einfach und direkt.**

Fordern Sie unser kostenloses Paket mit Erstinformationen an oder wenden Sie sich direkt an einen unserer Factoring Berater. Sie werden begeistert sein, denn Liquidität und Sicherheit durch LVG machen Ihren Kopf frei für Familie, Arbeit und Freizeit.

### Unsere Leistung – Ihr Vorteil:

- Finanzierung der laufenden Forderungen und Außenstände
- kontinuierliche Liquidität
- Sicherheit bei Forderungsausfällen
- Stärkung des Vertrauensverhältnisses Zahnarzt und Labor
- Abbau von Bankverbindlichkeiten
- Schaffung finanzieller Freiräume

Lernen Sie uns und unsere Leistungen einfach kennen. Jetzt ganz praktisch mit den **LVG Factoring-Test-Wochen**.



**Wir machen Ihren Kopf frei.**

Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH · Hauptstr. 20 · 70563 Stuttgart · ☎ 0711/666 710 · Fax 0711/617762 · info@lvg.de · www.lvg.de

