

Kampf gegen Ebola

Henry Schein spendet über eine Million US-Dollar.

ANZEIGE

Gold Ankauf/Verkauf

Tagesaktueller Kurs für Ihr Altgold:
www.Scheideanstalt.de
 Barren, Münzen, CombiBars, u.v.m.:
www.Edelmetall-Handel.de
 Besuche bitte im Voraus anmelden!
Telefon 0 72 42-55 77

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
 Gewerbering 29 b · 76287 Rheinstetten

Henry Schein Inc. (NASDAQ: HSIC) gibt bekannt, dass das Unternehmen und seine Industriepartner persönliche Schutzausrüstung (PSA) im Wert von über eine Million US-Dollar spenden, um sich aktiv gegen die Ausbreitung der Ebola-Epidemie einzusetzen.

Das Unternehmen arbeitet hierbei eng mit der CDC Foundation (Zentren für Krankheitskontrolle und Prävention) und anderen Hilfsorganisationen zusammen, darunter AmeriCares, Direct Relief, International Medical Corps und MedShare, um den Bedarf an medizinischen Hilfsgütern kontinuierlich zu überprüfen und den Ausbruch von Ebola in Westafrika zu bekämpfen. Angesichts der bisher 4.000 Toten und mehr als 8.400 Infizierten hat die Weltgesund-

vor eine eskalierende Gesundheitskrise gestellt. Henry Schein ist fest entschlossen, die Hilfsbemühungen zur Eindämmung des Virus zu unterstützen“, erklärt Stanley M. Bergman, Vorstandsvorsitzender und Chief Executive Officer von Henry Schein. „Es ist absolut notwendig, dass die medizinischen Einsatzkräfte die benötigte Schutzausrüstung erhalten, damit sie ihre bedeutende Arbeit sicher fortsetzen und Menschenleben retten können. Durch starke Partnerschaften mit unserem Lieferantennetzwerk und Hilfsorganisationen stellen wir dringend benötigte Materialien zur Bekämpfung dieser tödlichen Epidemie bereit.“ Die eingeleitete Notfallhilfe spiegelt einen wesentlichen Aspekt von Henry Schein Cares wider. Um die Einsatzfähigkeit bei Notfällen in aller Welt zu beschleunigen, liefert Henry Schein Cares regelmäßig Produkte an internationale Hilfsorganisationen, um deren Lager im Falle einer Katastrophe gut aufzustellen. Zusätzlich hat die Henry Schein Cares Foundation zur Bekämpfung des Virus einen Ebola-Hilfsfonds in den USA eingerichtet. Diese gemeinnützige Stiftung unterstützt und fördert den weltweiten Zugang zur gesund-



heitsorganisation (WHO) den Ausbruch zum „internationalen Gesundheitsnotfall“ erklärt. Henry Schein spendet Gesichtsmasken, Schutzhandschuhe und Kittel sowie Handdesinfektionsmittel, Schutzanzüge und andere Schutzausrüstung im Wert von über eine Million US-Dollar. Davon erhält die CDC Foundation Hilfsgüter im Wert von 500.000 US-Dollar. Der restliche Betrag geht an Henry Scheins strategische, nichtstaatliche Partnerorganisationen (NGO), unter anderem die oben genannten. Auch die Lieferpartner von Henry Schein, einschließlich Crosstex International, Inc., KaVo Kerr Group, Medicom LLC und PDI Healthcare, unterstützen die Hilfsaktion des Unternehmens im Kampf gegen den Ebola-Ausbruch. „Die von Ebola betroffenen Länder sehen sich

heitlichen Versorgung. Alle Gelder werden über die CDC Foundation und andere Hilfsorganisationen direkt und vollständig den Ebola-Hilfsmaßnahmen zugutekommen. Henry Schein wird die Spenden der eigenen Mitarbeiter verdoppeln. Spenden per Kreditkarte werden über die Henry Schein Cares Foundation Website www.hscarefoundation.org angenommen. **ZT**

ZT Adresse

Henry Schein Dental
 Deutschland GmbH
 Monzastraße 2a
 63225 Langen
 Tel.: 0800 1400044
 Fax: 08000 400044
info@henryschein.de
www.henryschein-dental.de

» EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

Frage: Wie viel Zeit muss ich in die Gewinnung neuer Kunden investieren, damit ich mit meinem Labor auch weiterhin gut dastehe?

Claudia Huhn: Wie viel Zeit Sie investieren müssen, hängt im Wesentlichen davon ab, wie viel Neukundenumsatz Sie bzw. Ihr Labor benötigt. Den Umsatzbedarf können Sie relativ einfach auf der Basis Ihrer Umsatzhitliste, die Ihnen Ihre Laborsoftware zur Verfügung stellt, errechnen.

Beginnen Sie mit der Kundenanalyse. Hier beantworten Sie sich bitte folgende drei Fragen: a) Welcher Umsatz wird aus altersbedingten Gründen in den nächsten fünf Jahren möglicherweise wegfallen? Nehmen Sie von dieser Summe ein Fünftel und notieren Sie dies unter Position 1 auf Ihrer Umsatzbedarfsliste. Hintergrund dieser Betrachtung ist die Tatsache, dass heute längst nicht mehr jede Praxis an einen Nachfolger übergeben werden kann. Viele Praxen müssen geschlossen werden, weil kein Nachfolger in Sicht ist. Wird eine Praxis doch veräußert, d. h. weitergeführt, ist die Übernahme des alteingesessenen Labors schon längst keine Selbstverständlichkeit mehr. Für den Umsatzbedarf bedeutet es: Sie haben noch fünf Jahre Zeit, um diesen Umsatz zu ersetzen.

b) Welcher Umsatz ist in Zukunft aufgrund von finanzieller Schieflage des Behandlers nicht mehr sicher? Legen Sie eine Wahrscheinlichkeit für den Ausfall dieses Umsatzes fest. Diesen Anteil notieren Sie unter Position 2 auf Ihrer Umsatzbedarfsliste. c) Unter Position 3 summieren Sie das sogenannte „Murphys Law“- oder auch „Einer geht immer“-Phänomen. Hier ermitteln Sie den Durchschnitt aller Umsatzverluste der letzten fünf Jahre, die nicht unter Position 1 und 2 erfasst sind.

Die Summe aus Position 1 bis 3 zeigt Ihnen Ihren Umsatzbedarf für das kommende Jahr an. Allerdings nur den Umsatzbedarf, den es zu gewinnen gilt, um zu erhalten, was Sie heute haben. Position 4 spiegelt nunmehr Ihr angestrebtes Umsatzwachstum an. Die Summe aller vier Positionen gibt Ihnen nun Auskunft darüber, wie viel Zeit Sie in die Gewinnung neuer Kunden investieren müssen.

Stark vereinfacht lautet die Formel: Um 10.000 Euro Neukundenumsatz zu generieren, braucht es vom Erstkontakt bis zum Abholen der ersten Arbeit



durchschnittlich 257 Stunden, also ca. 32 Arbeitstage. Selbstverständlich immer vorausgesetzt, dass Sie das richtige Werkzeug an Bord und die richtige Vorgehensweise haben. Das Investment mag auf den ersten Blick hoch erscheinen, relativiert sich allerdings dann, wenn Sie den Kunden auf Sicht gesehen zu einem A-Kunden entwickeln. Außerdem zeigt das Investment, wie wichtig es ist, möglichst keinen Kunden durch die eigene Unprofessionalität zu verlieren. Sie haben eine konkrete Frage an die Experten? Dann mailen Sie uns unter c.gersin@oemus-media.de **ZT**

C&T Huhn – coaching & training GbR
 Tel.: 02739 891082
www.ct-huhn.de

Weiterbildung „worldwide“

Klaus Mütterthies ist auf Welttournee mit Zirkonzahn.

Im Rahmen einer Welttournee bereiste Klaus Mütterthies, einer der bekanntesten Zahntechniker der jüngeren Vergangenheit, unlängst die USA, Spanien, Frankreich, Deutschland und Südtirol. In den verschiedenen Zirkonzahn Education Center und Partnereinrichtungen sowie an der University of California lehrte er den teilnehmenden Zahntechnikern exklusiv die Grundlagen seiner Kunst. Der Paukenschlag gelang Zirkonzahn jedoch in Spanien, wo eine neue Filiale nahe Barcelona in Anwesenheit des Ästheten Mütterthies eröffnet wurde. Auf die Eröffnung des voll ausgestatteten Zirkonzahn Education Center folgte einer seiner begehrten Kurse, bei denen er den Teilnehmern je zwei volle Tage widmet: Nach der Begrüßung, einer kurzen Einführung in das Kursprogramm und einem Stegreifvortrag durch Klaus Mütterthies, befassten sich die Besucher unter Anleitung des angesehenen Zahntechnikers am ersten Tag mit der Bearbeitung einer gefrästen 6-gliedrigen Frontzahnbrücke aus Prettau® Zirkon und



dem Einfärben von Zirkon mit Colour Liquid Prettau® Aquarell. Am zweiten Tag wurden die Ergebnisse vom Vortrag begutachtet und analysiert. Dann ging es weiter mit der praktischen Tätigkeit. Die Teilnehmer beschäftigten sich mit der Schichtung von ICE Zirkon Keramik im Inzisalbereich und mit dem Auftragen und dem Brand der neuen ICE Zirkon Malfarben 3D by Enrico Steger. Mit gespanntem Interesse verfolgten die anwesenden Zahntechniker die virtuellen Handgriffe des Meisters und verfeinerten ihre eigene Arbeitstechnik. Zum Abschluss seiner Tour

wird Mütterthies im Januar 2015 noch einmal im Zirkonzahn Education Center in Neuler (Baden-Württemberg) Halt machen. Dieser Sondertermin kam aufgrund der großen Nachfrage an diesem Kursangebot zustande. **ZT**

ZT Adresse

Zirkonzahn GmbH
 An der Ahr 7
 39030 Gais-Südtirol, Italien
 Tel.: +39 0474 066660
 Fax: +39 0474 066680
info@zirkonzahn.com
www.zirkonzahn.com



Kundenservice weiter ausgebaut

GC Germany möchte mit Neuzugang Georg Haux maximale Praxisnähe zu Kunden auf dem deutschen Markt gewährleisten.

Zum 1. September hat Georg Haux von GC Europe N.V. (Leuven, Belgien) zur GC Germany GmbH in Bad Homburg gewechselt. Pünktlich zum umsatzstarken letzten Jahresdrittel übernimmt Haux die Position als Prokurist und Leiter von Vertrieb & Marketing. Damit erhält das Führungsteam der GC Germany GmbH wesentliche Unterstützung, um im für GC sehr wichtigen Markt Deutschland weiter zu wachsen und den Kunden in bewährter Weise das Höchstmaß an Qualität und Service anzubieten. Das hohe Wachstum von GC in der deutschen Dentalbranche ist vor allem auf die



Georg Haux

stetig steigende Nachfrage nach Produkten wie EQUIA, G-ænial und Initial zurückzuführen. Als starkes Unternehmen in einem derart dynamischen Geschäftsumfeld hat die GC Germany GmbH in logischer Konsequenz ihr Führungsteam erweitert und in Georg Haux einen neuen Leiter für Vertrieb und Marketing gefunden, der zudem als Prokurist und Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung die Entwicklung und Umsetzung der deutschlandweiten strategi-

schen Ausrichtung der GC Germany GmbH mitlenken wird. Georg Haux kann auf über zehn Jahre Erfahrung mit unterschiedlichen internationalen Positionen und Verantwortungen in der Dentalindustrie zurückblicken, davon acht Jahre als Sales Manager von Europa bei GC Europe N.V. im belgischen Leuven. Nach diesem Auslandsaufenthalt soll er nun neben seinen strategischen Tätigkeiten dazu beitragen, durch regelmäßigen direkten Austausch mit Anwendern, Zahnärzten, Laboren und dem Fachhandel auch in Deutschland als einem der weltweit wichtigsten Märkte eine maximale Praxisnähe zu gewährleisten. Die Zukunft wird viele Herausforderungen für die Dentalbranche mit sich bringen, wie etwa der demografische Wandel, die Entwicklung schonenderer Therapiekonzepte oder der Wunsch nach umweltfreundlichen Materialien. Georg Haux: „Ich freue mich auf ein spannendes neues Aufgabengebiet und darauf, mit unserem Führungsteam die sich bietenden Chancen solcher Trends gemeinsam zu nutzen und die Marktposition von GC in Deutschland weiter auszubauen. Als Gesamtleiter von Vertrieb & Marketing werde ich insbesondere Frank Rosenbaum ergänzen, der zusätzliche strategische Führungsaufgaben im Bereich der GC Unternehmensgruppe übernommen hat.“ Gemäß der Unternehmensphilosophie des „No Kokoro“ steht bei GC das Allgemeinwohl der Menschen stets über allem Wachstumsbestreben – ein Anspruch, dem auch die GC Germany GmbH konsequent gerecht wird, wie Frank Rosenbaum bestätigt: „Das Unternehmen hat viele zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen und

ANZEIGE

Lhr gesunder Internetshop

www.gesundezahntechnik.de

gehört mit Bestwerten bei Mitarbeiterzufriedenheitsbefragungen zu den attraktivsten Arbeitgebern der deutschen Dentalbranche. Auf der anderen Seite arbeiten wir eng mit renommierten Universitäten zusammen und fördern junge Nachwuchswissenschaftler darin, mit uns immer bessere Konzepte und Produkte für das Wohlbefinden der Patienten zu entwickeln. Georg Haux wird uns durch seine Erfahrungen tatkräftig dabei unterstützen, diesen Weg konsequent weiterzugehen und GC langfristig zu einem der Top-3-Unternehmen in der deutschen Dentalindustrie zu machen.“ Mit dem Engagement von Georg Haux trägt die GC Germany GmbH dazu bei, den Erfolg der GC Europe N.V. weiter auszubauen, und setzt dabei speziell in Deutschland die Prämisse des Unternehmens um, zu jeder Zeit optimale Produktqualität und einen umfassenden Kundenservice zu garantieren. **ZT**

ZT Adresse

GC Germany GmbH
Seifgrundstraße 2
61348 Bad Homburg
Tel.: 06172 99596-0
Fax: 06172 99596-66
info@germany.gceurope.com
www.germany.gceurope.com

Die Zukunft ist digital

Neuer Bachelor-Studiengang „Dentalingenieur – Digitale Dentale Technologie“ – an der praxisHochschule

Die staatlich anerkannte praxisHochschule bietet ab April 2015 den einzigartigen Studiengang zum „Dentalingenieur – Digitale Dentale Technologie“ – an. Der Bachelor of Engineering richtet sich vor allem an Zahn-techniker und Abiturienten. Der neue Studiengang „Bachelor of Engineering Digitale Dentale Technologie“ kombiniert erstmals auf akademischem Niveau die traditionelle handwerkliche Fertigung von Brücken, Kronen und anderem Zahnersatz mit modernen computergestützten Planungs- und Fertigungsmethoden. Diese werden den Arbeitsalltag eines Zahntechnikers immer mehr bestimmen. So revolutioniert die Informationstechnologie gerade den gesamten Prozess der Herstellung von Zahnersatz – von der Erfassung

bereits drei Tage nach Bekanntgabe liegen uns für 2015 zweistellige Anmeldezahlen vor.“

Duales Studienkonzept

Die Studiengruppe, die im April 2015 (vorausgesetzt der Akkreditierung und staatlichen Anerkennung) startet, richtet sich an Zahntechniker, die sich im Bereich CAD/CAM weiterbilden möchten. Aktuell besteht die Hochschulzugangsberechtigung aus der abgeschlossenen Ausbildung zum Zahntechniker und dreijähriger Berufserfahrung. Der Studiengang schließt mit dem international anerkannten akademischen Bachelor of Engineering



der Ausgangssituation, über das Design der Arbeit bis hin zur Fertigung durch 3-D-Drucker oder Fräsmaschinen. In wenigen Jahren wird man den Beruf des Zahntechnikers daher nicht wiedererkennen. „Die technische Entwicklung im Bereich der dentalen Technologie führt zu einem stark erweiterten Qualifizierungsbedarf. Der neue Studiengang spezialisiert die Mitarbeiter in den Bereichen CAD/CAM, F&E, Produktion und Qualitätsmanagement und bildet somit optimal die Fachkräfte von morgen aus“, so Prof. Dr. Werner Birglechner, geschäftsführender Gesellschafter der praxisHochschule. „Das bisherige Feedback auf unseren Studiengang ist überwältigend und zeigt, dass wir das richtige Gespür hatten –

(B.Eng.) ab. In beiden Varianten arbeiten die Studenten drei Wochen pro Monat bei einem praxisPartner – in der Regel ein zahntechnisches Labor. Bei diesem werden berufspraktische Grundlagen und handwerkliche Kenntnisse eingeübt. Eine Woche pro Monat finden die Präsenzphasen an der praxisHochschule in Köln sowie bei deren Kooperationspartnern statt. **ZT**

ZT Adresse

praxisHochschule
Neusser Straße 99
50670 Köln
Tel.: 0800 7838781
Fax: 0800 7240436
studienervice@praxishochschule.de
www.praxishochschule.de

ZT Veranstaltungen Dezember 2014/Januar 2015

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
08.12.2014	Bremen	CAD/CAM-Einführungskurs für Auszubildende Referent: N.N.	BEGO Tel.: 0421 2028-372 www.bego.com
09.12.2014	Neuler	CAD/CAM Milling Intro Referent: N.N.	Zirkonzahn Tel.: +39 0474 066650 www.zirkonzahn.com
10./11.12.2014	Heiligenhaus bei Düsseldorf	3Shape – Basic-Workshop Referent: Technischer Berater DeguDent	DeguDent Tel.: 06181 59-50 www.degudent.de
12./13.12.2014	Ulm	CAD/CAM Basic – Zolid Referentin: ZT Romy Göhler	Amann Girrbach Tel.: 07231 957-221 www.amanngirrbach.com
16./17.12.2014	Essen	Totalprothetik SR Phonares II/SR Phonares II Typ Referent: N.N.	Ivoclar Vivadent Tel.: 07961 889-219 www.ivoclarvivadent.de
26./27.01.2015	Bad Bocklet	VITA VM Konzept: Perfektion „Mythos oder Wahrheit?“ Referent: ZTM Bernd Schade	VITA Zahnfabrik Tel.: 07761 562-235 www.vita-kurse.de

ZT Kleinanzeigen

Die Community der Zahntechniker.de

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

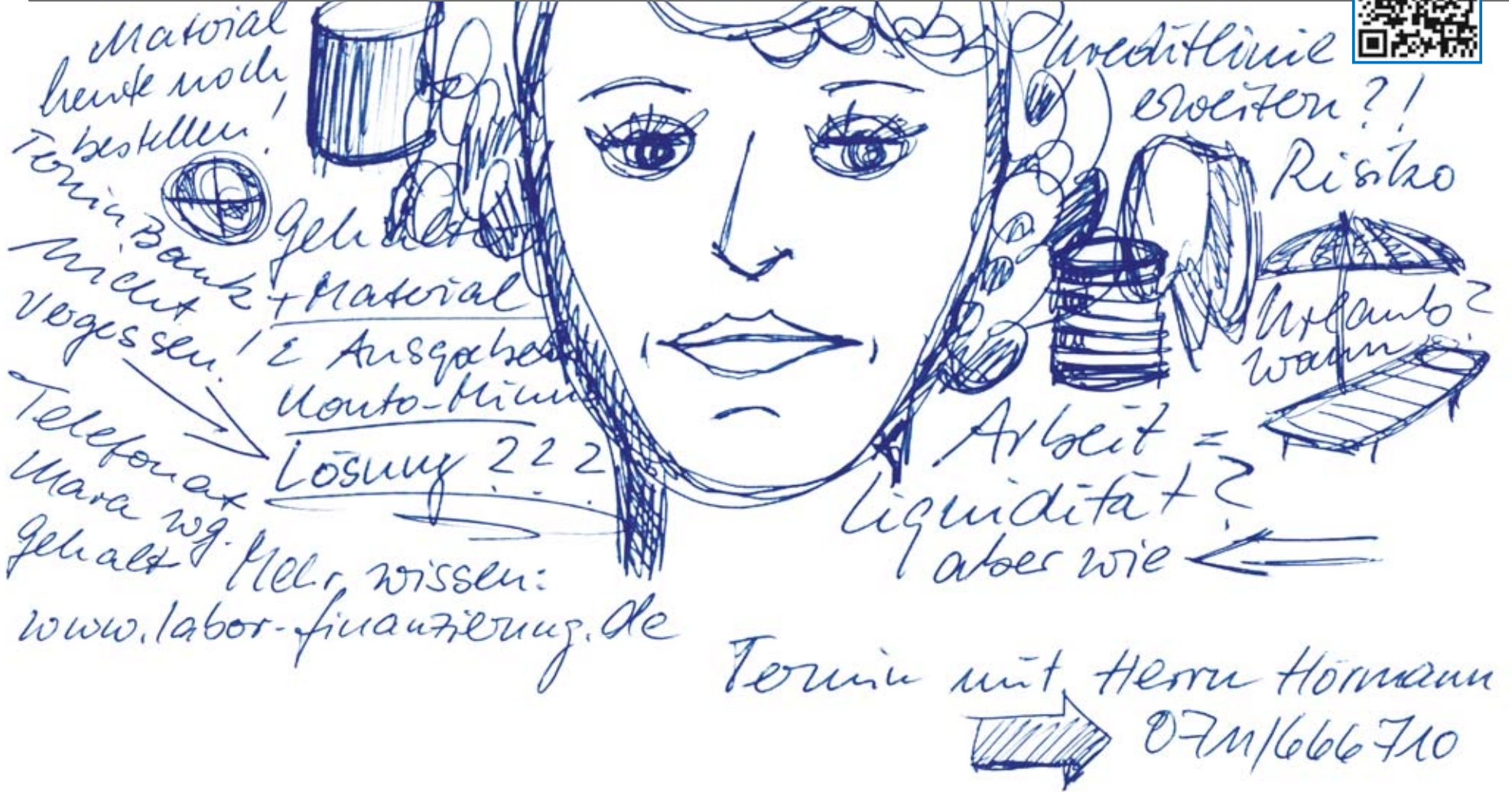
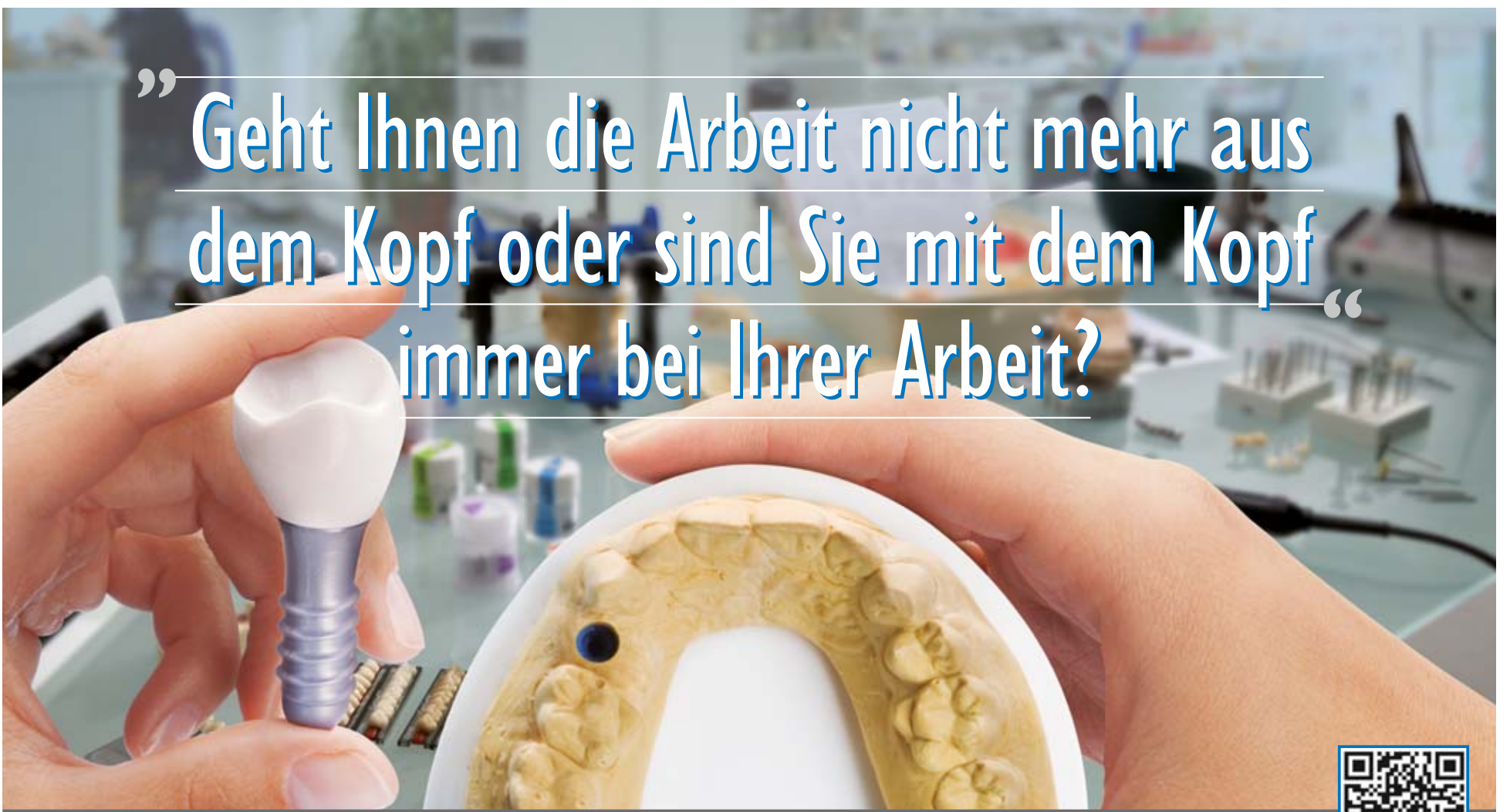
(alle Preise sind Netto-Preise, zzgl. 19% MwSt.)

http://www.muffel-forum.de

info@muffel-forum.de

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

„Geht Ihnen die Arbeit nicht mehr aus dem Kopf oder sind Sie mit dem Kopf immer bei Ihrer Arbeit?“



Antwort-Coupon

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

Name

Firma

Straße

Ort

Telefon

E-Mail ZT

Bei Ihrer professionellen Arbeit im Dental-labor müssen Sie ganz bei der Sache sein, denn jede Ungenauigkeit bringt spürbar unangenehme Folgen. Doch sich einfach so ad hoc zu konzentrieren, obwohl Sie auch Unternehmerisches wie Finanzen im Kopf haben – nicht einfach.

Und jeder Auftrag senkt die Kapitaldecke im Dentallabor nur, weil Ihre Arbeit nicht gleich zu Geld wird.

Trotzdem: Gehälter müssen bezahlt und Material muss gekauft werden.

Liquidität ist aber 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