

# Scheidgut-Aktion

Heraeus Kulzer senkt bis Mitte Januar 2016 die Scheidekosten.

Vom 1. Oktober 2015 bis zum 15. Januar 2016 profitieren Dentallabore und Zahnarztpraxen bei Heraeus Kulzer von vergünstigten Pauschalen für die Aufbereitung von Zahn- und Altgold. Für karitative Organisationen erlässt Heraeus Kulzer die Scheidekosten in voller Höhe. Den Wert von Alt- und Zahngold pauschal schätzen lassen und sofort Bargeld erhalten – auf den ersten Blick scheint das bequem. Der Gewinn ist jedoch umso höher, je effizienter die Rückgewinnung ist. Heraeus Kulzer garantiert die einwandfreie Aufarbeitung von Zahn- und Altgold. Der Hanauer Dentalhersteller unterliegt zudem regelmäßigen Zertifizierungsprozessen, die eine exakte und wirtschaftliche Edelmetall-Scheidung sicherstellen. Experten bestimmen die exakten Feinmetallanteile von Gold, Silber, Platin und Palladium. Die Kunden können sich auf reibungslose Abläufe verlassen – von der Abholung bis zur Abrechnung. So erhalten Zahnärzte und Zahntechniker eine präzise Vergütung, die in jedem Fall lohnt.

## Reduzierte Kosten – mehr Ertrag

Bis zum 15. Januar 2016 senkt der Dentalhersteller die Scheide- und Aufarbeitungskosten für Feilung, Altgold und Gekrätz. Ein Mitarbeiter des Unternehmens kommt persönlich zur Beratung sowie zum Wiegen und beauftragt einen Werttransport für die Abholung der Ware. Nach der Aufarbeitung erhält der Kunde die Vergütung zu den tagesaktuellen Feinmetallpreisen.

## Altgold zur guten Tat machen

Wer etwas Gutes tun will, kann sein Altgold auch einer karitativen Organisation spenden. Und so funktioniert es: Der Patient überlässt das Gold dem Zahnarzt. Dieser entscheidet sich gemeinsam mit den Spendern für eine huma-



Bis 15. Januar profitieren Praxen und Labore bei Heraeus Kulzer.

nitäre, gemeinnützige Einrichtung. Legt diese eine ordnungsgemäße Spendenbescheinigung vor, erlässt Heraeus Kulzer die Scheidekosten in voller Höhe und beteiligt sich somit ebenfalls an der Spende. Zahnarztpraxen, die gemeinsam mit Patienten Altgold spenden, erhalten auf Wunsch ein Poster mit dem gespendeten Betrag. Die bekanntesten Organisationen, die Zahngold für wohltätige Zwecke sammeln, sind die Stiftung Hilfswerk Deutscher Zahnärzte für Lepra- und Notgebiete (C.H. Bartels Fund) oder Dentists for Africa. Weiterhin betreut die Initiative BonAureus Zahn- und Altgoldsammlungen für gemeinnützige

Organisationen wie SOS-Kinderdörfer oder terre des hommes. Diese Form der Spende eignet sich übrigens nicht nur perfekt zur Weihnachtszeit, sondern ist ein ganzjähriges Angebot von Heraeus Kulzer, das sich als Gesundheitsunternehmen dem Gemeinwohl verpflichtet sieht.



Weitere Informationen zu der Edelmetallaufbereitung bei Heraeus Kulzer und zur aktuellen Scheidgut-Aktion erhalten Praxen und Labore über die Hotline 0800 4372522, im Internet unter [www.heraeus-kulzer.de/scheidgut-aktion](http://www.heraeus-kulzer.de/scheidgut-aktion) sowie über die Heraeus Kulzer Fachberater im Außendienst. **ZT**

## ZT Adresse

Heraeus Kulzer GmbH  
Grüner Weg 11  
63450 Hanau  
Tel.: 0800 43723368  
Fax: 0800 4372329  
[info.lab@kulzer-dental.com](mailto:info.lab@kulzer-dental.com)  
[www.heraeus-kulzer.de](http://www.heraeus-kulzer.de)

# BVD-Präsident zu Gast

Lutz Müller konnte sich von der Qualität digitaler Fertigung bei Dreve selbst überzeugen.

Immer wenn es um digitale Modellproduktion geht und Dreve Dentamid GmbH-Vertriebsleiter Torsten Schulte-Tigges im Werk in Unna die Tür zum digitalen Manufakturring öffnet, wird es spannend:

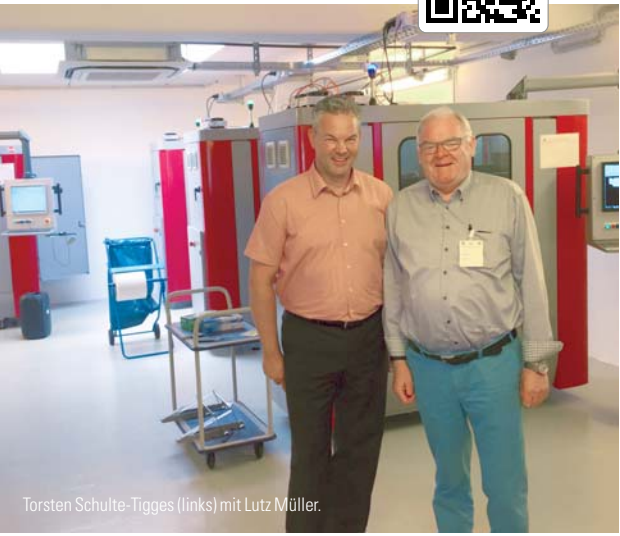


„Es ist für unsere Gäste immer sehr beeindruckend, welche Dimensionen die digitale Modellproduktion bereits erreicht hat!“ Davon konnte sich kürzlich auch der BVD-Präsident Lutz Müller bei einem Besuch der Produktion in Unna überzeugen. Nicht nur die aktuell eingesetzten acht großen Industriefertigungsautomaten, welche Tag und Nacht die präzisen und formstabilsten Modelle generieren, erstaunen das Fachpublikum. Auch die für diese dentale Anwendung riesigen Bauplattformen machen großen Eindruck. Ein weiterer wichtiger

Meilenstein in dieser Erfolgsgeschichte war die Bereitstellung eines komfortablen Online-Bestellsystems. Dies ist mit dem neuen Portal Print@Dreve gelungen. Ob Fräszentrum, Dentallabor oder Kieferorthopäde, mit wenigen Klicks ist alles spezifiziert. Sogar die Liefergeschwindigkeit kann gewählt werden. Auch die Berechnung, unter Berücksichtigung der individuellen Konditionen beim persönlichen Fachhändler ist optimal auf den Markt abgestimmt. **ZT**

## ZT Adresse

Dreve Dentamid GmbH  
Max-Planck-Straße 31  
59423 Unna  
Tel.: 02303 8807-40  
Fax: 02303 8807-55  
[dentamid@dreve.de](mailto:dentamid@dreve.de)  
[www.dreve.de/dentalmodelle](http://www.dreve.de/dentalmodelle)



Torsten Schulte-Tigges (links) mit Lutz Müller.

# DCMHOTBOND IST FÜGUNG

Damit sich das Fügen von verschiedenen Materialien nicht als schicksalhaft erweist: **hotbond**



## Optimierte Verbundoberfläche auf ZrO2

- » Optimale Verbindung zum Befestigungsmaterial dank Diffusion
- » Anätzen möglich
- » Kompositverblendung möglich
- » Marylandbrücken



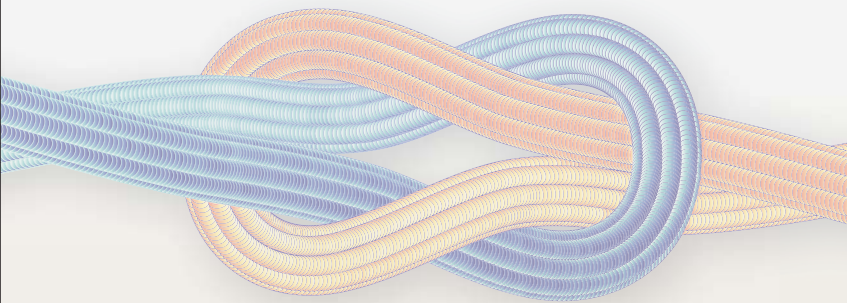
## Verbinden artgleicher und artfremder Werkstoffe

- » Titan mit Zirkondioxid (sterilisierbare, individuelle Hybridabutments)
- » Titan mit Lithium-Disilikat
- » Zirkondioxid mit Lithium-Disilikat



## Verbinden artreiner Werkstoffe

- » Spannungsfreies Fügen segmentierter Brücken
- » Stoffschlüssiges Fügen von Zirkondioxid mit Zirkondioxid



Beratung und Vertrieb:  
DENTAL BALANCE GmbH  
+49 (0)331 88 71 4070  
[info@dental-balance.eu](mailto:info@dental-balance.eu)  
[dental-balance.eu](http://dental-balance.eu)







## » EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

*Frage: Auf welche großen Herausforderungen muss ich mich im Vertrieb in den nächsten Jahren einstellen?*

Claudia Huhn: Als Unternehmer werden Sie zeitnah auf zwei große Herausforderungen Antworten finden müssen. Die eine Herausforderung ist die Automatisierung und die andere die Feminisierung. Aktuelle Zahlen zufolge liegt der durchschnittliche Automatisierungsgrad in deutschen Laboren derzeit bei ca. 15 Prozent. Ein Ende der Entwicklung ist nicht abzusehen, schon deshalb nicht, weil die Dentalbran-

che im Hinblick auf die Automatisierung erst ganz am Anfang steht. Automatisierung bedeutet nichts anderes, als dass die Arbeit, die früher ein Zahntechniker per Hand gemacht hat, zukünftig von Maschinen übernommen wird. Das alleine ist keine wirkliche Herausforderung, das ist lediglich der Zahn der Zeit, der für sich genommen auch große Vorteile mit sich bringen kann. So können Sie zum Beispiel mit zunehmendem Automatisierungsgrad mit dem gleichen Mitarbeiterstamm einen immer größeren Laborumsatz realisieren. Oder: Sie können Mitarbeiter, deren Aufgaben von Maschinen übernommen werden, für andere, neue und wichtige Aufgaben einsetzen. Lassen Sie uns hier die vertriebliche Herausforderung der Automatisierung beleuchten: Vereinfacht ausgedrückt werden die

Produkte mit zunehmendem Automatisierungsgrad immer vergleichbarer. Die Krone, die von Ihnen per Knopfdruck von einer Maschine gefertigt wird, wird sich nicht mehr von der Krone Ihres Wettbewerbers unterscheiden. Denn auch der wird nur noch auf einen Knopf drücken. Für Sie bedeutet dies, dass Sie einen anderen Differenzierungsfaktor finden oder entwickeln müssen, der Sie und Ihr Labor vom Wettbewerb unterscheidet. Dieser Faktor muss die Kunden an Ihr Labor binden und so stark sein, dass der Preis des Kernproduktes in den Hintergrund rückt.

Die zweite große Herausforderung ist die Feminisierung der Zahnmedizin. Per heute sind schon 67,4 Prozent der Zahnmedizinstudenten weiblich. An vielen Universitäten ist das aktuelle Erstsemester rein weiblich. Gendermarketing, also geschlechterspezifisches Marketing oder auch geschlechtsspezifische Kundenansprache, heißt hier das Schlagwort.

Im vertrieblichen Kontext bedeutet das für Sie, dass Sie die Kundenansprache in der Zukunft sehr viel stärker auf die stetig wachsende Zielgruppe der Zahnärztinnen abstimmen müssen. Denn mittlerweile haben viele Studien bewiesen, dass sich Frauen und Männer hinsichtlich Konsumverhalten und Kaufprozess stark unterscheiden. Von männertypischer Werbung fühlen sich Frauen nicht angesprochen und umgekehrt. Im Gegensatz zu Männern, die misslungene Werbung einfach ignorieren, nehmen Frauen sie oft persönlich.

Gendermarketingspezialistin Diana Jaffe (Was Frauen und Männer kaufen) prognostiziert bis zu 50 Prozent mehr Umsatz in gesättigten Märkten, wenn Unternehmen explizit Werbung und in der Ausführung auch Vertrieb spezifisch auf die Zielgruppe der Frauen abstellen würden. Die Transportkisten nun pink anzumalen, ist zu kurz gesprungen. Die Präsentation der Produkte, die Werbematerialien

und die dazugehörige Kommunikationsstrategie sind es, die auf die weiblichen Ansprüche angepasst werden müssen.

Was wollen Ihre Kundinnen, wie wollen sie angesprochen werden, welche Art der Zusammenarbeit wünschen sie sich, auf diese Fragen gilt es zügig eine Antwort zu finden.

Erlauben Sie mir zum Schluss noch einen kleinen Hinweis:

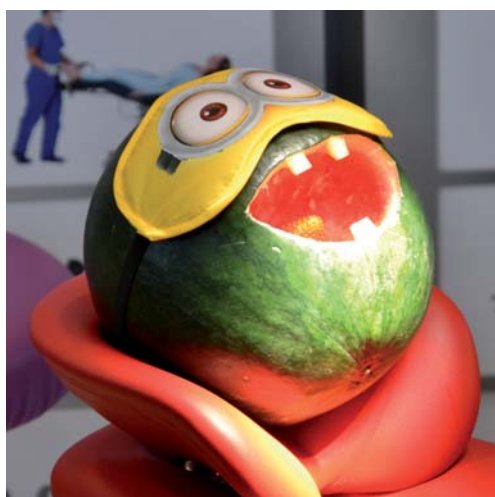
Wir bei C&T Huhn sind uns sicher, dass sich beide Herausforderungen nur in einem Guss lösen lassen, und wir sind der festen Überzeugung, dass die Möglichkeiten, die sich mit der Automatisierung eröffnen, extrem gut für die geschlechtsspezifischen Bedürfnisse verwendbar sind.

Wenn Sie mehr darüber wissen wollen, dann rufen Sie uns an! ☎

C&T Huhn – coaching & training GbR  
Tel.: 02739 891082  
Fax: 02739 891081  
claudia.huhn@ct-huhn.de oder  
thorsten.huhn@ct-huhn.de  
www.ct-huhn.de

## Fachdental Leipzig: Besucher hochzufrieden

Das Thema „Hygiene“ im Fokus der Besucher auf der 26. Fachdental Leipzig.



Eine breite Angebotspalette und zahlreiche Neuheiten und Innovationen von 239 Ausstellern sowie ein interessantes Fortbildungsprogramm stehen für die Fachdental Leipzig 2015. Nach zwei Messetagen ist die größte Dentalfachmesse Mittel- und Ostdeutschlands am 12. September erfolgreich zu Ende gegangen. Über 4.000 interessierte Zahnärzte, Zahntechniker, zahnmedizinische Fachangestellte und Zahnmedizinstudenten nutzten die Fachdental Leipzig als Informations- und Fortbildungsplattform. Die veranstaltenden Dentaldepots sind sehr zufrieden. „Der Anteil an Zahnärzten und Zahntechnikern unter den Besuchern ist in diesem Jahr gestiegen. Die Rückmeldungen der Aussteller zeigen uns, dass die Qualität der Besucher zugenommen hat.“

Das ist für die Fachdental Leipzig besonders erfreulich“, berichtet Jürgen Thiele, Geschäftsführer der ARGE Dentaldepots der Region Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen. „Die langjährige und enge Zusammenarbeit zwischen der Messe Stuttgart als

**FACH  
DENTAL  
LEIPZIG 2015**

Organisator und den veranstaltenden Dentaldepots macht die Fachdental Leipzig zu einer optimal auf die Bedürfnisse der Besucher zugeschnittenen Veranstaltung“, unterstreicht Andreas Wiesinger, Mitglied der Ge-

schaftsleitung, Messe Stuttgart. Die deutliche Steigerung von 25 auf 37 Prozent bei den Besuchern, die einen Weg von über 100 Kilometer zur Fachdental Leipzig zurücklegten, dokumentiert die Ausstrahlung und wachsende Bedeutung für die Region. Für 60 Prozent der Besucher ist die Messe die einzige Branchenveranstaltung, die sie besuchen.

**Hygiene wird höchste Relevanz zugeschrieben**

Von den drei im Rahmen von Sonderschauen präsentierten Themen „Implantologie“, „Digitaler Workflow“ und „Hygiene in Praxis und Labor“, wird Letzterem von den Besuchern die größte Bedeutung zugeschrieben. Über 70 Prozent der Besucher gaben an, dass Hygiene für

sie eines der Topthemen der diesjährigen Fachdental-Messe war. Der sich seit einigen Jahren vollziehende Wandel in den Qualitätsanforderungen und die Änderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen sind hier ursächlich für das hohe Interesse am Thema. Während die Qualität medizinischer Leistungen ehemals nur bei Schadens- und Komplikationsfällen rechtlich relevant war, sind die Anforderungen heute normativ geregelt und nachzuweisen. Auch Zahnarztpraxen werden künftig häufiger mit Inspektionen durch staatliche Behörden konfrontiert sein. Dabei kann die Feststellung von Mängeln zu erheblichen, auch wirtschaftlichen Konsequenzen für die Praxen führen. Entsprechend hoch ist die Motivation, sich mit dem Thema zu befassen.

Ein weiteres Topthema der Branche ist der digitale Workflow. Immer kürzere Innovationszyklen – beispielsweise für Scanner und CAD/CAM-Geräte – und die in immer geringeren Abständen erscheinenden Updates treiben hier den Markt. „90 Prozent der Gespräche drehen sich um Digitalisierung“, so Andreas Hering, Teamleiter Bildgebende Systeme bei Sirona Dental Systems GmbH.

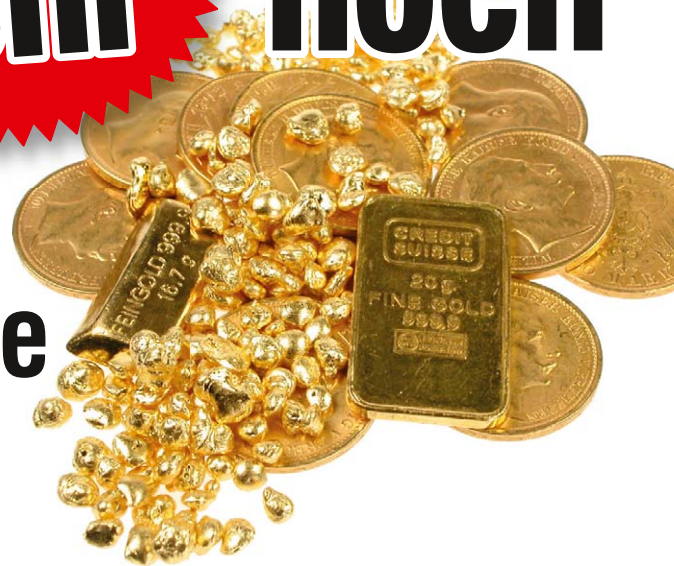
Die Besucher sind mit dem Angebot der Fachdental Leipzig hochzufrieden und würden diese weiterempfehlen. Dementsprechend sind sich 76 Prozent bereits jetzt sicher: Auf die Fachdental Leipzig kommen sie auch 2016 wieder. Diese findet dann am 23. und 24. September statt. ☎

Quelle: Landesmesse Stuttgart



# Goldkurs wieder **sehr** hoch

**Nutzen Sie jetzt die hohen Preise  
zum Verkauf Ihres Altgoldes**



**Gold: 33,05 €/g · Platin: 27,01 €/g · Palladium: 18,82 €/g · Silber: 0,44 €/g**

Edelmetallkurse bei Drucklegung 28. September 2015 (aktuelle Kurse unter Tel.-Nr. 0 2133 /47 82 77)

- **Kostenloses Zwischenergebnis vor dem Schmelzen**
- **Modernste Analyse**
- **Vergütung von: AU, Pt, Pd, Ag**
- **Schriftliche Abrechnung, Scheck bzw. Überweisung innerhalb von 5 Tagen**
- **Kostenlose Patientenkuverts**
- **Kostenloser Abholservice ab 100 g**
- **Auszahlung auch in Barren möglich**

**500 €** Kleinere Einsendungen von Ihnen, als Expressbrief oder Paket, sind bei der Post bis 500,- € versichert.



## **Auszahlungsbeispiel:**

|                     |                   |
|---------------------|-------------------|
| Anlieferungsgewicht | 206,93 g          |
| Schmelzgewicht      | 148,65 g          |
| AU                  | 61,24 %           |
| Pt                  | 4,03 %            |
| Pd                  | 15,76 %           |
| Ag                  | 10,75 %           |
| <b>Auszahlung</b>   | <b>2.893,08 €</b> |



**ANRUF GENÜGT**  
**0 21 33 47 82 77**



## Großer Erfolg beim „Tag der offenen Tür“

150 Gäste erleben digitalisierte Zahntechnik und Eröffnung Implant Solutions beim Tag der offenen Tür von Bösing Dental und Argon Dental.

Bösing Dental und Argon Dental empfingen am Samstag, 12. September, prominente Besucher aus Wirtschaft, Politik, Zahnärzte, Praxisteams und Geschäftspartner. Am Sonntag öffneten die beiden Familienunternehmen ihre Türen für die Einwohner aus Bingen und Umgebung. Insgesamt 150 Besucher warfen einen Blick hinter die Kulissen.

### Qualität ist kein Zufall

Von einer sprichwörtlichen Erfolgsgeschichte in der Zahntechnik sprach Obermeister Manfred Heckens (Zahntechniker-Innung Rheinland-Pfalz) bei seiner Begrüßungsrede. Und würdigte dabei ZTM Christoph Bösing, dem Heckens für seine langjährigen unternehmerischen Leistungen die Urkunde der Zahntechniker-Innung Rheinland-Pfalz überreichte. Nicht nur unternehmerisches Geschick, sondern auch Weitsicht, Kompetenz, das Streben nach Innovationen und ständige Investitionen in technische Neuerungen seien dafür laut Heckens notwendig. Weiterhin betonte er das Engagement als Ausbildungsbetrieb. „Mit einem engagierten und hoch qualifizierten Mitarbeiterstamm von 37 Mitarbeitern inklusive Auszubildende hat sich Bösing Dental zu einem der größten Hersteller von Zahntechnik bundesweit entwickelt.“

### Ohne Handwerk geht es nicht

Dem schloss sich auch Norbert Grünewald (Ministerialdirigent, Amt für Wirtschaft und Energie) an: „In Bingen hat die digitale Zukunft auch bei der Herstellung von Zahnersatz schon begonnen.“

### Wir lieben das, was wir tun

In sehr gut organisierten Führungen lernten die Besucher nicht nur die ganze Bandbreite der Zahntechnik inklusive digitaler Arbeitsprozesse kennen, sondern auch die neu eröffnete Implant Solutions GmbH. Ge-

talisierung von Behandlungsmethoden in Zahnarztpraxen vor. Eine weitere Station war die Führung durch die Räume des Implantatherstellers Argon inklusive der ansässigen Implantatprüfgesellschaft LARADO. Das K3PRO-



Bösing Dental (Infos zum Unternehmen)

Bingen am Rhein Kunden weltweit beliefert werden“, resümierte Bingsens Oberbürgermeister Thomas Feser nach seinem Rundgang. „Der Tag der offenen Tür war ein sehr großer Erfolg, über die durchweg positive Resonanz und das große



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3

**Abb. 1:** Stolz präsentierten die Firmeninhaber Richard Donaca (l.) und Christoph Bösing ihre umgebauten Räumlichkeiten und die neu gegründete Implant Solutions. – **Abb. 2:** Obermeister Manfred Heckens (Mitte) und Anke Sekulla ehrten Christoph Bösing und sprachen bei der Urkundenüberreichung für die Würdigung besonderer unternehmerischer Leistungen von einer sprichwörtlichen Erfolgsgeschichte in der Zahntechnik. – **Abb. 3:** Großes Interesse zeigte Norbert Grünewald (Ministerialdirigent Amt für Wirtschaft und Energie) am digitalisierten Workflow in der Zahntechnik, hier mit Christoph Bösing (links im Bild). © Bösing Dental GmbH & Co. KG

Zukunftsorientierte und innovative Unternehmen wie Bösing Dental und Argon Dental bereichern mit international bekannten Entwicklungen gerade im Bereich der Implantologie nicht nur die Dentalbranche, sondern auch den Wirtschaftsstandort Deutschland. Es zeigt sich, dass das Qualitätssiegel „made in Germany“ auch in der Welt der Zahntechnik ein durchaus wichtiger Garant für Qualität ist.“



Argon Dental (Infos zum Unternehmen)

gründet Anfang 2015 von ZTM Christoph Bösing (Inhaber von Bösing Dental) und Richard Donaca (Inhaber von Argon Dental) bietet Implant Solutions als Kooperationspartner für Dental-labore, Zahnarztpraxen, Kieferorthopäden und MKG-Chirurgen 3-D-Druck- und Fräsdienstleistungen bundesweit an. In einer Live-Demonstration stellte Udo Höhn (digitec-ortho-solutions) den interessierten Gästen mit der intraoralen Kamera die Digi-

Implantat wird seit Firmengründung vor 15 Jahren mittlerweile weltweit ausgeliefert. Auf sehr großes Interesse stieß das neu gegründete DVT-Zentrum, in dem DVT- und Röntgenaufnahmen von Spezialisten durchgeführt werden. „Ich bin überwältigt, wie Zahnersatz heutzutage hergestellt wird. Die Zahntechnik hat einen großen Quantensprung in Richtung digitale Fertigungsverfahren und -technologien gemacht und ich bin stolz, dass von

Interesse, auch aus der Bevölkerung, freuen wir uns sehr“, resümierten Christoph Bösing und Richard Donaca. **ZT**

### ZT Adresse

Bösing Dental GmbH & Co. KG  
Franz-Kirsten-Straße 1  
55411 Bingen  
Tel.: 06721 4009960  
Fax: 06721 4009963  
info@boesing-dental.de  
www.boesing-dental.de

## Ein weiterer Klassiker wechselt den Besitzer

DENTSPLY kauft Sirona. Diese Meldung tickerte am 16.9.2015 durch alle Dentalnachrichten- und Finanzportale.

Es geht um Milliarden und den konsequenten Ausbau der weltweiten Marktführerschaft des größten Dentalkonzerns. Sirona lässt sich der Kapitalgigant 5,6 Milliarden Dollar kosten. Bereits 2001 übernahm der börsennotierte Konzern die Dentalsparte der Degussa für 567 Millionen Euro, 2011 wurde ASTRA TECH vom schwedischen AstraZeneca-Konzern für 1,8 Milliarden Dollar übernommen, um die wesentlichen Zukäufe zu nennen. Die globalen Märkte wirken auf den Dentalmarkt. Internationale Investoren kaufen systematisch die Dentalsparte anderer Unternehmen auf. Wie die Digitalisierung ist diese Entwicklung nicht aufzuhalten. Es ist der globale Trend hin zu Großkonzernen, die sich fehlende Marktanteile, Technologien und Produkte durch Aufkäufe von Wettbewerbern oder Fusionen dazu holen. Die Finanzmärkte jubeln und belohnen die Aktionäre mit Kurs-



zuwachsen. Sirona gehörte bis 1997 als Geschäftsbereich Dental zur Siemens AG, die Behandlungseinheiten, Röntgengeräte und über die bundesweite eigene Dental Depot Organisation mit Zentrallager in Weinheim an Zahnarztpraxen und Kliniken lieferte. Siemens Dental stellte 1987 auf der IDS in Stuttgart das

erste CEREC® Schleifsystem für Inlays, Onlays und Veneers vor. Ein wenig Wehmut kommt beim Autor auf, der einst „Siemensianer“ war und über die Jahre den Umbau des Unternehmens in mehrere Profitcenter und den Wandel der Unternehmensphilosophie beobachten konnte. Ähnlich wird es den „Degussa-

nern“ und anderen Mitarbeitern von Unternehmen gehen, die nach dem Verkauf der Dentalbereiche an nordamerikanische, asiatische oder sonstige Investoren etliche Veränderungen miterlebt haben und heute noch erleben. Das sind die anspruchsvollen Herausforderungen der weltweiten Globalisierung, die



alle Märkte und Branchen verändert, insbesondere die Menschen, die in diesen Unternehmen beschäftigt sind. Traditionen verlieren ihre Bedeutung. Ziele werden neu definiert. Davon sind auch die Anwender und Kunden betroffen, die schlussendlich diejenigen sind, die durch ihre Treue zu Ansprechpartnern, Produkten und Geräten, den Unternehmen Umsatz und Ertrag sichern. **ZT**

Autor: Klaus Köhler

joDENTAL GmbH & Co. KGaA  
Rotehausstr. 36  
58642 Iserlohn  
Tel.: 02374 9239-350  
office@jodental.com  
www.jodental.com



# Zukunft für Dentallabore

NWD Gruppe bietet Zusatzveranstaltung am 3. Februar 2016 an.

Was sind die Erfolgsfaktoren für ein modernes Dentallabor? Welche Herausforderungen sind vom Betreiber und seinem Team zu bewältigen? Welche Bereiche sollte man im Fokus haben und welche trotzdem nicht vernachlässigen? Das moderne Unternehmen Dentallabor hat viele Gesichter. Jedes Unternehmen wird geprägt von den Menschen, die dort arbeiten, aber auch von

Optimierungen bleibt oftmals keine Zeit. Was tun mit dieser Erkenntnis? Die Fragen sind immer die gleichen, aber die Antworten sind so individuell wie das jeweilige Unternehmen. Ideen und Impulse, wie Dentallabore ihre Zukunft sichern können, gab die NWD Gruppe am 2. September 2015 in der Erlebniswelt Dentale Zukunft in Münster. Die Spezialisten von

Veranstaltung hat gezeigt, dass das Thema den Nerv der Zeit trifft. Aus diesem Grund bietet die NWD Gruppe einen Zusatztermin am 3. Februar 2016 an. So bekommen alle, die im September nicht an der Veranstaltung teilnehmen konnten, eine zweite Chance, das Programm zum Thema „Zukunft für Dentallabore – Unternehmen Sie was!“ zu besuchen.

Das Veranstaltungsprogramm befasst sich mit den Kernaufgaben in einem Dentallabor: Kunden gewinnen, Geld verdienen und Qualität sichern. Zum Auftakt verrät Zahntechniker Uwe Koch, welche zehn Abrechnungspositionen nach BEL II und BEB 97 am häufigsten bei der Abrechnung vergessen werden, und verdeutlicht, wie Labore durch Arbeitsplanung und exakte Abrechnungen mehr Umsatz erzielen können. In seiner Potenzialanalyse erklärt Werner Weidhüner (Bild), wie Labore sofort ihre Produktivität verbessern und so nachhaltig ihren Gewinn steigern sowie das Einkommen ihrer Mitarbeiter erhöhen können. Außerdem veranschaulicht der Diplom-Betriebswirt, wie man bei der Partnersuche im Dentallabor und der Nachfolgeregelung gezielt

**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

vorgeht und welche Fehler man vermeiden sollte. Strategien für einen neuen Marktauftritt präsentiert Rechtsanwalt Dr. Karl-Heinz Schnieder. Der Fachanwalt für Medizinrecht gibt Tipps zur sinnvollen Vernetzung von Praxen und Laboren und erläutert, wie sich durch gemeinsame Investitionen, Patienten und Prothetik-Konzepte Zukunftsfelder schaffen lassen.

Wie man sein Labor richtig vermarktet, Kunden mithilfe der Psychologie gezielt anspricht und Patienten direkt berät, erklärt Diplom-Wirtschaftsingenieurin und Marketingberaterin Sabine Nemec. Heike Stetzkamp, Leiterin des NWD Systemhauses, verdeutlicht, wie man sein Labor durch den Einsatz eines Warenwirtschafts-

systems strukturiert und sicher organisiert und daraus einen großen wirtschaftlichen Nutzen ziehen kann. Den betriebswirtschaftlichen Vorteil eines Qualitätsmanagements beleuchtet Thomas Thomaßin, Experte auf diesem Gebiet. Abschließend illustriert Innenarchitekt Georg Grünig, wie eine Laborplanung mit Zukunft aussieht. Das gemeinsame Abendessen im NWD Bistro bietet anschließend ausreichend Gelegenheit zum Dialog mit Referenten und Kollegen. Die Veranstaltung findet in der Erlebniswelt Dentale Zukunft in Münster statt, ist kostenfrei und beinhaltet Catering, eine Tagungsmappe und alle Präsentationen auf einem USB-Stick. Weitere Informationen und Anmeldung telefonisch unter 0251 7607-394, per E-Mail an [akademie@nwd.de](mailto:akademie@nwd.de) oder auf [www.nwd.de/mittwochs](http://www.nwd.de/mittwochs) **ZT**



den organisatorischen Gegebenheiten und nicht zuletzt von der Größe. Der Arbeitsalltag ist anspruchsvoll und vielschichtig und bindet häufig auch den Laborinhaber operativ ein. Für wichtige strategische Überlegungen und

NWD.C dental consult zeigten im Rahmen der Veranstaltung „Zukunft für Dentallabore – Unternehmen Sie was!“ zukunftsweisende Wege und Strategien auf. Die gute Resonanz auf die frühzeitig ausgebuchte

## „Erfolg durch Planung und Strategie“

Der Dental-Gipfel von Dental Balance feiert Anfang 2016 seinen 5. Geburtstag in Warnemünde.

Am zweiten Januarwochenende 2016 lädt das Unternehmen Dental Balance (Potsdam) zu einem dentalen Jahresauftakt ein. Der 5. Dental-Gipfel findet vom 8. bis 10. Januar 2016 in Warnemünde statt. Durch die interdisziplinäre Ausrichtung ist dieser Kongress die ideale Möglichkeit, um gemeinsam mit seinem Team-Partner „Zahnarzt“ in ein neues Arbeitsjahr zu starten. „Der Dental-Gipfel feiert seinen 5. Geburtstag und wir erwarten wieder wunderbare Gäste!“, sagt Helge Vollbrecht (Geschäftsführer Dental Balance). Die Jubiläumsveranstaltung steht unter dem Credo „Erfolg durch Planung und Strategie in Zahnarztpraxis und Dentallabor“. Referenten aus Zahnmedizin, Zahntechnik und angrenzenden Fachbereichen werden ihr Wissen

weitergeben und für Fragen bereitstehen. Wie gewohnt wird der Dental-Gipfel mit einem harmonischen Zusammenspiel aus Vorträgen, Workshops und Rahmenprogramm sowie dem besonderen Ambiente am Meer das neue Fortbildungsjahr einläuten.

Intention des Veranstaltungskonzeptes ist es, Behandlungspartner und Kollegen an einem neutralen und besonderen Ort zusammenzubringen und praxisrelevante Themen zu diskutieren. Das Hotel Yachthafenresidenz „Hohe Düne“ in Warnemünde bietet eine ansprechende Kulisse für die Referenten, die ihr Wissen in Vorträgen sowie in Workshops weitergeben werden. Auf der Bühne stehen unter anderem Dr. Peter Randelzhofer, Dr. Paul Weigl, Dr. Martin Gollner, ZTM Jan-Holger Bellmann, ZTM Hans-Joachim Lotz und ZTM Stefan Picha.

### Einblicke in die Vorträge

„Zahnimplantate mal anders gedacht“ – so der Vortragstitel von ZTM Hans-Joachim Lotz (Weikersheim). Für den Referenten ist die interdisziplinäre Kooperation das „Gebot der Stunde“. In seinem Vortrag wird er auf-



zeigen, welche Möglichkeiten neue Konzepte und Technologien bieten, um funktionell und ästhetisch reproduzierbare Ergebnisse zu erzielen. Die beiden Referenten Dr. Martin Gollner und ZTM Stefan Picha (beide Nürnberg) sind nicht nur auf der Bühne ein eingespieltes Team, sondern auch im Arbeitsalltag. Sie zeigen, wie essenziell das perfekt aufeinander abgestimmte Zusammenspiel zwischen Zahnarzt und Zahntechniker in der Implantologie ist.

Wie auch in den vergangenen Jahren wird das Thema Funktion eine wichtige Rolle spielen, wobei nicht nur auf den Kieferbereich geblickt wird. Dr. Dieter Lazik und Dr. Stephan Guttschow (beide Potsdam) stellen sich den komplementären Methoden in der (Zahn-)Medizin und damit einem Thema, welches für alle Beteiligten gewinnbringend ist. Zusätzlich zu den fachspezifischen Themen werden noch weitere interessante Bereiche fokussiert, zum Beispiel

vom Experten für Content Marketing Gerrit Grunert (Berlin).

### Jetzt vormerken und anmelden!

Vollkeramik, Funktion, Ästhetik, Implantologie, Praxis- und Laborführung oder Marketing – gezielt gewählte Referenten werden auf dem 5. Dental-Gipfel mit ihren Vorträgen begeistern. Neben der hohen fachlichen Qualität der Veranstaltung sei auch die „Familienfreundlichkeit“ erwähnt. Viele Teilnehmer nutzen das winterliche Flair an der Ostsee, um nach den Weihnachtsfeiertagen entspannt mit ihrer Familie in ein neues Fortbildungsjahr zu starten. Das fünfte Jubiläum des Dental-Gipfels von Dental Balance werden Referenten, Teilnehmer und Organisatoren gemeinsam feiern und nach dem Fachprogramm das Beisammensein genießen. **ZT**

### ZT Adresse

Dental Balance GmbH  
Mangerstraße 21  
14467 Potsdam  
Tel.: 0331 887140-70  
Fax: 0331 887140-72  
[info@dental-balance.eu](mailto:info@dental-balance.eu)  
[www.dental-balance.eu](http://www.dental-balance.eu)

Unsere seit Jahren  
dauerhaft günstigen  
**Reparatur-Festpreise.**  
Qualität made in Germany.

Mehr unter  
**www.logo-dent.de**

**LOGO-DENT** Tel. 07663 3094