

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



Abb. 1

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-



Abb. 2

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



Bösing Dental
[Infos zum Unternehmen]



Argon Dental
[Infos zum Unternehmen]

Bingen am Rhein Kunden weltweit beliefert werden“, resümierte Bingens 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. 3

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.“



gründet Anfang 2015 von ZTM Christoph Bösing (Inhaber von Bösing Dental) und Richard Donaca (Inhaber von Argon Dental) bietet Implant Solutions als Kooperationspartner für Dentallabore, 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 Dentalsparten 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. Daraus sind auch die Anwender und Kunden betroffen, die schlussendlich diejenigen sind, die durch ihre Treue zu Anprechpartnern, Produkten und Geräten, den Unternehmen Umsatz und Ertrag sichern. **zt**

Autor: Klaus Köhler

joDENTAL GmbH & Co. KGaA
Rothausstr. 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



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

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

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 oder auf www.nwd.de/mittwochs.

ZT Adresse

NWD Gruppe
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
Schuckertstraße 21
48153 Münster
Tel.: 0251 7607-0
Fax: 0800 7801517
www.nwd.de

„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 Jahresauftritt ein. Der 5. Dental-Gipfel findet vom 8. bis 10. Januar 2016 in Warnemünde statt. Durch die interdisziplinären 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 Gutschow (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 Adresse

Dental Balance GmbH
Mangerstraße 21
14467 Potsdam
Tel.: 0331 887140-70
Fax: 0331 887140-72
info@dental-balance.eu
www.dental-balance.eu

ANZEIGE

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

Mehr unter
www.logo-dent.de

 Tel. 07663 3094