

Die Würfel sind gefallen

Am 21. September 2019 wird der Klaus Kanter Preis 2019 verliehen.



Dr. med. dent. G. Bornemann (links) und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied Horst-Dieter Deusser bei der Auswahl der Gewinner.

Ganz so einfach machen sie es sich nicht, die Experten der Klaus Kanter Jury, die aus der Zahntechnik, der Zahnmedizin und der Wissenschaft kommen. Es dauert schon einige Stunden, bis die Gewinner des diesjährigen Wettbewerbs um die Klaus Kanter Förderpreise feststehen. Neun Kammersieger hatten sich qualifiziert und am Wettbewerb teilgenommen, der am 14. Juni 2019 abgeschlossen wurde. Wer die glücklichen Gewinnerinnen und Gewin-

ner sind, verrät die Stiftung noch nicht; sie werden bei der feierlichen Preisverleihung im September im Rahmen der 22. Herbstfortbildung und Absolvententreffen im Bildungs- und Technologiezentrum der Handwerkskammer Berlin bekannt gegeben.

Der Wettbewerb kennt keine Verlierer

Nicht nur in Deutschland hat der Wettbewerb um den Klaus Kanter Förder-

preis in der Zahntechnik einen sehr hohen Stellenwert. Ob Urkunde oder Zertifikat – allein als Nominierter teilgenommen zu haben, ist aller Ehren und deshalb auch einer Zertifizierung wert. Sowohl die Urkunden der ersten drei Preisträger wie auch die Zertifikate, die jeder Nominierte bekommt, sind begehrte Visitenkarten des meisterlichen Könnens, die so manchen in ihrem beruflichen Werdegang helfen.

Quelle: Klaus Kanter Stiftung

Digital „am Ball“ bleiben

Soziale Medien werden als wichtige Plattformen auf den Fachdental-Messen vorgestellt.

In Deutschland verzeichnet Facebook etwa 23 Millionen Nutzer täglich. Auch die Dentalbranche ist in den sozialen Medien „unterwegs“ und tritt via „Posts“ und „Likes“ in den digitalen Dialog mit Patienten, Partnern und Kunden. Doch wer braucht einen solchen Auftritt tatsächlich? Was gilt es, zu beachten? Ein Vortrag zum Thema „Social Media in Praxis und Labor“ auf den Fachdental-Messen in Stuttgart und Leipzig verspricht Antworten und praktische Tipps.

„Möglichkeit, sein Handwerkszeug darzustellen“

„Ich möchte eine Handreichung geben, wie man von jetzt auf gleich anfangen kann“, sagt Referent Dirk Kropp, Geschäftsführer PR der Kölner Initiative proDente e.V., der dabei Zahnarztpraxen und Dentallabore gleichermaßen im Blick hat. Soziale Medien seien für die Branche zunehmend attraktiv, „da sie in ihrer Reichweite mittlerweile einer Tageszeitung überlegen sind“. Für die erfolgreiche Gestaltung von Social-Media-Auftritten gebe es inzwischen „gute Beispiele – nicht nur große Gemeinschaftspraxen, sondern auch kleine Zahnarztpraxen, die das ganz hervorragend machen“. Dental-labore nutzten die Onlinedienste

vermehrt zu Neukundengewinnung und Bestandskundenpflege. „Insgesamt bieten Internetauftritte eine Möglichkeit, sein Handwerkszeug darzustellen – das ist auch für die Patienten interessant.“

Website und Social Media: „Beide Schritte gehen“

Eine gewöhnliche Website bilde lediglich „den Anfang, den Kern“ einer Eigenpräsentation im Internet, welche in Verbindung mit einem Social-Media-Auftritt „noch wirkungsvoller“ werde, erklärt Kropp. Wichtig sei in jedem Fall, „beide Schritte zu gehen“. Freilich bedeute das einen höheren Zeitaufwand. Viele Praxisbetreiber stünden daher vor der Frage, „ob sie diese Aufgaben selbst übernehmen, einen Mitarbeiter mit Digitalkompetenz oder aber eine Agentur beauftragen wollen“.

Die Vorträge von Dirk Kropp auf den Fachdental-Messen werden in den dental arenen stattfinden. Die genauen Termine werden noch bekannt gegeben.

Quelle:

Landesmesse Stuttgart GmbH

Grundsteinlegung für erweiterten Firmensitz

SHOFU wächst und investiert in die Zukunft: neues Firmengebäude mit 2.600 Quadratmetern.

Mehr Lagerfläche, ein größerer Verwaltungsbereich sowie ein internationales Schulungszentrum mit Labor und Vortragsraum: Aufgrund der gestiegenen Verkaufszahlen in Europa und der kontinuierlichen Ausweitung der Produktpalette in noch mehr Länder plant die deutsche SHOFU Dental GmbH, Anfang nächsten Jahres in ein größeres Firmengebäude umzuziehen. So legte das Ratinger Unternehmen Ende Mai den Grundstein für einen neuen erweiterten Standort in Ratingen-Breitscheid – für mehr Kundenservice und Weiterbildungsangebote sowie mehr Produktvielfalt und -verfügbarkeit. „Der neue Firmensitz wird es uns ermöglichen, den erfolgreichen Wachstumskurs von SHOFU konsequent fortzusetzen. Die Lager-

erweiterung und das Schulungszentrum sind eine Investition in die Zukunft unseres Unternehmens, aber auch in die Zukunft unserer Kunden. Denn wer immer mehr Produkte auf den Markt bringt, muss seinen Anwendern auch mehr Qualität, Leistungsfähigkeit und Flexibilität im Service und in der Logistik bieten“, erklärt Martin Hesselmann, europäischer Geschäftsführer von SHOFU, anlässlich des offiziellen Baustarts, bei dem auch sein Amtskollege, Geschäftsführer Akira Kawashima, sowie der Bürgermeister von Ratingen, Klaus Pesch, anwesend waren.

Internationale Dentalakademie für Zahnärzte und -techniker

Auf rund 2.600 Quadratmetern entstehen im Erdgeschoss ein geräumiges Warenlager mit einem ERP-Warenwirtschaftssystem mit digitaler Service-, Bestands- und Bestellverwaltung und im Obergeschoss ein moderner Verwaltungs- und Fortbildungsbereich mit Cafeteria und großzügiger Dachterrasse; die Fertigstellung des zweigeschossigen Neubaus ist für Ende 2019 geplant. In dem internationalen Schulungszentrum werden dann regelmäßig Anwenderkurse für Zahntechniker und Zahnärzte aus dem gesamten europäischen Raum angeboten – ob Seminare zur indivi-



V. l. n. r.: Bürgermeister Klaus Pesch, Heiko Hensing (Partner Vollack Ratingen), Martin Hesselmann (Geschäftsführung SHOFU Dental GmbH) und Akira Kawashima (Chairman SHOFU Dental).

duellen Schichtung mit dem Vintage-Keramiksystem oder mit den lichthärtenden Beautifil-Füllungsmaterialien, Fotokurse mit der Dentalkamera EyeSpecial oder Workshops zur Kombinationstechnik mit den Verblendkunststoffen CERAMAGE und CERAMAGE UP. „Der Kern unseres neuen Firmenstandorts wird die internationale Dentalakademie von SHOFU

sein. Wir möchten unsere Kunden künftig wieder aktiv ausbilden, das war in den vergangenen Jahren aufgrund der räumlichen Einschränkungen an unserem aktuellen Standort nicht möglich. Gleichzeitig wollen wir Fortbildung neu definieren – mit innovativen Lern- und Schulungskonzepten, die echten Mehrwert bieten“, so der Europachef abschließend.

kontakt

SHOFU Dental GmbH

Am Brüll 17
40878 Ratingen
Tel.: 02102 8664-0
info@shofu.de
www.shofu.de

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentscheidgut

- tagesaktuelle Ankaufskurse
- professionelle Edelmetall-Analyse
- schnelle Vergütung

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
☎ +49 7242 95351-58
www.Scheideanstalt.de

ESG Edelmetall-Service GmbH
☎ +41 55 615 42 36
www.Scheideanstalt.ch



ABO-SERVICE

Zahntechnische Medien

Inspiration und Know-how für das zahntechnische Handwerk

BESTELLUNG AUCH
ONLINE MÖGLICH



www.oemus-shop.de



Lesen Sie in der aktuellen Ausgabe der ZWL folgende Themen:

Wirtschaft

Die fünf Phasen der Entscheidungsfindung

Technik

Oberkieferfrontversorgung mit Presskeramik-Veneers

Veranstaltung

Wissen verbindet



Fax an **+49 341 48474-290**

Ja, ich möchte die Informationsvorteile nutzen und sichere mir folgende Publikationen bequem im günstigen Abonnement:

- ☐ ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor 6 x jährlich 36,– Euro*
- ☐ ZT Zahntechnik Zeitung 12 x jährlich 55,– Euro*

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt. Das Abonnement verlängert sich automatisch um 1 Jahr, wenn es nicht fristgemäß spätestens 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird.

* Preise verstehen sich inkl. MwSt. und Versandkosten. Entseigelte Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen.

Name, Vorname

Telefon, E-Mail

Unterschrift

Stempel

ZT 7+8/19