DENTAGEN INFO

„Wenn die Tage länger werden, wachsen auch die Kräfte, sie zu füllen."

Waltraud Puzicha
(1925 - 2013)

In dieser Ausgabe:

DENTAGEN-Partnertreff
Endlich wieder eine Live-Event mit Fortbildung und Erfahrungsaustausch Mitte August in Rösrath

DAS INTERVIEW
Sibylle Scholz
Stellv. DENTAGEN-Aufsichtsratsvorsitzende

News vom DENTAGEN Marktplatz
Weitere Kooperationspartner haben ihre Produkte bereitgestellt
20 € Rabatt für Markplatz-Erstnutzer

Foto: angieconscious / pixelio.de

02/2022

FINOSCAN MOTION UXD Scanner

- Modernste 3D-Sensoreinheit
- UX-Modul für Gestensteuerung und Hilfsprojektionen
- Vergrößerte Artikulations-Systemplatte
- KI-gesteuerte Z-Achse

+ **3 x FINOSCAN Spray 1 im Wert von 74,85 € gratis**

+ **FINOSCAN Schutzhülle im Wert von 99,00 € gratis**

statt 16.990,00 €

nur 15.990,00 €

Exklusiv für Sie als Dentagen-Mitglied

Beim Kauf des FINOSCAN MOTION UXD Scanners schenken wir Ihnen die Teilnahme an einem FINO DENTALART Online-Seminar (powered by exocad) im Wert von **159,00 €**.*

Sie haben die Wahl:

- **Basic Kurs**
- **Aufbissschienen Modul**
- **Model Creator Modul**
- **Abutment Modul**
- **Stege Modul**
- **Modellguss Modul**

Zum Kursangebot
www.dt-shop.com/kursangebot

Gültig bis 31.08.2022. Druckfehler und Irrtümer vorbehalten. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen im Internet unter www.dt-shop.com.

DT&SHOP GmbH · Division DT DIGITAL · Mangelsfeld 21-23 · D-97708 Bad Bocklet
Tel +49 9708 909-330 · Fax +49 9708 909-333 · info@dt-cadcam.com · www.dt-cadcam.com

Neuer DENTAGEN-Kooperationspartner

„Excellence. Simply Delivered.“

Mit **DHL Express** haben wir einen neuen Kooperationspartner für den **nationalen Paketversand** gewinnen können. Ab sofort können Sie das Angebot von **DHL Express** für Ihr Labor nutzen.

Folgende Tarifoptionen und Preise für Pakete **bis max. 3kg** Gesamtgewicht haben wir für Sie ausgehandelt:

09:00 Uhr:	**21,90 €**
10:30 Uhr:	**15,90 €**
12:00 Uhr:	**12,00 €**
End-of-Day:	**10,50 €**

alle Preise zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer

Registrierung

Für Ihre Registrierung senden Sie uns bitte eine E-Mail an **dhl@dentagen.de** mit dem Betreff „Anbindung DHL“ inkl. der Angabe Ihrer Mitgliedsnummer, Ihrer Kontaktdaten und einer E-Mail-Adresse für den Versand.

Alternativ können Sie im Mitgliederbereich auf **www.dentagen.de/dhl** das Registrierungsformular ausfüllen. Wir übernehmen die Anbindung Ihres Labors an DENTAGEN und weisen Ihnen Ihre DHL-Kundennummer zu.

Nach erfolgter Freischaltung erhalten Sie eine E-Mail von DHL. Bitte vergeben Sie dann Ihr gewünschtes Passwort. Danach sind Sie direkt startbereit für den Versand Ihrer Pakete mit DHL Express.

Sie sind bereits DHL-Kunde und möchten gerne das DENTAGEN-Angebot nutzen? Dann senden Sie uns bitte eine entsprechende E-Mail oder rufen Sie uns unter der Rufnummer **02309 7847011** an.

Labelerstellung, Versandportal sowie Tipps & Tricks

Wie Sie Ihr Label erstellen, erfahren Sie in einer Anleitung, die Sie von unserer Internetseite herunterladen können. Hier haben wir für Sie auch ein Bestellformular für DHL Express Versandtaschen etc. bereitgestellt. Diese können kostenlos bestellt werden.

Abholung

Da es sich bei DHL und DHL Express um zwei getrennte Firmen innerhalb der DHL-Gruppe handelt, bitten wir Sie, immer die Abholung zu beauftragen. Es kann nicht sichergestellt werden, dass Pakete vom nächstgelegenen DHL-Shop entgegengenommen werden. Sollte mal ein Paket nicht rechtzeitig ankommen, wenden Sie sich bitte an den DHL-Kundenservice unter der Rufnummer +49 (0) 228 902 435-11.

Abrechnung über die Zentralregulierung

Die Abrechnung erfolgt über die DENTAGEN-Zentralregulierung. Einmal im Monat erhalten Sie von uns die Abrechnung inkl. einer Aufstellung Ihrer versendeten Pakete.

EDITORIAL

Ein alter Indianer saß mit seinem Enkel am Lagerfeuer. Nach einer Weile des Schweigens erzählte der alte Mann vom inneren Kampf, der in jedem Menschen stattfindet:

„Im Leben eines jeden Menschen gibt es zwei innere Wölfe, die miteinander kämpfen und ringen. Einer der beiden ist rachsüchtig, aggressiv und grausam. Er verspürt Ärger, Angst, Verleugnung, Neid, Eifersucht, Sorgen, Gier, Arroganz, Selbstmitleid, Einschränkung, Lügen, Schuld, Überheblichkeit und Missgunst. Der andere hingegen ist liebevoll, sanft und mitfühlend. Er verspürt Heiterkeit, Freude, Frieden, Liebe, Hoffnung, Wirksamkeit, Offenheit, Freundschaft, Gelassenheit, Selbstbestimmung, Wahrhaftigkeit, Güte, Wohlwollen, Großzügigkeit, Dankbarkeit, Vertrauen, Klarheit und Weisheit.”

Der Enkel dachte über die Worte nach und fragte: “Welcher der beiden wird den Kampf gewinnen?”

Sein Großvater antwortete: “Der Wolf, der am häufigsten gefüttert wird.”

Wir bei DENTAGEN haben uns für den weißen Wolf entschieden. Offenheit, Freundschaft, Vertrauen. Das sind u. a. die Werte, die wir leben. Erleben Sie diese Werte und Worte in der Tat, z. B. während unseres Partnertreffs Mitte August.
Wir freuen uns auf Sie!

DENTAGEN – Wer kooperiert, profitiert.

Sebastian Landmesser
DENTAGEN – Leitung Geschäftsstelle / Assistent des Vorstands

News vom

Was hat sich seit der letzten DENTAGEN INFO-Ausgabe im März auf dem DENTAGEN Markplatz an Neuerungen ergeben?

In Kürze neu auf dem DENTAGEN Marktplatz

Weitere DENTAGEN-Koopereationspartner haben die Absicht erklärt, ihre Produktpalette in den Markplatz zu integrieren. In nächster Zeit werden auch folgende Kooperationspartner auf den DENTAGEN Marktplatz zu finden sein:

BEGO – BEGO Bremer Goldschlägerei Wilh. Herbst GmbH & Co. KG: BEGO hat als innovatives, mittelständisches und bereits in fünfter Generation inhabergeführtes Bremer Unternehmen mit mehr als 130-jähriger Tradition einen hervorragenden Ruf auf dem internationalen Markt der Dentalprodukte. Als Pionier der CAD/CAM-Technologie und Spezialist für die digitalen Prozesse bietet die BEGO Medical GmbH die maximale Wahlfreiheit in Material und Verfahren für sehr viele Indikationen und gleichzeitig die Gewissheit bester Qualität CAD/CAM-gefertigter Kronen- und Brücken- sowie Implantat-Prothetik.

Dentaurum – Dentaurum GmbH & Co. KG: Dentaurum entwickelt, produziert und vertreibt ein umfassendes Produktspektrum für Zahnärzte und Zahntechniker. Das inhabergeführte Familienunternehmen wurde 1886 gegründet und hat seinen Hauptsitz im süddeutschen Ispringen bei Pforzheim. Dentaurum fertigt in Deutschland und Frankreich und folgt dabei strengen Qualitätsmaßstäben für ausgezeichnete Verarbeitungseigenschaften und hohe Bioverträglichkeit.

Komet – KOMET – GEBR. BRASSELER GmbH & Co. KG in Lemgo verfügt über eines der größten Herstellerlieferprogramme an rotierenden Instrumenten und Systemen – hier müssen Zahnarzt und Zahntechniker keine Kompromisse eingehen! Denn seit der Gründung 1923 setzt das Familienunternehmen auf höchste Qualität und Präzision bei Fertigung seiner Instrumentensysteme.

SCHÜTZ-DENTAL wird seine komplette Produktpalette auf dem DENTAGEN Marktplatz bringen: CAD/CAM, Kunststofftechnik, Verbundsysteme, Laborbedarf. Das Unternehmen versorgt beide Bereiche der Dentalbranche: Zahnmedizin und Zahntechnik, wodurch die Produkte übergreifend perfekt aufeinander abgestimmt werden können. Seit der Firmengründung im Jahr 1962 lautet die Philosophie des Unternehmens, dem Kunden stets mehr zu bieten als „nur“ ein gutes Produkt.

Versandkostenoptimierung auf Knopfdruck

Nachdem Sie Ihren Warenkorb gefüllt haben, können Sie diesen optimieren, d.h. unter Berücksichtigung alternativer Lieferanten auf dem Marktplatz wird Ihr Warenkorb auf den günstigsten Gesamtpreis optimiert.

20€-Rabatt für Erstbesteller

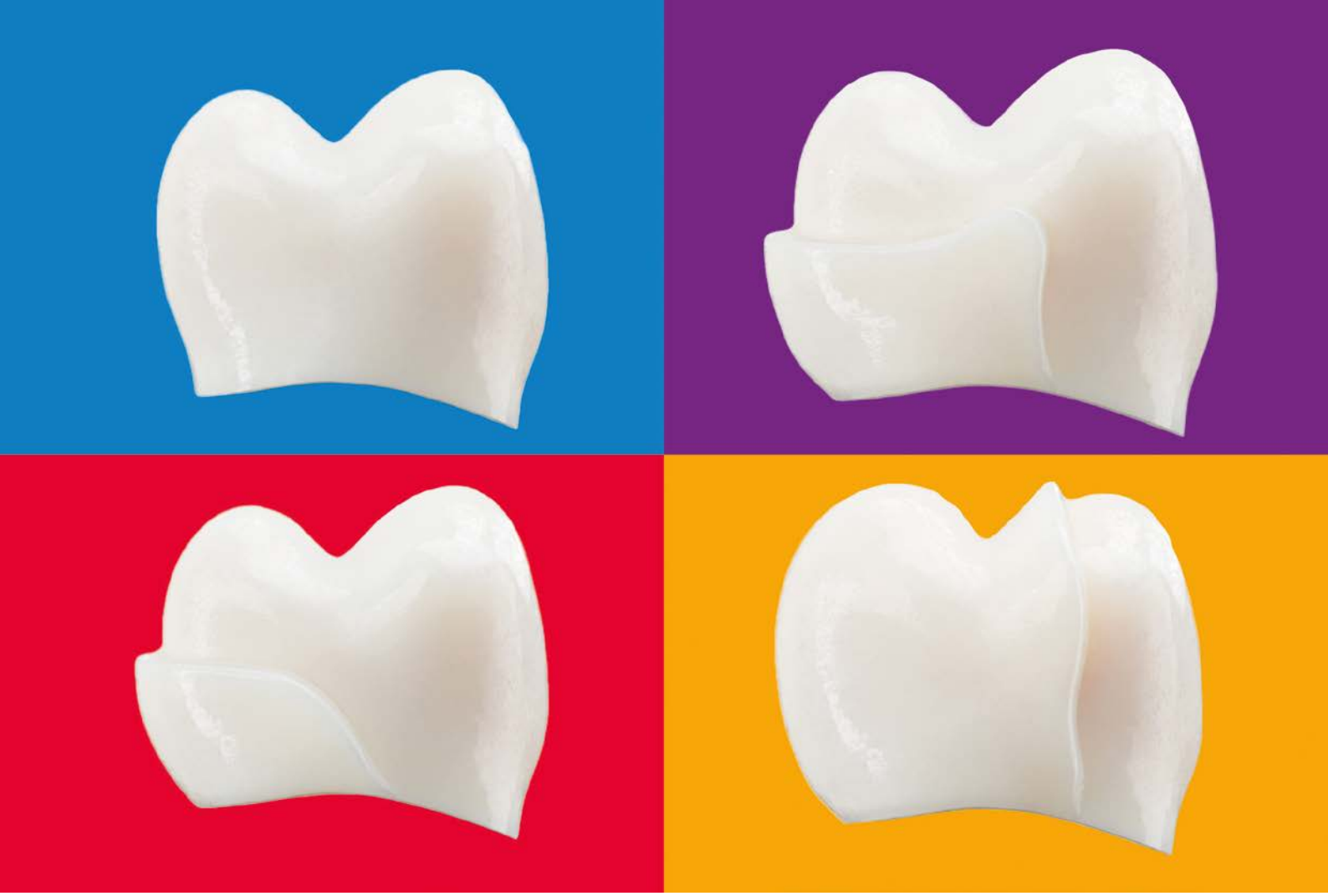
Noch bis zum 30. Juni 2022 erhalten Sie nach Ihrer ersten Bestellung im Nettowarenwert von mindestens 150€ von DENTAGEN eine Gutschrift über 20€, die mit der nächsten Zentralregulierung verrechnet wird. Wenn Sie hierzu mehr wissen möchten, blättern Sie bitte eine Seite vor. Dort finden Sie sämtliche Informationen einschließlich der Kontaktdaten von Außendienst und Depot bei DENTAGEN.

Alles an einer Stelle

Die Vorteile des Marktplatzes überzeugen auch das Dentallabor iqdentis Gmbh in Amberg. Das Statement von Herrn König, Gesellschafter des Dentallabors iqdentis GmbH lautet:

„Der einfache, übersichtliche und schnelle Zugriff auf eine große Produktpalette hat mich überzeugt.

Durch die Optimierung des Warenkorbs muss ich nicht selber nach den günstigsten Preisen schauen. Das ist sehr zeitsparend.“



Atlantis® Abutments mit Krone

Jetzt mit zusätzlichen Cut-back-Optionen

Die zeitgleiche Konstruktion und Fertigung des Abutments und der Krone gewährleisten bestmögliche Ergebnisse. Das gibt Ihnen Sicherheit und erlaubt Ihnen, sich auf das zu konzentrieren, was wichtig ist – die Veredelung der Implantatversorgung.

Cut-back-Optionen

Die Atlantis Crown, Cut-back kann mit vier verschiedenen Cut-back-Designs bestellt werden, um Ihnen die notwendige Flexibilität zwischen Ästhetik und Funktion zu ermöglichen.

dentsplysirona.com

THE DENTAL SOLUTIONS COMPANY™

Dentsply Sirona

Liebes Mitglied,
Ihre erste Bestellung auf unserem neuen DENTAGEN Marktplatz ist uns 20,00 Euro wert.*

Nutzen Sie dieses Angebot!
Nach Ihrer ersten Bestellung erhalten Sie von DENTAGEN eine Gutschrift über 20,00 Euro, die mit der nächsten Zentralregulierung verrechnet wird.

SO EINFACH LEGEN SIE LOS
1. Besuchen Sie uns auf dem DENTAGEN Marktplatz (https://marktplatz.dentagen.de/)
2. Loggen Sie sich mit Ihrem DENTAGEN-Passwort ein
3. Legen Sie die gewünschten Produkte in den Warenkorb
4. Senden Sie die Bestellung ab und bezahlen Sie bequem per Zentralregulierung

Sie sind noch nicht registriert? Dann holen Sie dies schnell nach und starten Sie mit dem neuen DENTAGEN-Einkaufserlebnis. Hier geht es zur Registrierung: https://www.dentagen.de/registrierung/

Unser Außendienst stellt Ihnen den Marktplatz gern bei Ihnen im Labor vor und füllt gemeinsam mit Ihnen den Warenkorb für Ihre erste Bestellung. Rufen Sie uns an oder senden Sie eine Mail an:

Hubert Heselmann (heselmann@dentagen.de, 02309 784 70 16) oder
Frank Rohde (rohde@dentagen.de, 0162 6739061).
Gern vereinbaren sie einen Termin mit Ihnen.

Oder rufen Sie unser Depot an und erhalten Sie telefonische Unterstützung: 02309 784 70 11.

* über mindestens 150,00 € Nettowarenwert, Angebot gültig Mai/Juni 2022

Wir freuen uns sehr von Ihnen zu hören!
Mit freundlichen Grüßen
Ihre DENTAGEN

HUBERT HESELMANN
heselmann@dentagen.de
02309 784 70 16

FRANK ROHDE
rohde@dentagen.de
0162 6739061

DEPOT
depot@dentagen.de
02309 784 70 11
02309 784 70 12

ALLES FÜR IHREN 3D-DRUCK WORKFLOW

NEU

CARA PRINT 4.0 PRO.

MIT 46 % GRÖSSERER BAUPLATTFORM*
(124 X 70 MM)

VALIDATED WORKFLOW
KULZER

Validiert, effizient, einfach:
der **3D-Druck pro Solution Workflow von Kulzer**.
Alles aus einer Hand & perfekt aufeinander abgestimmt:
3D-Drucker, CAM Software, Photopolymere,
automatisiertes Reinigungsgerät und Lichthärtegerät.

* im Vgl. zum Vorgängermodell cara Print 4.0

Starten Sie mit uns in Ihre 3D-Druck Zukunft!

MEHR ERFAHREN

KULZER.DE/3DPDI

KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

© 2022 Kulzer GmbH. All Rights Reserved.

Erfolge messen!

Wichtige Kennzahlen für das Dentallabor Teil 2

Langfristig erfolgreiche Unternehmen erzielen Gewinne und erreichen ihre geplanten Ziele. Dabei geben betriebswirtschaftliche Kennzahlen Aufschluss über den Erfolg. In der DENTAGEN INFO 04/2021 wurden drei wichtige Kennzahlen vorgestellt: Eigenkapitalquote, Betriebsergebnis und Umsatzrentabilität. In dieser Ausgabe erfahren Sie mehr über die **Materialeinsatzquote**.

Materialaufwandsquote – Kennzahl mit hoher Aussagekraft

Die Materialaufwandsquote gibt Auskunft über Einkaufskonditionen, sparsamen Umgang mit Materialien und Positionierung des Dentallabors. Sie setzt den in Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Materialaufwand ins Verhältnis zur Gesamtleistung des Dentallabors. Letztere entspricht den Umsatzerlösen abzüglich gezogener Skonti der Kunden. Im Jahresabschluss wird der Gesamtjahresumsatz noch um Bestandsveränderungen im Lager korrigiert, die über die Inventur ermittelt werden.

Mit Hilfe dieser Kennzahl kann ein Dentallabor sich mit anderen vergleichen. Im Mittelpunkt steht die Frage, erzielen Wettbewerber, also andere Dentallabore, ihre Leistung mit weniger Materialaufwand?

Im Branchendurchschnitt beträgt die Materialaufwandsquote ca. 14,6 %. Sie lässt sich durch günstige Einkaufskonditionen, effektive Laborabläufe und sparsamen Umgang mit Materialien positiv beeinflussen. Unterjährig kann es zu Verzerrungen in der Materialaufwandsquote kommen: Dann nämlich, wenn einzelne Einkäufe zur Lagerhaltung angeschafft wurden, um einen günstigen Mengenrabatt zu erhalten, die erst später und über mehrere Monate hinweg verbraucht werden. Entsprechend nimmt die Genauigkeit der Kennzahl über mehrere Monate hinweg wieder zu, beispielsweise, wenn Sie Quartale vergleichen. Sehr präzise können Sie Ihre Materialaufwandsquote über den Verlauf mehrerer Jahre vergleichen.

Welche weiteren Einflussfaktoren auf die Materialaufwandsquote sollten Sie bei Ihren Analysen kennen und in der Bewertung berücksichtigen?

Diplom-Betriebswirt (FH)
Hans-Gerd Hebinck

a) Wie ist die **Positionierung** Ihres Dentallabors, d. h. wo liegen Ihre technischen Schwerpunkte und welche Produkte werden besonders stark nachgefragt?

Ein Dentallabor mit Schwerpunkt Implantologie und einem Kundenstamm, der mehrere Implantat-Systeme unterschiedlicher Hersteller nachfragt, weist natürlich einen höheren Materialeinsatz auf als ein Dentallabor, das viel Zirkon über eigene CAD-CAM-Anlagen verarbeitet, nur wenige Implantat-Systeme verwendet und bei diesen individuelle Abutments fräst bzw. fräsen lässt.

Gerade bei Implantaten ist es wichtig, dass verwendete Implantat-Teile sorgfältig kalkuliert werden und ihr Verbrauch richtig dokumentiert wird, damit man zu einer korrekten und wirtschaftlichen Abrechnung gelangt.

b) Wie hoch sind die **Fremdleistungen**, d. h. fertigen Sie überwiegend auf eigenen Fräsanlagen oder geben Sie viele Fräsaufträge an externe Bearbeitungszentren?

Die Position Fremdleistungen wird der Rubrik Materialaufwand zugeordnet. Das ist durch die Kontenrahmen für die Buchführung vorgegeben und ergibt sich aus Vorschriften des Handelsgesetzbuches (HGB). Für die Analyse der Materialaufwandsquote sollten Sie bedenken, dass eine Fremdleistung aus zwei Kostenteilen besteht: Material und Arbeitsleistung. In dem bezogenen Halbfertigteil stecken immer auch die Arbeitslöhne im Fräszentrum. Diese würden sich bei eigener Herstellung im eigenen Labor in den Personalkosten in Form einer höheren Personalaufwandsquote widerspiegeln.

Wenn Sie wenig outsourcen und meist auf eigenen CAD-CAM-Anlagen fertigen, zeigt sich in den letzten Jahren in betriebswirtschaftlichen Auswertungen ein interessanter Effekt. Dieser lässt sich anhand der Zahlen ablesen: Die Materialaufwandsquote sinkt und liegt teils deutlich unter dem Branchendurchschnitt. Auf der anderen Seite steigen Lizenzkosten für Software deutlich. Diese finden sich in der BWA unter sonstigen betrieblichen Aufwendungen, die meist unter Aufwendungen für Reparaturen- und Instandhaltungen gebucht werden. Bei entsprechenden Stückzahlen und guter Auslastung der Maschinen ergibt sich für das Labor im Idealfall der Vorteil deutlicher Überkompensation. Die Wirkung: Die Vorteile der Eigenfertigung übertreffen deutlich Kostensteigerungen für Lizenzen, Maschinenwartungen und Finanzierungskosten.

Fazit: Bei Betriebsvergleichen beachten Sie bitte die jeweiligen Besonderheiten: Handelt es sich um ein Dentallabor mit viel Outsourcing oder ein Labor mit eigenem Maschinenpark? Hier gilt es Kostenverlagerungen innerhalb der Kostenarten zu berücksichtigen. Ebenso sind natürlich die kalkulatorischen oder tatsächlich gezahlten Zinsen für die Kapitalbindung bei getätigten Investitionen zu berücksichtigen.

Beziehen Sie betriebliche Besonderheiten mit in die Analyse ein und führen Sie auch eine mehrjährige Analyse der Materialaufwandsquote durch. So lässt sich diese Kennzahl als gute und wertvolle Informationsquelle für die Laborleitung nutzen. Deshalb ist die Materialaufwandsquote in der betriebswirtschaftlichen Analyse neben der Personalkostenquote aus gutem Grund eine der beliebtesten Kennzahlen.

Diplom-Betriebswirt (FH) Hans-Gerd Hebinck
Unternehmensberater
Metzer Weg 13 • 59494 Soest
T 0172 2745444 • F 03212 1106197
info@hebinck-unternehmensberater.de
www.hebinck-unternehmensberater.de

GOLD

JETZT AUCH ADDITIV

Die 3D-Druck-Technologie eröffnet eine neue Welt der digitalen Bearbeitung dentaler Strukturen und ergänzt somit ideal die Fräsen-in-Edelmetall-Technologie.

Die digitale Prozesskette umfasst die schnelle Weiterverarbeitung der Intraoral-Scanner-Daten. Optimale Passgenauigkeit, Gefügestruktur und Oberflächenbeschaffenheit sind garantiert.

DIE VORTEILE:

- Einfaches Handling: Weiterverarbeitung von Intraoral-Scannerdaten, Weiterverarbeitung des Zahnersatzes ohne Zeitverlust
- optimale Passgenauigkeit, perfekte Gefügestruktur und Oberflächenbeschaffenheit
- Wirtschaftliche Herstellung, bis zu 30 % Gewichtsersparnis
- Orplid CF — Legierung: Orplid CF, 72 % Gold

JETZT TESTEN!

Nur den Materialpreis bezahlen – ohne weitere Kosten

Tel. +49 7044 90 333-333
dental@c-hafner.de

C.HAFNER GmbH + Co. KG
Gold- und Silberscheideanstalt
71299 Wimsheim · Deutschland

Telefon +49 7044 90 333-0
dental@c-hafner.de
www.c-hafner.de

C.HAFNER
Edelmetall · Technologie

S I B Y L L E

Sie ist lebenslänglich eine leidenschaftliche Zahntechnikerin. Über die Initialzündung eines Ferienjobs, über eine Flucht aus Frankfurt, über eine Lehre fürs Leben in Höxter, über eine zahntechnische „Zeitenwende“ auf dem Flur der Universität Calgary, über höchst innovative Selbstständigkeit, über Freundschaften, die viel bedeuten, über „Junge Talente“, über 13 Jahre Tätigkeit im Aufsichtsrat der DENTAGEN Wirtschaftsverbund eG, über lautstarke Krampfadern in Block A , über all das und vieles mehr sprach Journalist Bernd Overwien mit Dental-Unternehmerin Sibylle Scholz (70) in Bochum.

? Wer selbst im Ruhestand noch so für die Zahntechnik brennt, der hat die entsprechende DNA in der Familie?

! Sollte man meinen, ist aber nicht so. Ich bin im Harz geboren und im Sauerland aufgewachsen. Mein Vater war Kaufmann im Baugewerbe. Nach der Schule hätte ich gern eine Tischlerinnen-Lehre in der Werkstatt der Mutter einer Freundin gemacht, aber mein Vater war dagegen. Mädchen sägen sich da nur die Finger ab. Aus der Traum.

? Und Zahntechnik war dann nur die zweite Wahl?

! Eigentlich ein Zufall. Beim Kontrolltermin bei meinem Zahnarzt habe ich über meine handwerklichen Neigungen und Berufswünsche gesprochen. Vielleicht schaust du mal beim Zahntechniker im Haus vorbei, riet mir mein Zahnarzt. Kurzum: Ich sollte eine Woche ein Sommerpraktikum im Labor machen, ich bin sechs Wochen geblieben. Das war Ende der 60er Jahre.

? Und der Beginn ereignisreicher Wanderjahre in der Zahntechnik. Sind Sie ein neugieriger Mensch?

! Ja, neugierig und wissbegierig. Ich wollte nach der Lehre die zahntechnische Welt jenseits von Plettenberg erkunden....

? ...und dann sind Sie vom Sauerland in Frankfurt gelandet?

! Oh ja, in einem großen Labor mit 100 Mitarbeitern. Das war für mich gigantisch. Aber im Frankfurt der 70er Jahre wäre ich unter die Räder gekommen. Die Stadt war damals nicht lebenswert. Das war nix für Sibylle aus Plettenberg.

? Und da war ausgerechnet Höxter der Sehnsuchtsort?

! Ja, Ostwestfalen hat was. Aber es war vor allem das Labor Bauer mit seinem charismatischen Chef.

? Inwiefern?

! Werner Bauer war autoritär, aber total gerecht. Er war ein empathischer Zahntechniker. Er hat mich in zahlreiche Kurse geschickt, zu Kundengesprächen mitgenommen, durch alle Abteilungen laufen lassen. Es war mehr als nur Zahntechnik. Ich hatte von Anfang an das Gefühl, es passt.

? Weil es auch eine Schule fürs Leben war?

! Ja. Ein Beispiel? Ich hatte die mir vertraute Sekretärin gebeten, beim Chef mal die Chancen einer Gehaltserhöhung für mich abzuklopfen. Dreimal hat er kategorisch abgelehnt. Dann bin ich selbst hingegangen, habe meinen Mut zusammengenommen. Er hat sofort zugestimmt und gesagt, dass er auf mich gewartet habe: ‚Du musst selbst erkennen, was du wert bist‘.

? Ein Lebensmotto?

! Es gab später viele Situationen, in denen ich mich an den Satz erinnert habe.

? Überspringen wir weitere Stationen und kommen nach Bochum. Dort spielte fortan die Musik?

! Schöner Link zu Grönemeyer, aber der spielte ganz zu Beginn der 80er Jahre noch am Schauspielhaus nebenan. Bochum sollte es dann wirklich werden. Mit dem unverhofften Start in die Selbstständigkeit. Weil die praktische Prüfung an der Meisterschule noch fehlte, konnten Axel Gernert und ich nur mit einer Ausnahmegenehmigung ein Labor kaufen und leiten. Am 14. September 1981 waren wir dann Meister.

S C H O L Z

Im Kreise des DENTAGEN-Aufsichtsrates (v. l. Aufsichtsratvorsitzender Constantin Vernekohl, Aufsichtsrat Kai Schoch, Stellv. Aufsichtsratsvorsitzende Sibylle Scholz, Aufsichtsrat Dr. Rainer Hassenpflug) fühlte sich Sibylle Scholz in den vergangenen 13 Jahren sehr wohl.

? Sie führten einen Betrieb mit damals acht Mitarbeitern. Warum haben Sie von Anfang an einen Betriebswirt mit ins Boot geholt?

! „Wie wichtig das Einhalten kaufmännischer Regeln in der Selbständigkeit ist, hat mir mein Vater mit auf den Weg gegeben. Horst Kirchheim, der Bruder meiner Freundin, war im Management bei Oetker. Er wechselte zu uns und auch bei der Kunden-Akquise sollte seine Oetker-Erfahrung noch einmal sehr wichtig werden.

? Apropos Meisterschule. Da kam es zu einer menschlichen Begegnung, die Ihr Leben ebenfalls prägen sollte?

! Oh ja. Dort traf ich Valeria Sternberg. Sie, die in den 40er Jahren noch den Einzug der Metallkeramik in den Laboralltag als Lehrling erlebt hatte, war jetzt mit uns auf der Meisterschule. Zuhause habe ich doch tatsächlich erzählt, wir seien alles junge Leute in den Kursen und da seien noch eine Oma und ein Opa. Frau Sternberg und ein Herr Zimmermann aus Bocholt.

? Sie waren ja später viel im Labor Sternberg in Geseke, wurden bis auf den Tag eine sehr gute Freundin der Familie. Das mit der Oma, haben Sie das der leider verstorbenen Valeria Sternberg mal erzählt?

! Bei einem Glas Wein ganz sicher. Sie war ja ein lebensfreudiger Mensch. Ihre Leidenschaft zum Beruf und ihre große Fachkenntnis, beispielsweise in der Totalprothetik, waren enorm. Sie war eine große Persönlichkeit. Ein herzensguter Mensch mit Vorbildcharakter.

? Wie hat es Ihr Unternehmen, die GSK Dentaltechnik GmbH in Bochum mit später dann 40 Mitarbeitern geschafft, sich schon in den 80er Jahren einen Namen als Keramiklabor zu machen?

! Durch Vermittlung unseres Steuerberaters haben wir Teleskoptechnik an der Universität in Calgary vorgestellt. Diese Technik gab es in Kanada noch nicht. Aber der wichtigste Impuls für die Zukunft unseres Labors kam quasi über den Flur spaziert: Keramikinlays. Passgenaue Einlagefüllungen aus Keramik, die nach einer Abformung auf feuerfesten Stümpfen in Keramik gebrannt und in den Zahn eingeklebt werden. Das war für uns eine Sensation. Das ging mir nicht mehr aus dem Kopf!

Fortsetzung ▸

? Deshalb ging es dann schnell nach Kansas?

! Die Uni in Kanada hatte gegenüber dem Hersteller eine Verschwiegenheitserklärung abgegeben. Wir wussten nur den Namen des Unternehmens in Kansas. Wir haben einen neugierigen Zahnarzt aus unserem Kundenkreis mitgenommen. Sein Kommentar vor Ort: „Faszinierend. Häng dich da rein, das hat Zukunft“.

? War das die nächste Initialzündung?

! Ganz sicher ein wichtiger Moment. Als wir die Lizenz für die Bundesrepublik erworben haben, haben uns die Amerikaner gefragt, warum denn nur Westdeutschland und nicht ganz Deutschland….

? … die Amis waren damals unserer Zeit voraus oder?

! (lacht) Na ja, lassen Sie mich das besser nicht kommetieren. Aber, wie gesagt: Wir hatten was ganz Neues. Immer mehr Zahnärzte waren begeistert, kamen in unsere Kurse, probten das Einsetzen. Und sie kamen in unsere Live-Shows. Erst wurden wir belächelt, später entdeckte auch die Dentalindustrie, was für eine tolle Sache diese Präparationstechnik ist.

? Ist eine Vorreiterrolle so etwas wie Adrenalin pur?

! So weit würde ich nicht gehen. Auch andere Labore waren innovativ gut unterwegs. Dass wir in den 80er Jahren mit die ersten waren, die auf Keramikimplantaten Superkonstruktionen fertigten, gab unserem Labor ohne Frage einen großen Schub. Wir waren immer sensibilisiert für Neuheiten.

„Wenn es den Beruf des Zahntechnikers nicht gegeben hätte, für mich hätte er erfunden werden müssen!“

? Denver, Kansas, Fort Lauderdale, Schweiz – Sie haben sich viel im Ausland umgeschaut. Wo steht die deutsche Zahntechnik?

! Wir waren und sind die Nummer 1 in der Welt. Spitzenreiter mit großen Nachwuchsproblemen. Wir haben versucht, etwas gegen den Mangel an Fachkräften zu tun.

? Mit dem Projekt „Junge Talente“?

! Ja, da war uns was gelungen. In Bochum war es beispielsweise so: gelernte Zahntechniker gingen in Scharen zu Nokia. Die Finnen waren gerade zu gierig nach Zahntechnikern. Weil die gut löten konnten. Bessere Entlohnung, geregelte Arbeitszeiten, mehr Urlaub, kostenlose Sprachkurse, freier Eintritt ins Fitnessstudio. Uns liefen die Arbeitskräfte davon.

Keramikinlays - die erste Begegnung mit dieser Technik fand für Sibylle Scholz auf dem Flur der Universität Calgary in Kanada statt. Mit einer Unterschrift in Kansas begann für die leidenschaftliche Zahntechnikerin eine neue Zeit.

? Und was passierte, als Nokia in Bochum dicht machte?

! Da standen sie alle auf der Straße. Auch unsere jungen Zahntechniker. Wir hatten freie Arbeitsplätze, das Material in den Schubladen, aber auch Zahnärzte, die inzwischen ins Ausland schickten. Im Projekt „Junge Talente“ hatten wir zwar eine niedrigere Gehaltsstruktur für die Teilnehmer, aber allemal besser als Arbeitslosigkeit. Die Jungtechniker konnten mit meisterlicher Begleitung arbeiten, nicht wenige wurden in reguläre Arbeitsverhältnisse übernommen. Einige wurden Laborleiter, wie Michael Janus. „Junge Talente“ war für mich eine Herzensangelegenheit.

„DENTAGEN ist ein Alltagsproblemlöser für Labore.“

? 13 Jahre im Aufsichtsrat der DENTAGEN. Jetzt scheiden Sie satzungsgemäß aus Altersgründen aus. Was nehmen Sie mit?

! Ganz viele menschliche Begegnungen, sehr viele Einblicke in die Unternehmenskultur einer funktionierenden Genossenschaft. Der Verbund ist so viel mehr als nur Einkauf und Zentralregulierung. DENTAGEN ist ein Alltagsproblemlöser für Labore, die das erkannt haben. Nehmen Sie nur den Marktplatz! Was den Aufsichtsrat anbetrifft, so gibt es eine höchst transparente Zusammenarbeit mit dem Vorstand. Kritische Punkte werden fair diskutiert, niemand konnte sich verletzt fühlen. Diese konstruktive Atmosphäre würde ich manchen Vorständen und Aufsichtsräten in anderen Unternehmen wünschen.

? Lassen Sie mich die obligatorische Fußball-Frage mal so stellen: Hätten Sie gedacht, dass Ihre Freundin Karin Schulz ein so aktiver Fan des SC Paderborn ist?

! Ihre Sportbegeisterung ist ja bekannt, aber dass Sie auch ins Stadion pilgert, war mir neu. Ihr Vater war ja glühender Schalke-Anhänger.

? Und Sie als Bochumerin?

! Zwei Herzen schlagen da in meiner Brust: Dortmund und Bochum. Der BVB und der VfL – ich finde, das geht zusammen. In Bochum an der Castroper Straße hatte ich zehn Jahre eine Dauerkarte in Block A. Dort saßen die Edelfans, die vorher in der Ostkurve standen und jetzt Krampfadern hatten. Immer Riesenstimmung.

Frau Scholz, vielen Dank für das Gespräch.

Dinge, die man nicht schütteln sollte!

V-PRINT DRUCKHARZE: IMMER OPTIMAL HOMOGEN

V-Print

- **Kein Aufschütteln nötig** – Sie bestimmen Ihren zeitlichen Arbeitsablauf
- **Effizient** – Sparen Sie Zeit und Kosten für Homogenisierungsgeräte, Drucken Sie sicher – auch über Nacht!
- **Reproduzierbar** – Produkteigenschaften werden zuverlässig erreicht, immer wieder

MADE IN GERMANY 100%

VOCO TRUSTED PARTNER

Alle Druckpartner finden Sie unter
www.voco.dental/3dprintingpartners

VOCO GmbH · Anton-Flettner-Straße 1-3 · 27472 Cuxhaven · Deutschland · Freecall 00 800 44 444 555 · www.voco.dental

VOCO DIE DENTALISTEN

Steuertipps: Das Arbeitszimmer

Viele Inhaber von Dentallaboren nutzen ein Arbeitszimmer im eigenen Haus. Doch nicht immer dürfen die Kosten geltend gemacht werden. Denn es ist eine Grundvoraussetzung für den Abzug eines Arbeitszimmers im eigenen Haus, dass Ihnen im Labor kein eigener Arbeitsplatz für entsprechende Büroarbeiten zur Verfügung steht. Dieses Argument können Sie widerlegen, wenn der Platz im Labor gleichzeitig von Ihnen und von einer Bürokraft genutzt wird und somit nicht für Sie allein nutzbar ist.

Bis zu 1.250,- € dürfen Sie als Kosten für Ihr Arbeitszimmer geltend machen.

Immer wieder kommt es mit dem Finanzamt zu Diskussionen, was als Arbeitszimmer anzusehen ist. Wichtig ist, dass außerhalb des Arbeitszimmers die Anzahl der anderen Zimmer und die verbleibende Wohnungsgröße für den notwendigen Wohnbedarf der Familie ausreichen. Bei dem Arbeitszimmer muss es sich um einen durch eine Tür abgeschlossenen Raum handeln, der von den übrigen Wohnräumen getrennt ist. Wird in einem großen Zimmer ein Teil durch einen Raumteiler oder einen Vorhang als Arbeitsecke abgetrennt, wird das Arbeitszimmer vom Finanzamt auch anteilig nicht anerkannt.

Frank Edenfeld

Auch wenn das Arbeitszimmer häufig durchquert werden muss, um andere privat genutzte Räume zu erreichen, werden die Aufwendungen nicht als Betriebsausgaben berücksichtigt. Hier gilt nur die Ausnahme, wenn das häusliche Arbeitszimmer durchquert werden muss, um in das Schlafzimmer zu gelangen.

Zu den Aufwendungen für ein häusliches Arbeitszimmer gehören insbesondere die anteiligen Aufwendungen für Miete, Gebäude-Abschreibungen, Schuldzinsen für Hauskredite, Wasser- und Energiekosten, Reinigungskosten, Grundsteuern, Müllabfuhrgebühren, Schornsteinfegergebühren, Gebäudeversicherungen und Renovierungskosten.

Der Tipp: Die Höchstgrenze von 1.250,- € umfasst nicht die Aufwendungen für Inventar wie beispielsweise Schreibtisch und Bürostuhl. Diese Aufwendungen können zusätzlich als Betriebsausgaben angesetzt werden.

Frank Edenfeld
Steuerberater
Diplom-Finanzwirt

Für Rückfragen – zu diesen oder anderen Steuer- oder Finanzthemen – steht die Kanzlei gerne zur Verfügung!

HNV plus Steuerberatungs- und Rechtsanwalts-Sozietät
Am Bahnhof 21
33397 Rietberg
Steuer- und Rechtsberatung für Dentallabore
Tel.: 05241 91717-0 • Fax: 05244 90770-28
www.dental-steuer.de
edenfeld@hnv-gt.de

DEBOMED®
Innovation und Beschaffungsmarketing
Produkte und Dienstleistungen für Zahnärzte und zahntechnische Laboratorien
■ CAD/CAM Produkte ■ Legierungen
■ Kunststoffe ■ Silikone
■ Allgemeiner Laborbedarf ■ Geräte
Direkt im Onlineshop bestellen:
www.debomed.de
...oder per Telefon unter
05144 6980-400
Im Nordfeld 13 · 29336 Nienhagen

IMPRESSUM

DENTAGEN INFO
Mitteilungsblatt des
DENTAGEN Wirtschaftsverbund eG
Dienstleistungs- und
Einkaufsgenossenschaft

V. i. S. d. P.:
Sebastian Landmesser
Landabsatz 10
45731 Waltrop
Tel.: 02309 784700

DENTAGEN INFO

BLACK MOGU Konstruktionsservice

Wir konstruieren Ihren Modellguss

Homogeneres Gefüge als bei gegossenen Klammern!**

Für Neukunden:
erster Modellguss UK od. OK
GRATIS!
Weitere Informationen unter: **040 / 86 07 66**

550,00*

All-in Package: 5 MOGUs
Inkl. Konstruktions-Service!

Freiheit für Ihr Labor!

In Zukunft: Weniger Stress im Labor - mehr Manpower - freie Resourcen - Wirtschaftlichkeit! Wir übernehmen für Sie bequem die Fertigung.

Unser geschultes Fachpersonal konstruiert Ihren Modellguss (UK/OK) nach Ihren Vorgaben. Entweder den Datensatz über unser Lasersinter-Kundenportal www.flussfisch-lasersintern.de uploaden oder das Modell anliefern.

* Bedingungen: Die Rechnungsstellung erfolgt im Voraus. Zahlungsbedingungen: Sofort nach Rechnungserhalt bzw. Bankeinzug sofort. Mehrere Aufträge werden in einer Lieferung zusammengefasst. Das Paket gilt ab Rechnungsdatum. Unabhängig von bestehenden Konditionen und Flatrates. Aktion nur ein mal pro Labor bestellbar. Alle Preise in € zzgl. ges. Mehrwertsteuer.

** Studie der LMU (Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik der Ludwig-Maximilians-Universität München): „In-vitro-Untersuchung der mechanischen Qualität von gegossenen und lasergesinterten Klammern für Modellgussprothesen", Juni 2018. M.SC. ZT Josef Schweiger und PD. Dr. Jan-Frederik Güth im Auftrag der EOS GmbH Electro Optical Systems, Krailling. „… im Langzeitverhalten (simuliert auf 60 Jahre) zeigten lasergesinterte Klammern deutliche Vorteile gegenüber den gegossenen Klammern und somit eine mehr als doppelt so hohe Überlebenswahrscheinlichkeit …"

Gleich All-in Package sichern:

Fertigung von 5 Modellgüssen in zertifizierten Lasersinter-Bauprozessen:

- kostenlose Abholung & Lieferung
- Scan-Service
- Konstruktionsservice
- Produktion BLACK MOGU (OK/UK)
- hervorragende Politur
- Aufpassung auf das Modell (bei Modellanlieferung)

Bestellen Sie gleich Ihr ALL-IN PACKAGE und lassen Sie sich von unserem Technischen Support-Team beraten: 040 / 86 07 66

Gutschein für Ihren ersten Auftrag:
3 kostenlose Lasersinter-Einheiten und
50% Rabatt auf jede weitere Einheit!

Gleich anmelden auf dem Lasersinter Kundenportal von FLUSSFISCH: www.flussfisch-lasersintern.de

Alle Preise in € zzgl. der ges. MwSt und Versandkosten. Es gelten unsere allgemeinen Geschäftsbedingungen. Preisänderungen und Liefermöglichkeiten vorbehalten. Die Aktion ist gültig vom 01.06.2022 - 31.08.2022

CE 0483

FLUSSFISCH

MICHAEL FLUSSFISCH GMBH · Friesenweg 7 · 22763 Hamburg · Tel. 040/860766 · Fax 040/861271 · info@flussfisch-dental.de · www.flussfisch-dental.de

Eva Maria Roer – Keine Frau wie jede andere.

Auf die Frage, was ihre größte Herausforderung in den vergangenen zwölf Monaten gewesen sei, sagte Eva Maria Roer 2016 im Interview mit DENTAGEN INFO: „Meine eigene Gesundheit. Zu merken und zu akzeptieren, dass das Leben endlich ist. Dann kriegt man seine Krankheit auch in den Griff.“ Sechs weitere Jahre sollte sie der schweren Krankheit Leukämie die Stirn bieten, dann hatte sie den größten Kampf ihres Lebens verloren.

Eva Maria Roer wie wir sie kannten – immer im Erfahrungsaustausch (hier zum Beispiel auch mit DENTAGEN -Vorstand Claus-Hinrich Beckmann, 2 v.r.)

Die Trauer um eine visionäre Unternehmerin hält unvermindert an. In der Familie, am Firmenstandort von DT&SHOP in Bad Bocklet, im Landkreis Bad Kissingen, in Franken, ihrem Heimatland Bayern, in der Dentalindustrie, in der deutschen Unternehmerschaft und im besonderen Maße auch bei der DENTAGEN eG, für die Eva Maria Roer ein Glücksfall war. Als wichtige Partnerin in der Unternehmenskooperation, aber vor allem als vertraute Persönlichkeit. Die deutsche Unternehmerin des Jahre 1990 war von der Genossenschaftsidee der DENTAGEN eG vollkommen überzeugt.

Überzeugt auch von der Frauenpower an der Spitze des Wirtschaftsverbundes. Sie, die nach der Firmengründung 1978 – mit 8000 Mark Startkapital – über Jahre hinweg nur weibliche Mitarbeiter einstellte, sah die DENTAGEN an ihrer Seite im anhaltenden Kampf um die Chancengleichheit zwischen den Geschlechtern. „Das war ihr wichtig“, sagte ihr Ehemann Josef Süß (77) der „Saale-Zeitung“.

Kennengelernt hatte er seine verstorbene Ehefrau 1993, als er – damals Präsident der Postdirektion Nürnberg – die Unternehmerin besuchte und sie zu einer Fahrt in der Postkutsche von Bad Kissingen nach Aschach einlud. „Ich war fasziniert von ihrer Ideenvielfalt“, erinnert er sich. 2006 heiratete das Paar.

Hochmotiviert, durchsetzungsfähig, kreativ und immer voller neuer Ideen – davon profitierte auch die DENTAGEN. Karin Schulz weiß die ungezählten Stunden des vertraulichen Gesprächs sehr zu schätzen: „Eine außergewöhnliche Persönlichkeit, ihrer Zeit immer ein Stück voraus“.

Dass sie nur selten eine Veranstaltung der DENTAGEN versäumte, zu jedem Partnertreff der DENTAGEN anreiste, die „Get-together“ der Zahntechniker und Kooperationspartner am Vorabend des Veranstaltungstages geradezu genoss, hat eine Vorgeschichte. Die Volkswirtin kam über die Beratungsfirma ihres ersten Ehemanns, Werner Roer, in den 70er Jahren nach Bad Bocklet.

Zahnprothesen wurden in jener Zeit zur Kassenleistung, was einen regelrechten Boom in der Dentaltechnik auslöste. „Man hätte damals Zahntechniker auf Bäumen züchten können, so groß war die Nachfrage“, erzählt Josef Süß. Werner Roer wurde in die Geschäftsführung eines Bad Kissinger Dentallabors geholt. Weil Eva Maria Roer als Volkswirtin in der Region Bad Kissingen keine Anstellung fand, aber auch nicht pendeln wollte, gründete sie 1978 ihr eigenes Geschäft. Frei nach Kaiser Franz Beckenbauer, der einmal sagte: „Wenn du

Eva Maria Roer und Karin Schulz bei der Einweihung der DENTAGEN-Geschäftsstelle

Rapid Prototyping System
Granisit® RPS
Phosphatgebundene Präzisionseinbettmasse
für den 3D Druck & gefräste Gerüste
RPS

SILADENT
SILADENT Dr. Böhme & Schöps GmbH
Im Klei 26 · DE-38644 Goslar
Tel. +49 (0) 53 21 / 37 79 - 0
Fax +49 (0) 53 21 / 38 96 32
info@siladent.de
www.siladent.de

nicht weißt, wohin mit dem Ball, schieß ihn ins Tor“.

Ein Versandhandel für Dentallabor-Produkte war neu und erwies sich als Volltreffer. 250 Mitarbeiter in fünf Unternehmen und elf Tochtergesellschaften vertreiben weltweit 65.000 Produkte. Die „DT&SHOP Gruppe“, deren gesicherte Zukunft auf einer von Eva Maria Roer vorbereiteten Stiftung basiert, gilt als gesundes Unternehmen, in dessen Stammbuch die Förderung der Chancengleichheit festgeschrieben ist.

Legendär das große Interesse der erfolgreichen Unternehmerin an Kunst und Kultur. An moderner Malerei und an der Oper. Wie schalten Sie am besten ab, wollten wir im großen DENTAGEN INFO-Interview vor sechs Jahren wissen. Die Antwort: „Oper, Oper, Oper. Mein Mann und ich möchten alle bedeutenden Opernhäuser der Welt bespielt erleben. Wenn wir auf einer Messe sind, wie unlängst in Chicago – wo gehen wir auf jeden Fall hin? In die Oper!“

Ein Highlight des Interviews war die Antwort auf die Frage, welche Erfindung Sie sich in den nächsten zehn Jahren wünschen würde?

Eva Maria Roerantwortete: „Zähne, die von selbst nachwachsen, wünsche ich mir natürlich nicht. Ich wünsche mir gute Konzepte, die es der Zahntechnik möglich machen, in der digitalen Welt ein wichtiger Player zu sein.“ Und was ist Ihr Lieblingsfilm? „Die Tagesschau.“ Typisch Roer.

Karin Schulz ist sich deshalb sicher:

„Typisch Eva Maria – das werden wir beim bevorstehenden Partnertreff in Rösrath erstmalig vermissen!

Die Partnerschaft zur DENTAGEN beschrieb Eva Maria Roer einmal als

„...stark geprägt durch die intensive Freundschaft zu Karin Schulz und ihrer Familie. Aber auch all die anderen, die in Verantwortung bei DENTAGEN stehen, sind Menschen, mit denen man faire und gute Geschäfte haben möchte. Das ist längst so und wird auch so bleiben, wenn bei uns einmal die Verantwortlichkeiten wechseln. Das gute Verhältnis zur DENTAGEN und ihren Mitgliedsbetrieben ist bei DT fest implantiert.“

Immer ihrer Zeit voraus.

Eva Marie Roer – keine Frau wie jede andere.

Bernd Overwien

DENTAGEN-Partnertreff

Live am 19./20. August in Rösrath!

DENTAGEN freut sich, Sie für Mitte August 2022 endlich wieder zum traditionellen Partnertreff und dem vorabendlichen Get-together in das GENO-Hotel nach Rösrath einladen zu können. Freuen Sie sich schon heute auf hervorragende Fortbildungsbeiträge zu verschiedenen dentalen und weiteren interessanten Themen sowie auf einen Erfahrungs- und Meinungsaustausch mit Kollegen, Zahnärzten, Kooperationspartnern und dem DENTAGEN-Team.

Wie gewohnt findet am Vortag des Partnertreffs, am Freitag, dem 19. August um 15 Uhr die DENTAGEN-Generalversammlung statt.

Get-together am 19. August

Nutzen Sie die Möglichkeit und üben Sie durch Ihre Teilnahme am höchsten Gremium unserer Genossenschaft Ihr Recht zur Mitbestimmung aus. Sowohl DENTAGEN-Vorstand als auch DENTAGEN-Aufsichtsrat werden Sie über das abgelaufene Jahr sowie die künftigen Entwicklungen informieren.

Am Samstagvormittag, 20. August 2022 beginnt ab 9 Uhr der Fortbildungspart des diesjährigen DENTAGEN-Partnertreffs, den Bernd Overwien und Michael Stock moderieren.

Zahnärztin **Dr. Nadine Buchholz** stellt ab 9:15 Uhr als Referentin für digitale Abformung und digitale Funktionsanalyse unter dem Titel **„Die digitale Praxis“** modernste Zahntechnik und Zahnmedizin am Beispiel von zwei Geräten vor:

- *Intraoral-Scanner i500* – Ein intraoraler Scanner für mehr Nutzen, Effizienz und Produktivität in Ihrem Labor bzw. Ihrer Praxis. Profitieren Sie von hohen ROI, Flexibilität, beeindruckender Geschwindigkeit sowie hoher Genauigkeit.
- *Tizian JMA Optic by zebris* – Das JMA Optic System erweitert die bewährten und besonders praxisnahen JMA-Kieferregistriersysteme um die neueste optische Sensortechnologie und eröffnet damit neue Dimensionen in der funktionellen Zahnmedizin.

Zahntechniker **Mario Pace** führt nach einer Pause das Programm unter dem Motto **„Change of Pace“ – Ästhetik** fort:

„Der Begriff Ästhetik ist in der modernen Gesellschaft zu einem wichtigen Faktor geworden und beeinflusst, manchmal auch unbewusst, unser tägliches Handeln. Betrachtet uns eine Person, so verbindet diese durch ein intaktes Lächeln und eine abgestimmte Dynamik Begriffe wie Sympathie, Nähe und Vertrautheit. Auch aus diesem Grund rückt die Nachfrage nach weißer Ästhetik immer mehr in den Vordergrund. Die Industrie ist in der Pflicht, dieser Nachfrage mit klinisch abgesicherten Werkstoffen gerecht zu werden und nicht müde zu werden, etablierte Lösungen stets zu hinterfragen und weiterzuentwickeln.

Maßstab aller Forschungen muss es sein, mit den eingesetzten Materialien dem Vorbild der Natur so nahe wie möglich zu kommen. Bei diesen neuen Materialien stechen Hochleistungs-Zirkonoxiden und perfekt abgestimmte Glaskeramiken eine wesentliche Rolle. Im Vortrag wird aufgezeigt, wie das Wissen um die einzelnen Materialeigenschaften so eingesetzt werden kann, dass sich die Qualität des Gerüstwerkstoffes zum Wohle des Patienten vollends entfalten kann.“

Wertvolle Tips zur Ernährung hält **Dipl. Oecotrophologe Roland Jentschura** unter dem Motto **„HAPPY^{100} – basisch haben Sie mehr vom Leben!“** für uns bereit.

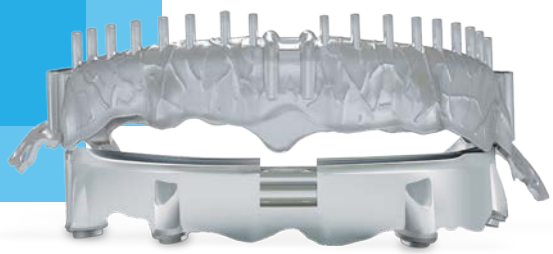
Er stellt in seinem Vortrag die Hauptverursacher ebenso wie die individuellen Folgen der chronisch, latenten Übersäuerung vor. Der Dipl. Oecotrophologe erklärt, warum wir mit unserem Stoffwechsel heute so funktionieren, wie wir funktionieren, und dass wir uns auf Basis dessen zu dem entwickelt haben, was wir heute sind, mit dem, was wir über Jahrtausende getan und gegessen haben. So ist der alte Spruch „Du bist, was

Fortbildung am 20. August

Fertigungsdienstleistung

DEDICAM®
DIGITAL CONCEPTS

Ein eingespieltes Paar.
In funktionaler Harmonie.



Das Aushängeschild unserer CAD/CAM-Fertigung lässt Technikerherzen höherschlagen. Beim gefrästen Steg mit Überwurf überlassen wir nichts dem Zufall. Der präzise Sitz des Steges, der passgenaue Überwurf – ein eingespieltes Paar in funktionaler Harmonie – wie Sie und das DEDICAM Team.

www.camlog.de/cadcam

patient28PRO
Schützt Ihre Implantatversorgung

a perfect fit

camlog

Du isst!“ heute aktueller denn je und nicht nur „jedes Kind kostet Dich einen Zahn“.

Kurzweilig erklärt uns der Säure-Basen-Experte, wie wir die typischen Alterungs- und Verschleißprobleme vermeiden können und wie wir uns mit einfachen Ritualen ein schönes, gesundes, langes Leben machen.

Ralph Goldschmidt, Redner und Coach aus Leidenschaft, beschließt den Fortbildungsteil des DENTAGEN-Partnertreffs 2022 mit dem uns alle betreffenden Thema **„Morgens aufstehen, als wär´s Absicht. Sogar montags.“** – Wie Sie auch in Krisenzeiten zuversichtlich bleiben:

„Wir leben in bewegten, schweren Zeiten. Die Welt ist – nicht erst seit Ausbruch des Virus oder des furchtbaren Krieges – VUKA, d. h., unser Leben ist gekennzeichnet durch zunehmende Volatilität, Ungewissheit, Komplexität und Ambiguität (Mehrdeutigkeit). Vielleicht fragen auch Sie sich, wie Sie all den daraus resultierenden Belastungen und Anforderungen gerecht werden können. Wie behalten Sie auch mitten im Sturm einen klaren Kopf? Wie können Sie kreative Ideen haben, die richtigen Entscheidungen treffen und souverän agieren? Wie gehen Sie konstruktiv mit Krisen um? Wie können Sie der ungewissen Zukunft – trotz allem – voller Zuversicht begegnen? Und wie kann es Ihnen gelingen, sich dabei auch noch die Freude am Leben und die Leichtigkeit zu bewahren?“

Moralinsaure Vorträge helfen jetzt nicht weiter. Konstruktive Ideen schon! Die präsentiert Ihnen Ralph Goldschmidt. Ein tiefsinniges und – bei aller „Schwere“ des Themas – sehr kurzweiliges Vortragsvergnügen. Versprochen!

Das MDR-Angebot für Labore

Alle rechtlichen Anforderungen an einem Ort zentral erfüllt!

Unsere Leistungen:

- Beratung vor Ort
- Alle erforderlichen Unterlagen
- Webinare „Verantwortliche Person” gemäß MDR
- Webinare „Medizinprodukteberater” nach §83 MPDG
- Kontinuierliche Betreuung
- Zertifikat über Erfüllung der MDR

Ihre Vorteile:

- Alle rechtlichen Verpflichtungen an einer Stelle immer im Blick
- MDR und QM immer aktuell
- Günstiger Preis inklusive aller Vorlagen-Dokumente
- Von Verbänden unabhängige Plattform
- Von Experten entwickelt und kontinuierlich betreut
- MDR-Paket abgestimmt auf Ihre Laborgröße

Erfahren Sie mehr zum PROXI-Angebot »MDR-TOOL« in einem kostenlosen Webinar!

Unser PROXI.-Team steht Ihnen gern für eine individuelle Terminabsprache zur Verfügung.

Kontaktieren Sie uns: ☎ 0221 - 28 35 60 ✉ qm@proxi.de

PROXI. MANAGEMENTSYSTEME
Am Botanischen Garten 57 • 50735 Köln
02 21/2 83 56-0 • www.proxi.de

ZDH ZERT
DIN EN ISO 9001
DIN EN ISO 14001
REG.-NR. Q/U1 0115444

PROFITIEREN SIE VOM FACHLICHEN AUSTAUSCH UND KOMPETENTER BERATUNG!

WIR SETZEN DINGE IN BEWEGUNG

picodent®
qualität pur. bewusst innovativ.

Innovative Produkte für die Zahntechnik

100% picodent®

+49 2267 6580 0 | +49 2267 6580 30 | picodent@picodent.de | www.picodent.de