

## **Protokoll**

**der 20. Generalversammlung der DENTAGEN Wirtschaftsverbund eG am Freitag, 05.07.2019, 11:10 – 12:45 Uhr, in der DENTAGEN-Geschäftsstelle in Waltrop**

**Teilnehmer:** siehe Teilnehmerliste

## **Tagesordnung:**

1. Eröffnung und Begrüßung
2. Feststellung der ordnungsgemäßen Ladung und der Beschlussfähigkeit
3. Bericht des Vorstandes über das Geschäftsjahr 2018 und Vorlage des Jahresabschlusses zum 31.12.2018 sowie Finanzplanung 2019
4. Bericht über die Tätigkeit des Aufsichtsrates gem. § 38 Abs. 1 GenG
5. Bericht über das Ergebnis der gesetzlichen Prüfung im Jahr 2019 und Erklärung des Aufsichtsrates hierzu
6. Beschlussfassung
  - a) über den Umfang der Bekanntgabe des Prüfungsberichtes
  - b) zur Feststellung des Jahresabschlusses 2018
  - c) zur Ergebnisverwendung 2018
7. Entlastung
  - a) der Mitglieder des Vorstandes
  - b) der Mitglieder des Aufsichtsrates für das Geschäftsjahr 2018
8. Wahl eines Mitglieds des Aufsichtsrates
9. Anträge

## **Zu 1.: Eröffnung und Begrüßung**

Herr Vernekohl begrüßt die Mitglieder im Namen des Vorstandes, des Aufsichtsrates und der gesamten Geschäftsführung zur 20. Generalversammlung im neuen Gebäude im Gewerbepark „Zeche Waltrop“, welches letztendlich nur ein Steinwurf entfernt vom alten Sitz entfernt liegt. Der Unterschied ist jedoch, dass sich das Gebäude nunmehr im Eigentum der Genossenschaft, also dem Eigentum aller Mitglieder, befindet.

Besonders begrüßt er Herrn Dominik Kitzinger, Bereichsleiter Prüfung und Betreuung Genossenschaften beim Genossenschaftsverband - Verband der Regionen e.V., der DENTAGEN immer wieder mit Rat und Tat zur Seite steht und auf das herzlichste willkommen ist, Herrn Christian Johannes, Steuerberater von der Firma ETL ADVISA Johannes & Kollegen GmbH und Frau Dipl. Wirtschaftsjuristin (FH) Gabriele Feist.

Ebenso herzlich begrüßt er die ehemaligen langjährigen Mitglieder des Aufsichtsrates Herrn Karl-Heinz Maurer und Herrn Wolfgang Altmann, die DENTAGEN auch im Geschäftsjahr 2018 in gewohnter Weise mit Rat und Tat zur Seite gestanden und unterstützt haben und spricht ihnen im Namen des Vorstands und des Aufsichtsrats seinen herzlichen Dank aus. Weiterhin begrüßt er Herrn Bernd Overwien.

Er bittet alle, sich von ihren Plätzen zu erheben, um allen Mitgliedern der DENTAGEN, die seit der letzten Generalversammlung von uns gegangen sind, zu gedenken.

Ein herzlicher Willkommensgruß und Dank gebührt natürlich den heute anwesenden Mitgliedern, die sich die Zeit nehmen, am wichtigsten Organ der Genossenschaft – der heutigen Generalversammlung – teilzunehmen.

Die anwesenden Mitglieder üben heute als Anteilseigner ihre Rechte in der Angelegenheit ihrer Genossenschaft aus und treffen wichtige Entscheidungen wie zum Beispiel bezüglich der Führung und der finanziellen Situation der Genossenschaft.

Herr Vernekohl eröffnet formal die 20. Generalversammlung der DENTAGEN Wirtschaftsverbund eG und leitet zum Punkt 2 der Tagesordnung über.

## **Zu 2.: Feststellung der ordnungsgemäßen Ladung und der Beschlussfähigkeit**

Herr Vernekohl stellt fest, dass die Einladung zur heutigen 20. Generalversammlung form- und fristgerecht unter Bekanntgabe der Tagesordnung durch unmittelbare Einladung aller Mitglieder mit Schreiben vom 12.06.2019 erfolgt ist. Die Mindestfrist gem. § 46 Abs. 1 Satz 1 GenG sowie gem. § 27 Ziffer 3 der Satzung von zwei Wochen ist damit gewahrt. Die geringfügige Überschreitung der vorgesehenen Frist des § 26 Ziffer 1 der Satzung, wonach die ordentliche Generalversammlung innerhalb der ersten 6 Monate nach Ablauf des Geschäftsjahres stattzufinden hat, ist unschädlich und ist allein dem Umstand geschuldet, dass sichergestellt werden sollte, dass die Versammlung am neuen Firmensitz stattfinden kann.

Die Versammlung ist in ihrer jetzigen zahlenmäßigen Besetzung lt. Satzung des DENTAGEN Wirtschaftsverbundes beschlussfähig. Die Mitglieder der Genossenschaft können sich durch Bevollmächtigte vertreten lassen. Gemäß § 25 Ziffer 4 der Satzung kann allerdings ein Bevollmächtigter nicht mehr als zwei Mitglieder zusätzlich zu seiner eigenen Stimme vertreten. Insgesamt sind in der heutigen 20. Generalversammlung zu Beginn 29 Stimmen vertreten. Gemäß § 32 Ziffer 2 der DENTAGEN-Satzung sind Stimmenthaltungen nicht vorgesehen und werden somit auch nicht berücksichtigt. Bei Entscheidungen gibt es nur ein "Ja" oder ein "Nein". Ebenso werden natürlich auch ungültige Stimmen nicht berücksichtigt.

Die Stimmenauszählungen werden von Frau Scheidel (Buchhaltung) und Frau Deimel (DENTAGENO-Logistik) vorgenommen.

Für das Gesamtprotokoll ist in gewohnter und vor allem zuverlässiger Weise Herr Landmesser verantwortlich, dem er an dieser Stelle auch für die Jahr für Jahr ausgeübte Tätigkeit dankt.

Der Jahresabschluss per 31.12.2018 mit Erläuterungen sowie der Ergebnisverwendungsvorschlag sind mit der Einladung zur Generalversammlung verschickt worden. Der Jahresabschluss mit allen Anlagen lag in der Geschäftsstelle in Waltrop zur Einsichtnahme durch die Mitglieder aus.

Herr Vernekohl fragt die Versammlung, ob gegen die von ihm getroffenen Feststellungen Einwände erhoben werden. Es gibt keine Einwände.

Bevor er die Beschlussfähigkeit der Generalversammlung feststellt, fragt er die Versammlung, ob allen anwesenden Mitgliedern die Stimmkarten ausgehändigt worden sind. Da dies der Fall ist, stellt er die Beschlussfähigkeit der Generalversammlung fest.

Herr Vernekohl schließt den Tagesordnungspunkt 2 und ruft den Tagesordnungspunkt 3 auf.

Er bittet die Vorstandsvorsitzende Karin Schulz zu dem Tagesordnungspunkt 3 vorzutragen.

### Zu 3.: Bericht des Vorstandes über das Geschäftsjahr 2018 und Vorlage des Jahresabschlusses zum 31.12.2018 sowie Finanzplanung 2019

Frau Schulz begrüßt ebenfalls die Anwesenden und trägt den folgenden **Jahresbericht 2018** vor:

Wir alle wissen, dass der Dentalmarkt seit Jahren tiefgreifenden Strukturveränderungen ausgesetzt ist, die allen Beteiligten massive Anpassungsprozesse abverlangen. Wir haben auf diese Entwicklungen reagiert und uns strategisch positioniert. Unser Blick ist eindeutig auf die Zukunft ausgerichtet mit dem Ziel, Ihnen ein Leistungspaket zu bieten, das Sie unterstützt, fördert und hilft, Ihre Unternehmen zu sichern.

Bevor ich über unsere Arbeit im letzten Jahr berichte, lassen Sie mich zunächst auf die wirtschaftliche und finanzielle Situation von DENTAGEN eingehen, Ihnen die wesentlichen Zahlen und Eckdaten aus der Bilanz 2018 erläutern und die Jahresplanung 2019 vorstellen.

Der Genossenschaft gehörten am 31.12.2018 864 Mitglieder an, 22 weniger als im Jahr zuvor. 54 Abgängen standen 32 neue Mitglieder gegenüber. Von den 54 Kündigungen waren 14 Übertragungen der Geschäftsanteile, 13 Austritte aufgrund von Geschäftsaufgabe, 3 Verkäufe ohne Übertragung, 3 wegen Insolvenz oder Liquidationsproblemen. 9 Mitglieder waren der Meinung, eine Mitgliedschaft bei DENTAGEN bringe keinen oder nur wenig Nutzen, 9 Mitglieder haben aufgrund der Gründung der DENTAGEN Technologie GmbH ihre Mitgliedschaft gekündigt und drei Mitglieder haben keinen Grund nennen wollen.

Unter dem Strich sind über 60 % der Austritte durch Verkauf/Übertragung, Geschäftsaufgabe oder Insolvenz begründet. Von 18 Mitgliedern wissen wir, dass sie unzufrieden mit DENTAGEN waren.

Für 2019 gibt es 57 Kündigungen, davon 7 Übertragungen, 15 wegen Geschäftsaufgabe, 6 wegen Verkauf ohne Übertragung, 4 aufgrund von Insolvenz bzw. Liquiditätsproblemen, 4 wegen der Laborgruppe und 16 Mitglieder sind der Meinung, sie erzielen ohne DENTAGEN gleich gute Konditionen und zögen nicht genügend Nutzen aus ihrer Mitgliedschaft.

Diese Zahlen belegen, dass auch im Jahr 2019 mehr als 55 % der Kündigungen durch Aufgabe der Geschäftstätigkeit begründet waren. 20 Mitglieder sind unzufrieden mit DENTAGEN.

Im Gegenzug haben wir bis jetzt 12 Neumitglieder gewinnen können. Diese Mitgliederentwicklung kann uns nicht zufriedenstellen. Wir werden auf diese Herausforderung reagieren, uns noch stärker mitgliederorientiert aufstellen, unsere Leistungen weiterentwickeln und das Dienstleistungsangebot für unsere Mitglieder weiter ausbauen.

Der ZR-Umsatz hat sich in 2018 erhöht (3,5 %) erhöht. Er betrug Brutto TEUR 28.075,4 und ist damit um rund TEUR 965,1 gestiegen.

Mit sechs Kooperationspartnern haben wir 60,7 % des gesamten ZR-Umsatzes getätigt.

An der Spitze Straumann, dann DT&Shop, Camlog, Kulzer, Degudent Dentsply und Dentsply Implants.

Umsatzsteigerungen bei Straumann (39,8 %), Camlog (1,6 %), Dentsply Implants (3,8 %) stehen Rückgänge bei DT&Shop (-0,2 %), Kulzer (-2,1 %) sowie Degudent Dentsply (-18 %) gegenüber.

Trotz des gestiegenen ZR-Umsatzes sind die ZR-Provisionen um TEUR 27,9 (-2,7 %) gesunken. Das liegt vor allem darin begründet, dass neben den weiterhin rückläufigen Umsätzen bei Edelmetalllegierungen die drei Implantathersteller zu den sechs größten Lieferanten zählen und wir dort geringere ZR-Provisionen erhalten.

Die hohe Umsatzsteigerung bei Straumann ist darauf zurückzuführen, dass Medentika ab März 2018 zur Straumann-Gruppe gehört und daher Medentika Produkte wieder zentralreguliert wurden.

Wie Sie wissen, hat Straumann den Vertrag mit DENTAGEN zum 31.12.2018 gekündigt. Damit fallen in 2019 die Zentralregulierungsumsätze von Straumann und Medentika weg, was einer ZR-Provisionseinbuße von knapp TEUR 45 entspricht.

Mit den verminderten ZR-Provisionen ist auch der Umsatz unserer Genossenschaft gesunken. In den Umsatzerlösen enthalten sind vor allem die ZR- und Delcredere-Provisionen, die Erlöse aus unserem Depot DENTAGENO-Logistik sowie aus dem Mitgliedsbeitrag. Der Umsatz hat sich um TEUR 159,5 (5,2 %) auf TEUR 2.881,4 verringert. Die Gründe liegen vor allem im Rückgang bei DENTAGENO-Logistik (-TEUR 181,7). Demgegenüber sind die Erlöse aus den weiter berechneten UPS-Paketgebühren um TEUR 48,1 bzw. 10,8 % gestiegen.

Das Ergebnis vor Ertragssteuern beläuft sich auf TEUR 210,2 und ist damit um TEUR 65 niedriger als im Vorjahr. Das liegt darin begründet, dass wir neben den geringeren Umsatzerlösen Zinsaufwendungen in Höhe von TEUR 42,6 hatten.

Für die letzten Geschäftsjahre hatten wir eine genossenschaftliche Rückvergütung von 0,4% des ZR-Nettoumsatzes gezahlt. Auch für das Jahr 2018 haben wir aufgrund unseres Betriebsergebnisses eine Rückvergütung beschlossen. Sie soll wieder 0,4% des ZR-Nettoumsatzes betragen – das sind TEUR 94,4. Laut Satzung wird die Warenrückvergütung bis zur Volleinzahlung der Geschäftsanteile zu 10% den Geschäftsguthaben gutgeschrieben. 90% werden ausbezahlt.

Nach Abzug der Rückvergütung in Höhe von TEUR 94,4 und Berücksichtigung der gewinnabhängigen Steuern in Höhe von TEUR 79,7 können wir für 2018 einen Jahresüberschuss von TEUR 36,1 ausweisen. Nach Verrechnung des Gewinnvortrags von TEUR 359,4 und satzungsgemäßer Rücklagendotierungen von TEUR 99 beläuft sich der Bilanzgewinn auf TEUR 296,4.

Die Zahlen aus der Bilanz 2018 zeigen, dass wir uns noch weiterhin auf Kurs befinden, aber sie machen auch deutlich, dass die prognostizierten und häufig beschriebenen Entwicklungstendenzen spürbar sind und dass der Anpassungsprozess, wie wir ihn mit der Erweiterung unseres Geschäftsbereiches – mit der DENTAGEN Technologie – eingeleitet haben, nötig war und eindeutig auf die Zukunft ausgerichtet ist.

Unsere in jedem Fall zufriedenstellende wirtschaftliche Situation belegt das bilanzielle Eigenkapital, das am 31.12.18 TEUR 1.755,5 beträgt und sich damit gegenüber dem Vorjahr um TEUR 36,6 erhöht hat. Die bilanzielle Eigenkapitalquote beträgt 27,9 %. Unsere Eigenkapitalbasis ist angemessen.

Damit bin ich bei der Finanzplanung 2019 angelangt.

In unserer Planung für das operative Geschäft gehen wir von Einnahmen in Höhe von TEUR 2.147 aus und Ausgaben in Höhe von TEUR 2.084 aus, so dass sich ein kalkuliertes Ergebnis von TEUR 63 ergibt. Laut unserer Planungsrechnung und der eingefügten Ist-Daten sowie der BWA von April weisen wir ein positives Ergebnis von TEUR 1,6 aus. In diesem Ergebnis sind Zinsbelastungen in Höhe von knapp TEUR 23 enthalten, so dass wir bis jetzt im Soll liegen.

Bevor ich Ihnen einen Überblick über unsere Arbeit und unsere Schwerpunkte im letzten Jahr, über Neuigkeiten und Pläne gebe, lassen Sie mich der Vollständigkeit halber einige Zahlen zu unseren beiden Tochterfirmen D+S Consulting und Management GmbH sowie DENTAGEN Technologie GmbH nennen.

DENTAGEN hat bekanntlich im März 2007 die gesamten Geschäftsanteile der D+S GmbH erworben. Gegenstand des Unternehmens waren und sind vor allem die unterstützende Abwicklung des ZR-Geschäfts sowie EDV-Dienstleistungen.

Die wirtschaftlichen Verhältnisse sind in Ordnung. D+S erzielte im Jahr 2018 einen Jahresüberschuss von TEUR 19,6 gegenüber TEUR 6,6 im Vorjahr. Das Eigenkapital von D+S beläuft sich zum 31.12.2018 auf TEUR 201,3.

DENTAGEN Technologie GmbH wurde Mitte Dezember 2017 gegründet. Sie ist ebenfalls eine 100 %-Tochter von DENTAGEN.

DENTAGEN Technologie hat im ersten Quartal 2018 den Geschäftsbetrieb aufgenommen und erzielte nach einem Fehlbetrag von TEUR 25,8 im Vorjahr einen Jahresüberschuss von TEUR 1,6 in 2018.

Der Geschäftsführer Herr Claus-Hinrich Beckmann wird jetzt über die Geschäftstätigkeit, die Pläne und Ziele der DENTAGEN Technologie GmbH berichten."

Herr Beckmann führt aus, dass DENTAGEN seine Mitglieder vor zwei Jahren über die DENTAGEN-Laborgruppe informiert hat. Nach der Gründung der DENTAGEN Technologie GmbH im Dezember 2017 wurden bis jetzt zwei Labore gekauft und zu einem Labor mit Sitz in Soest zusammengeführt. An dieser Stelle dankt er dem Laborleiter Nick Bienert für seine geleistete Arbeit. Er teilt weiter mit, dass DENTAGEN noch 2-3 Labore übernehmen will. In diesen Laboren sollen speziell auf Dentallabore abgestimmte Dienstleistungen entwickelt werden. DENTAGEN hat ein Bewertungsverfahren entwickelt und will die Mitglieder auch in diesem Bereich unterstützen.

Insgesamt sollen Dienstleistungen in den folgenden vier Bereichen entwickelt werden.

- Marketing
- Management und Organisation
- Einkauf
- Technologie

Ziel ist es, den Mitgliedern die Arbeit in diesen Bereichen abzunehmen, so dass diese sich auf das wesentliche konzentrieren können und durch DENTAGEN gestärkt werden.

Herr Ludewig gibt zum ersten Modul „Marketing“ und folgenden Bericht:

„Vielen Dank Herr Beckmann!

Sehr geehrter Aufsichtsrat, sehr geehrter Vorstand, sehr geehrte Damen und Herren!

Ich darf Ihnen heute das neue Dienstleistungspaket „Marketing und Vertriebsunterstützung“ (siehe Folie 1) präsentieren, welches wir in Kürze starten wollen.

Da ich zum ersten Mal vor Ihnen sprechen darf, möchte ich mich ganz kurz vorstellen: Mein Name ist Peter Ludewig, bin 51 Jahre alt und in Berlin geboren. Ich habe eine kaufmännische Ausbildung absolviert und BWL zum Dipl.-Betriebswirt (FH) studiert – mit dem Schwerpunkt Marketing. Meine Karriere habe ich im Baustoff-Großhandel begonnen, wo ich zunächst als Niederlassungsleiter in einem großen Konzern und später dann als Geschäftsführer in mittelständischen Unternehmen tätig war. Dann bin ich in die Industrie als Vertriebsleiter mit nationaler und später auch internationaler Umsatzverantwortung gewechselt (erst Landschaftspflegemaschinen und dann Baustellenabsicherungsgeräte). Die letzten 3 Jahre war ich dann als Geschäftsführer eines kleineren Industriebetriebes (Warn- und Signalanlagen f. Einsatzfahrzeuge) tätig. Auch wenn Sie aufmerksam zugehört haben, werden Sie das Stichwort „Zahntechnik“ nicht gehört haben.

Ich habe im April das erste Mal ein Dentallabor von innen gesehen und bitte deshalb um etwas „Welpenschutz“. Aber ich behaupte jetzt einfach mal von mir schnell zu lernen und manchmal ist es vielleicht nicht verkehrt, die Perspektive zu wechseln, über den Tellerrand hinauszuschauen und zu gucken, wie das denn andere Branchen „so machen“, weil es – das weiß ich aus Erfahrung – nicht nur „Betriebsblindheit“, sondern auch eine Art „Branchenblindheit“ gibt.

Wenn ich aber völlig daneben liegen sollte, bitte ich um einen kleinen Fingerzeig. Ansonsten halte ich es nach dem Spruch, der Kurt Tucholsky nachgesagt wird: „Alle sagten das geht nicht! Dann kam einer, der wusste das nicht und hat es einfach getan!“

Bei kleinen und mittleren Dentallaboren versagen oft die klassischen Organigramme und hierarchischen Darstellungen von Unternehmen. Diese passen meistens nur für sehr große Unternehmen. Ich habe deshalb mal eine andere Darstellung gewählt, bei der der Laborunternehmer nicht einsam oben an der Spitze befindet, sondern genau in der Mitte des Unternehmens und jeweils ein Teil jedes einzelnen Bereiches (siehe Folie 2). Der Inhaber eines Dentallabors kann in der Regel nicht über allem ‚thronen‘ und Aufgaben delegieren – vielmehr muss er im wahrsten Sinne des Wortes „selbst Hand anlegen“. Der Unternehmer muss deshalb auf allen Feldern möglichst gut „spielen“ können, um im Wettbewerb bestehen zu können. Dabei wird er von dem Team, welches er zusammengestellt hat, unterstützt. Sie als Mitglieder einer Genossenschaft erhalten aber noch zusätzliche Unterstützung von DENTAGEN – Ihre Genossenschaft, Ihr starkes Netzwerk.

„Was dem einzelnen nicht möglich ist, das vermögen viele.“ Der ursprüngliche Gedanke war die Zusammenarbeit im Bereich links unten, also der ‚Einkauf‘. Die Vorteile des gemeinsamen Einkaufs sind offensichtlich und bedürfen keiner weiteren Erläuterung. DENTAGEN hat aber in den letzten Jahren auch andere Dienstleistungen für Sie entwickelt und für Sie im Angebot, die in das Feld oben rechts, also ‚Organisation/Management/Personal‘ gehören, z.B. die Unterstützung bei der Umsetzung der Datenschutz-Verordnung oder die betriebliche Krankenzusatzversicherung für Ihre Mitarbeiter.

Nun will Sie DENTAGEN auch in den anderen Bereichen bei Ihrer unternehmerischen Tätigkeit unterstützen. Der Genossenschaftsgedanke steht dabei im Vordergrund: Was kann in einem starken Netzwerk ermöglicht werden, was der Einzelne gar nicht kann, nicht so gut kann, nicht so kostengünstig kann oder nicht so schnell erledigen kann.

Deshalb entwickelt DENTAGEN für die 4 Bereiche umfassende Dienstleistungspakete, die sie bei Ihrer unternehmerischen Tätigkeit unterstützen sollen. Wir beginnen mit dem Feld links-oben, also ‚Vertrieb und Marketing‘, weil vor allem die **Herausforderungen des Marktes** immer größer werden.

Die Herausforderungen, die ja nicht mehr Probleme genannt werden sollen, will ich hier nur stichpunktartig aufzählen (siehe Folie 3).

- **Konzentration auf Kundenseite:** Weniger Einzelpraxen, mehr große Praxen (ZMVZs) und zum Teil Zahnarztketten (ZMVZ-Ketten, z.B. Jacobs, Colosseum)
- **Schrumpfender Marktanteil der gewerblichen Dentallabore:** Praxislabore, Auslandszahnersatz, Industrielle Herstellung von Zahnersatz und Chairside
- **Digitalisierung für kleinere Labore schwieriger zu bewältigen:** (Intraoral-)Scanner, CAD/CAM-Fräsen, Additive Fertigung
- **Konzentration im Bereich der Dentallabore:** durch Großlabore oder Laborketten (z. B. Flemming, Lorenz), oder aber auch andere Verbundgruppen mit mehr oder weniger starker Zusammenarbeit (z. B. Compedent), die kleinen ‚autarken‘ Laboren das Leben schwer machen
- **„Laborsterben“:** Experten rechnen mit einer Reduzierung der Labore auf ca. 5.000 (30 % Rückgang)
- **Fachpersonalmangel/Nachwuchsprobleme/Nachfolgeprobleme:** Gewerbliche Labore finden keinen Nachfolger bei altersbedingter Geschäftsaufgabe; Selbständigkeit verliert bei jungen Leuten zunehmend an Reiz. Freizeit, Work-Life-Balance, Vereinbarkeit von Kindern und Beruf wichtiger; immer weniger junge Leute interessieren sich für das Zahntechniker-Handwerk und ausgebildete Zahntechniker werden von Praxislaboren und Industrie (auch branchenfern) abgeworben

DENTAGEN, als Ihr starkes Netzwerk, möchte Sie dabei unterstützen diese Herausforderungen zu bewältigen. Das sind unsere **Ziele** (siehe Folie 4):

Wir möchten, dass Sie sich noch besser im härter werdenden Wettbewerb behaupten können. Wir wollen, dass Sie auch Großlabore und Niederlassungen von Laborketten „Paroli“ bieten können.

Dafür entwickeln wir neue Dienstleistungen, die wir auch in unseren Musterlaboren – zurzeit erst ein Labor – testen und ausprobieren. Was heißt das konkret?

Wir wollen, dass Sie mehr Umsatz machen! Kunden halten, binden und neue hinzugewinnen! Wir wollen, dass Sie Kosten sparen, weil es auch im Marketing Größenvorteile gibt, also sogenannte ‚Skaleneffekte‘ – denken Sie nur an Werbe-/Streuartikel oder Mailing-Aktionen. Wir wollen den Wert Ihres Unternehmens erhalten bzw. steigern! Wir wollen Sie zeitlich entlasten! Marketing und Vertrieb werden effizienter und einige Tätigkeiten, nehmen wir Ihnen ganz ab! Zusammengefasst: Mehr Gewinn und bessere Lebensqualität für Sie!

Wie sieht nun also das **Dienstleistungspaket ‚Marketing und Vertriebsunterstützung‘** aus (siehe Folie 5 & 6)? Die erste Komponente und einer der zentralen Begriffe des Marketings ist das **Alleinstellungsmerkmal** (siehe Folie 7).

Beim Alleinstellungsmerkmal oder USP (Unique Selling Proposition) geht es darum, wie Sie sich vom Wettbewerb abheben können. Dadurch, dass Sie sich für eine DENTAGEN-Mitgliedschaft entschieden haben und sich vielleicht auch bald für die neuen Dienstleistungspakete entscheiden, bekommen Sie zusätzlich zu den Alleinstellungsmerkmalen, die Sie sich für Ihr Unternehmen erarbeitet haben, automatisch einen weiteren dazu. Denn Sie bieten die Kombination aus einem persönlichen, handwerklichen Meisterservice vor Ort und die Integration in einem starken Netzwerk an. Zahnärzte wollen einen persönlichen Service mit möglichst kurzen Wegen. Sie wollen persönliche und individuelle Fachberatung. Sie wollen auch individuelle Anforderungen erfüllt sehen. Sie möchten mit demjenigen, der die Arbeit erstellt sprechen können, wollen auch mal ‚König Kunde‘ sein und nicht nur ‚eine Kundennummer unter vielen anderen. Gleichzeitig wollen die Praxen aber auch super günstige Preise. Und ein komplettes Servicepaket rund um den Zahnersatz soll es dann auch sein. Und bei speziellen Arbeiten möchte man auch nicht immer einen anderen Partner suchen. Das sind alles Anforderungen, die ein großes Labor oft viel besser erfüllen kann.

Mit den umfassenden Dienstleistungspaketen von DENTAGEN werden Sie in der Lage sein beides zu bieten: Persönlicher Meisterservice vor Ort, aber durch die Integration in einem starken Netzwerk können Sie auch Leistungen und Konditionen bieten, die sonst nur große Unternehmen bieten – eine starke Kombination! Ein starkes Alleinstellungsmerkmal mit dem Sie sich vom Wettbewerb abheben können.

Auch im Marketing/Vertrieb gibt es seit langem einen Trend zum „Online-Marketing“, der das klassische „Print-Marketing“ nicht ersetzt hat, aber zunehmend wichtiger wird, deshalb fahren wir fort mit der **professionellen Homepage** (siehe Folie 8).

Die professionelle Homepage wird dabei auf dem neuesten Stand der Technik sein. Sie sieht dabei nicht nur sehr ansprechend aus und bietet nicht nur viele Informationen. Wir sorgen auch dafür, dass Ihre Homepage in Ihrer Region bei „Zahntechnik“ vorne bei Google steht.

Dazu gehört nicht nur die automatische Anpassung an Browser und Endgeräte, sondern auch Verlinkungen und die Verwendung von Stichwörtern.

Wir sorgen mit der Homepage aber nicht dafür, dass Sie im Google-Ranking vorne sind – wir sorgen auch dafür, dass Sie es bleiben. Und hier heißt das Zauberwort „Content“, also Inhalte. Wir beschicken Ihre Homepage zentral mit regelmäßigen Nachrichten und Wissenswertem aus der Dentalwelt. Die regelmäßige Aktualisierung macht Ihre Seite interessanter und verbessert das Google-Ranking.

Daneben haben Sie die Möglichkeit ‚kinderleicht‘ eigene individuelle Inhalte einzustellen. Gerade die Mischung aus zentralen Themen und lokalen Informationen ergeben ein hochinteressantes und informatives Gesamtbild, das Ihre Kunden sehr zu schätzen wissen werden.

Da im Online-Marketing lange Texte nur bei speziellen Interessenlagen gelesen werden, kommt den Fotos besondere Bedeutung zu – diese werden professionell von einem Fotografen vor Ort bei Ihnen erstellt. Im Vordergrund steht dabei der Mensch, also Sie und Ihr Team, der persönliche Service und die komplexe Handwerkskunst werden besonders herausgestellt.

Aber es geht nicht nur Online, dem klassischen Print-Marketing, kommt immer noch eine große Bedeutung zu. Deshalb kommen wir nun zum **Image-Flyer** (siehe Folie 9).

Basierend auf der Homepage erstellen wir einen professionellen und individuellen Image-Flyer für Sie. Dabei verwenden wir Fotos und Texte der erstellten Homepage, damit der persönliche Handwerker-Service wieder im Vordergrund steht. Außerdem kommt es so zu einem Wiedererkennungseffekt. Der Image-Flyer kann vielfältig verwendet werden und man hat immer „etwas zum dalassen“. So ist der Image-Flyer die erweiterte Visitenkarte zur Erhöhung des Bekanntheitsgrades und Bildung eines Netzwerkes.

Apropos Netzwerk – jetzt kommen wir zu den **sozialen Netzwerken** (siehe Folie 10). Wir richten in den beiden wichtigsten professionellen Netzwerken einen Account für Sie ein. XING und LinkedIn sind die sozialen Netzwerke, wenn es um die Vernetzung im beruflichen Umfeld geht. Auch hierfür wird wieder der zentrale Content eingebracht – natürlich angepasst an das jeweilige Medium. Mit zusätzlichem lokalem Content schaffen Sie sich noch mehr Aufmerksamkeit und bauen ein starkes Netzwerk auf. Xing und LinkedIn sind hervorragend zur Vernetzung in der gesamten Dentalbranche geeignet – in Richtung Industrie, Depots, Kunden und anderen Laboren. Die Verlinkung schafft auch mehr „Traffic“ und damit mehr „Clicks“ auf der Homepage.

Ein Nebeneffekt sei noch erwähnt: Junge Leute benutzen die sozialen Netzwerke XING und LinkedIn auch zur Jobsuche – hier gibt es also auch die Möglichkeit, Fachkräfte zu rekrutieren.

Marketing kommt von Marke und da kommt auch Ihr Logo ins Spiel. Der Fachmann spricht von Corporate Identity und den damit verbundenen Wiedererkennungseffekt beim Kunden und dafür erhalten Sie ein **Starterpaket**:

Das Marketing-Starterpaket basiert auf der Idee der „Kraft der zwei Marken“ (siehe Folie 11): Zum einen die lokale Marke des Dentallabors vor Ort und zum anderen DENTAGEN als überregionale Marke. Ausgedrückt durch den dezenten Zusatz „Wir haben das DENTAGEN“ im Logo.

Der Hinweis auf die Zugehörigkeit zum starken Netzwerk DENTAGEN passt sich dabei zurückhaltend Ihrem Logo an. Haben Sie bereits eine ‚Hausfarbe‘, die Sie auch behalten wollen, so ist dies kein Problem, die Beispiele oben zeigen es. Natürlich haben wir auch nichts dagegen, wenn Sie sich für die DENTAGEN-Farbe Orange entscheiden sollten.

Das Starterpaket besteht zum einen aus einer konkreten „Werkzeugkiste“, in die Sie sofort „reingreifen“ dürfen. Zum anderen bekommen Sie eine Sammlung von Gestaltungsvorlagen, die Sie zur Umsetzung mit einem Partner vor Ort verwenden können (siehe Folie 12):

- Briefpapier, Auftragsblöcke, Notizblöcke, Visitenkarten
- Teambekleidung (Polo-Shirt), Arbeitskleidung (Laborkittel)
- Aufkleber-Universal
- Werbe/Deko-Material für Empfang/Patientenraum/Labor (Plakat, Poster, Uhr etc.)
- Firmenschild/Aufkleber (Vorlagen)
- Fahrzeugfolierung (Vorlagen)
- Streuartikel/Werbegeschenke
- Praxis-Flyer (Image)
- Anzeigen-Vorlage für regionale Anzeigen
- Flyer-Vorlage für regionale Aktionen
- Ausstattung für lokale Events (Rolldisplay, Mini-Theke, Beachflag etc.)

Auf unseren neuen Claim „Wir haben das DENTAGEN“ möchte ich noch etwas tiefer eingehen, weil er weitere Vorteile bietet (siehe Folie 13). Denn nur mit einem kombinierten angelegten Marktauftritt ist die Bildung einer Eigenmarke bzw. Handelsmarke möglich. Und eine Eigenmarke bietet viele Vorteile. Gerade weil es bei Industrie und Depots Tendenzen zur zunehmenden „Ausschaltung“ des gewerblichen Dentallabors gibt, bringt die Einführung einer Eigenmarke viele Vorteile, um seinen Platz in der Lieferkette zu sichern:

- Eigenmarke reduziert Lieferantenabhängigkeit (Austausch des Herstellers möglich)
- Eigenmarke verbessert die Kundenbindung
- Eigenmarke macht gemeinsame Werbeaktionen möglich
- Eigenmarke hilft bei der Lieferantenkonzentration und damit der Verbesserung des Deckungsbeitrages



- Eigenmarke Einkauf → Verbrauchsmaterial
- „Handelsmarke“ Verkauf → eigene Krone/Brücke

Aber auch der Aufbau einer Arbeitgebermarke (Employer Branding; siehe Folie 14) ist nur mit einem gemeinsamen Auftritt zu erreichen. Die Gewinnung und Bindung von guten Mitarbeitern bekommt immer größere Bedeutung. Hierzu gehören u. a. demographische Entwicklung, Nachwuchsmangel, attraktive Gehälter in Laborketten, Praxislaboren und Industrie (auch branchenfern).

**Marke des Unternehmens vor Ort:** hoher lokaler Bekanntheitsgrad, steht für die oft familiäre Atmosphäre eines kleinen Teams in das man sich einbringen kann – „man ist nicht nur eine kleine Nummer“ bzw. nicht nur ein „Rädchen“

**Übergreifende Marke des starken DENTAGEN-Netzwerkes** mit überregionalem Bekanntheitsgrad. Die Mitgliedschaft in einem starken Netzwerk gibt dem Mitarbeiter ein „sicheres Gefühl“, wie es sonst nur große Unternehmen vermitteln können

→ **Nur mit der „Doppelmarke“ ist der Aufbau einer starken Eigen- und Arbeitgebermarke möglich.**

Die „Kraft der 2 Marken“ ist auch für den nächsten Teil des Pakets wichtig:

Zentraler Bestandteil des Dienstleistungspaketes ist die Fortbildungsakademie für Zahnärzte und Praxispersonal (siehe Folie 15). Die Verpflichtung der Zahnärzte zur ständigen Fortbildung sorgt für eine nie abreißende Nachfrage nach Fortbildungsseminaren. Unter anderem bieten Industrie, Depots und große Labore diese Seminare an, weil Sie den persönlichen Kontakt zum Kunden ermöglichen. Ein einzelnes Labor ist oft nicht in der Lage, genügend Teilnehmer zu finden, geschweige denn, den erheblichen Organisationsaufwand zu betreiben. Doch was allein nicht möglich ist, schaffen wir im starken DENTAGEN-Netzwerk:

DENTAGEN organisiert und koordiniert zentral die Seminare, welche dann in allen relevanten Regionen Deutschlands durchgeführt werden. Dabei greift DENTAGEN auf das starke Partnernetzwerk zurück. Durch die regional „flächendeckende“ Durchführung können die Seminare von mehreren DENTAGEN-Mitgliedern gemeinsam als Marketing-Instrument genutzt werden.

Jedes Seminar ist dabei eine „Kampagne“: Briefing der mitmachenden Labore; Einladung der Zahnärzte: Mailing (on/offline); Flyer (Aufhänger für persönliche Akquise vor Ort); telefonisches Nachfassen (zentral); Durchführung der Seminare im DENTAGEN-Branding: Ausstattung der Seminarräume; Wegweiser im Hotel; Gestaltung der Seminarunterlagen und Präsentationsmaterialien; Teilnehmer-Paket (Informationen + Werbegeschenke); Nachbearbeitung: Zertifikat + Fotos

Die Seminare können hervorragend und vielfältig in Marketing und Vertrieb eingesetzt werden: Gerade mit den Fachthemen ist eine Begegnung mit dem Zahnarzt auf Augenhöhe möglich. Schon die Übergabe der Einladung kann für einen persönlichen Besuch genutzt werden. Der „Aufhänger Fortbildungsseminar“ hilft dabei auch einen Termin zu bekommen oder überhaupt erstmal an der zahnmedizinischen Fachkraft, die versucht Chefin oder Chef abzuschirmen, vorbeizukommen. Das Seminar bietet wiederum Gelegenheit zum persönlichen Gespräch, Small Talk und „Fachsimpeln“. Auf einem eigenen kleinen Infostand können auch noch weitere Informationen angeboten werden. Und nach dem Seminar kann dann noch die Übergabe des Zertifikats (vielleicht sogar mit Fotos) zu einem weiteren angenehmen Kundenkontakt genutzt werden.

Mit der nächsten Paketkomponente gehen wir noch einen Schritt weiter.

Patienten klagen häufig über hohe Preise für Zahnersatz und über 40% der Patienten vermissen eine eingehende Beratung, das wollen wir ändern und werden deshalb unsere schon bestehenden Informationen für Patienten (HKP-Übersetzer und Technikwelt; siehe Folie 16) vollkommen neu aufstellen.

#### **Ziel: Bessere Informationen und Beratung**

- Informationen über die kostenintensive Ausstattung eines Dentallabors,
- Vorteile einer ortsnahen Versorgung
- durchdachte, körperverträgliche Materialauswahl

- Labor auch für Patienten öffnen
- aufwändiger Herstellungsprozess für Zahntechnik zeigen
- individuelle Zahnfarbenbestimmung im Labor
- „Beauty-Aspekt“ betonen: ästhetischer Zahnersatz ist Investition in ein schönes Lächeln und gutes Aussehen

So findet der Patient umfassende und immer aktuelle Informationen auf der neuen Website und wendet sich direkt an ein DENTAGEN-Mitglied vor Ort. Ziele sind:

- DENTAGEN-Mitglied führt dem Zahnarzt Kunden zu = Kundenbindung
- DENTAGEN-Mitglied beeinflusst Zahnarztwahl (treue Kunden des DENTAGEN-Mitglieds ohne Praxislabor, Auslandszahnersatz, Industrie etc.)
- DENTAGEN-Mitglied berät Patienten zu höherwertigem Zahnersatz
- DENTAGEN-Mitglied informiert über Möglichkeit der Patienten-Teilzahlung

Und jetzt kommt ein Tool, das Patienten und Zahnärzten gleichermaßen unterstützt: In den meisten Fällen übernimmt der Zahnarzt Information und Beratung der Patienten. Das Dentallabor sollte ihn dabei weitestgehend unterstützen. Ein Musterkoffer bietet dafür eine gute Grundlage, aber er kostet mehrere tausend Euro und kann deshalb eigentlich nur an sehr gute Kunden herausgegeben werden. Deshalb kommt von DENTAGEN der „digitale Musterkoffer“, der auch an Neukunden und Kunden, zu denen keine enge Bindung besteht, herausgegeben werden kann.

Die Beratungs-App (siehe Folie 17) bietet umfangreiche Informationen, hochwertige Fotos und erläuternde Bilder. Durch das App-Format sind Aktualisierungen jederzeit möglich, außerdem kann Umfang, Dauer und Art der Nutzung statistisch nachverfolgt werden. Mit dem Tablet gelingt eine sehr moderne ‚Anmutung‘ und nimmt nicht so viel Platz weg wie ein Musterkoffer

Bevor wir jedoch zu digital werden, gehen wir noch einmal „offline“.

Wir werden individualisierte Mailingaktionen (siehe Folie 18) zentral durchführen. Mailing-Aktionen haben nach wie vor einen hohen Stellenwert, wenn es darum geht mit Stammkunden in Kontakt zu bleiben und um bei potenziellen Kunden auf sich aufmerksam zu machen: Durch die zentrale Durchführung der Mailings ist der zeitliche Aufwand für das DENTAGEN-Mitglied sehr niedrig.

Niedrig sind auch die Kosten, da die Vorteile eines zentralen Drucks und der Portooptimierung genutzt werden können. Trotzdem der zentralen Durchführung, wird es Möglichkeiten zur Individualisierung geben und außerdem werden wir regional differenzieren. Mit den professionell gestalteten Aktionen kann die eigene Fachkompetenz herausgestellt werden, dabei können die Aktionen auch als ‚Gesprächsaufhänger‘ für die Kundenakquisition genutzt werden. Die Mailings sind stets einem aktuellen „Thema“ gewidmet, wobei die Mailing-Aktionen sich mit den Fortbildungs-Seminaren abwechseln werden. So entstehen regelmäßige Kundenkontakt und ständige Präsenz. Die Themen werden in enger Zusammenarbeit mit einem oder gleich mehreren Kooperationspartnern entwickelt. So wird später auch eine Themen-Kombination mit den Fortbildungsseminaren und/oder gemeinsamen Einkaufsaktionen möglich sein.

Die nachfolgende Paketkomponente hilft bei der Umsetzung der bislang vorgestellten Komponenten.

**Mit dem umfassenden DENTAGEN-Dienstleistungspaket ist der Laborunternehmer für Vertrieb und Marketing hervorragend gerüstet. Ein spezielles DENTAGEN-Seminar** (siehe Folie 19) für Vertrieb und Marketing in Dentallaboren vervollständigt das Dienstleistungspaket mit Tipps und Tricks, die sofort ein- und umgesetzt werden können.

Inbegriffen sind Motivation für den Vertrieb, aber auch mehr Sicherheit und Selbstvertrauen im Umgang mit Kunden. In Kombination mit dem Dienstleistungspaket entsteht so auch eine sehr hohe Effizienz:

Ziel sollte sein, dass der Laborunternehmer **lediglich** ca. ½ Arbeitstag pro Woche für Marketing und Vertriebsvorbereitung und ca. ½ Arbeitstag pro Woche für Außendienst investiert, dann ist das Labor perfekt und optimal aufgestellt.

Durch das umfassende DENTAGEN-Dienstleistungspaket, verbleiben lediglich die folgenden Aufgaben im Dentallabor:

**Marketing:** Pflege und Aktualisierung der lokalen Internetpräsenz und sozialen Medien; regionale Umsetzung der von der Zentrale vorbereiteten Aktionen

**Vertrieb:** Teilnahme an den in der Region durchgeführten Seminaren für Zahnärzte; wichtige Kunden (z.B. Stamm- und Neukunden) persönlich besuchen

Nun kommen wir zum vorerst letzten Bestandteil des Marketings und Vertriebsunterstützungspaketes. Der erste Bestandteil war das ‚zentrale Alleinstellungsmerkmal‘ (siehe Folie 20) und die letzte Komponente des Paketes ist nun ein lokaler bzw. individueller USP.

Das Vorhandensein eines USPs ist auch für kleine Unternehmen (Dentallabore) von sehr großer Bedeutung. Sollte sich zum Start kein USP identifizieren lassen, so können einige **Spezialisierungsrichtungen** von DENTAGEN zur Auswahl gestellt werden. Die Auswahl erfolgt durch den Laborunternehmen.

- DENTAGEN organisiert erforderliche Schulungen (Industrie o. ‚extern‘)
- DENTAGEN stellt für das Mitglied ein Starter-Kit zusammen
- DENTAGEN stellt dem Mitglied ein Zertifikat aus: „DENTAGEN zertifiziertes Spezial-Labor für XY“ inkl. „Siegel“ zur Verfügung“
- DENTAGEN stellt dem Mitglied Vorlagen zur werblichen Nutzung der neuen Spezialisierung zur Verfügung (z.B. Homepage, Ergänzung Image-Flyer etc.)
- DENTAGEN organisiert eine Mailing-Aktion zum Versand an die Zahnarztpraxen in der PLZ-Region des Mitglieds
- Die Spezialisierung des Mitglieds wird in das DENTAGEN-Intranet eingestellt, so dass sie für andere Mitglieder sichtbar und ggfs. nutzbar wird
- Je nach Größe des Dentallabors sind natürlich auch mehrere Spezialisierungen möglich

Das war nun der letzte Teil des Pakets. Wir werden das Paket mit Hochdruck fertigstellen. Wenn Sie Interesse an dem Paket haben sollten, bitte ich Sie das ausliegende Formular auszufüllen, dann gehören Sie jeweils zu den Ersten, die weitere aktualisierte Informationen erhalten.

Zum Schluss noch eine Kurzzusammenfassung und ein Ausblick auf das, was noch kommt (siehe Folie 21). Nach dem Marketing-Paket werden wir uns an die Erstellung der anderen 3 Komponenten machen – in der Tabelle sehen Sie schon vorab einige Schlagworte und Ideen zu diesen Paketen.

Am Ende, wenn alle 4 Pakete fertiggestellt sein werden, ergibt sich ein umfassendes Konzept, das mit seinen zahlreichen Dienstleistungen, Sie als DENTAGEN-Mitglied in allen relevanten Unternehmensbereichen unterstützt. Dieses umfassende Konzept könnte dann auch als Franchise-Konzept bezeichnet und gegebenenfalls angeboten werden.

Wir wissen, dass die Herausforderung der Nachfolgeregelung viele von Ihnen beschäftigt oder demnächst beschäftigen wird. Das in den vergangenen Jahren diskutierte und geplante Konzept „Laborgruppe“ hatte seinen Ursprung größtenteils darin, die DENTAGEN Mitglieder bei dieser Problematik zu unterstützen.

Dieser Unterstützungsanspruch besteht nach wie vor. Zum einen werden Sie die 4 Dienstleistungspakete dabei unterstützen, den Wert Ihres Unternehmens zu erhalten oder zu steigern, was die Suche eines geeigneten Nachfolgers erheblich vereinfachen wird. Zum anderen planen wir ein weitreichendes Beratungs- und Dienstleistungspaket, welches sich speziell um dieses Thema dreht und am besten mit der Überschrift „Laborbörse“ bezeichnet werden könnte.

Aber zunächst wollen wir mit Ihnen zusammen das Thema „Marketing und Vertriebsunterstützung“ (siehe Folie 22) an den Start bringen – wir halten Sie in jedem Fall informiert!

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben sollten, freut uns das sehr. Wir werden alle Mitglieder über alle Neuigkeiten über verschiedene Kanäle informiert halten. Das hier abgebildete „Antwortblatt“ liegt Ihren Unterlagen bei und liegt zusätzlich auch hier aus. Hier verschaffen Sie sich zum einen

die Möglichkeit zu denen zu gehören, die zuerst und unmittelbar über Neuigkeiten informiert werden, zum anderen können Sie vermerken, was Sie besonders interessiert und somit natürlich auch was nicht. Dies gibt mir dann auch gleich einen kleinen Fingerzeig zur Überarbeitung und Verbesserung der Maßnahmen. Wenn Sie noch Fragen haben, können Sie diese jetzt oder auch heute Abend gerne stellen. Ansonsten stehe ich natürlich auch zu einem späteren Zeitpunkt gerne zur Verfügung. Kritik, Anmerkungen, Verbesserungsvorschläge usw. sind selbstverständlich genauso herzlich willkommen!

Vielen Dank!"

Frau Schulz führt ihren Bericht fort:

„Herr Beckmann und Herr Ludewig haben deutlich gemacht, dass aufgrund des Strukturwandels in der gesamten Dentalbranche die Aktualisierung unseres Geschäftsmodells notwendig war. Denn nur mit unserer zukunftsorientierten Positionierung können wir Ihnen, unseren Mitgliedern, noch mehr Nutzen und die Unterstützung bieten, damit Sie wettbewerbsfähig bleiben und erfolgreich im Markt agieren können. Und ich bin sicher, dass wir mit unserem Konzept und den geplanten Dienstleistungsmodulen auf dem richtigen Weg sind.

Sie haben auf einer Folie von Herrn Ludewig sehen können, dass der Einkauf einen bedeutenden Bereich darstellt. Hier ist es ein ganz wichtiges Ziel, die Einkaufsmöglichkeiten zu optimieren. Wir wissen, dass die DENTAGEN Konditionen nicht bei allen Kooperationspartnern top sind. Mit Abnahmeverpflichtungen z. B. könnten wir ebenso gute Konditionen bekommen wie die großen Laborgruppen. Wir haben in den letzten Monaten mit mehreren Lieferanten dahingehend intensive Gespräche geführt und ich bin sicher, dass wir in vielen Bereichen bessere Preise erzielen können. Und auch hier gilt das Zitat von Raiffeisen: "Was dem Einzelnen nicht möglich ist, das vermögen viele."

Von den Zahlen her sind wir, die DENTAGEN Mitglieder, eine Macht. Wenn wir zusammenhalten und kooperieren, könnten wir Kräfte bündeln, Synergien entwickeln, unser aller Leistungsfähigkeit steigern und den Markt mitgestalten.

Lassen Sie uns zusammenrücken. Zusammen ist es leichter – gemäß unserem Motto „Wer kooperiert, profitiert.“

Wie Sie alle wissen, war der Start der DENTAGEN Technologie GmbH von einer unsachlichen und unrichtigen Kommunikation in den sozialen Medien begleitet.

An dieser Stelle bietet es sich an, ein paar Sätze über den Shitstorm zu verlieren, der im Februar 2018 durch einen gewissen Martin Kämper, der sich im Nachhinein als Fake Account erwies, ausgelöst und von unserem ehemaligen Prokuristen weiter befeuert wurde. Mit bewusst unwahren Äußerungen und Falschinformationen hat Jörg Kindler nichts anderes im Sinn gehabt, als DENTAGEN zu provozieren und zu schaden.

Mit Hilfe eines Fachanwalts konnten wir nachweisen, dass die von ihm getätigten Anschuldigungen falsch und seine Behauptungen unwahr waren. Herr Kindler hat daraufhin zwei Unterlassungserklärungen unterschrieben. Gegen diese Unterlassungserklärungen hat er allerdings verstoßen, so dass wir jetzt Klage erhoben haben.

Wir sind rehabilitiert, unsere Position wurde vollständig bestätigt. Darüber hinaus hat der Betreiber des Muffel-Forums, die Plattform, auf der diese Falschbehauptungen überwiegend verbreitet wurden, im Forum unsere Position auch gegenüber der Community bestätigt und den Diskussionsraum geschlossen.

Wir hoffen, dass dieses unschöne Thema bald zu den Akten gelegt werden kann.

### **Neubau**

Neben der DENTAGEN Technologie lag unser Fokus in 2018 natürlich auf dem Neubau unseres Firmensitzes. Und ich kann rückblickend sagen, dass unsere Bauzeit sehr turbulent war und wir jetzt glücklich sind, dass unser Bau so gut wie fertiggestellt ist und wir in solch tollen Räumlichkeiten arbeiten dürfen.

Bei der Generalversammlung im letzten Jahr war gerade mit dem Rohbau begonnen worden. Das Richtfest konnten wir dann am 31.10.2018 feiern. Terminliche Verzögerungen einzelner Gewerke und ein riesiger Wasserschaden direkt nach Ostern haben dazu geführt, dass der Bauzeitenplan nicht eingehalten werden konnte und unser Wunscheinzugstermin – Ende Dezember – auf den 24. Mai verschoben werden musste.

Unser damaliger Mietvertrag war zum 30.06.18 ausgelaufen. Wir haben ihn um einen Monat verlängern können und sind dann Ende Juli in ein Bürogebäude gezogen, das etwa 500m von hier entfernt ist. Es sind Büroflächen gewesen, die nicht optimal und eher Behelf waren. Aber wir waren sehr froh, dort bis Ende Mai eine Übergangsbleibe gefunden zu haben.

Mit der Lebenshilfe haben wir einen sehr angenehmen und langfristigen Mieter gefunden. Die Lebenshilfe hat das gesamte 1. OG und einen Großteil des EGs angemietet. Der Mietvertrag läuft über 15 Jahre. DENTAGEN hat das 2.OG und den Seminarbereich im Erdgeschoss. Diesen Bereich wollen wir für viele DENTAGEN-Veranstaltungen nutzen und auch an Firmen oder für Feierlichkeiten vermieten.

Wenn Sie Fragen zum Neubau haben, beantworten wir sie sehr gern.

### **Neue Kooperationspartner 2018**

- **Aktisto:** Das Thema Datenschutz war im letzten Jahr ein Dauerbrenner. Die DSGVO hat zu viel Verunsicherung geführt. Mit unserem Kooperationspartner aktisto bieten wir Ihnen eine umfangreiche Software-Lösung für den Datenschutz gemäß DSGVO an. Durch das monatlich angebotene Webinar bleiben Teilnehmer sicher und immer auf dem aktuellen Stand beim Datenschutz.
- **NT-Trading:** Die Kooperation mit NT-Trading hat am 01.07.18 begonnen. NT-Trading bietet Innovation und Qualität kombiniert mit einem sehr guten Preis- Leistungsverhältnis im Bereich der Implantat-Technologie. Es ist ein global agierendes Unternehmen, die Produkte und Fertigungsprozesse erfüllen die hohen Sicherheitsanforderungen der Gesundheitsbehörden in Europa, der USA und Canada.
- **Deutscher bKV-Service GmbH & Co. KG:** Seit dem 01.12.18 ist die bKV unser neuer Kooperationspartner. Der Kooperationsvertrag beinhaltet eine betriebliche Krankenversicherung für DENTAGEN-Mitglieder, deren Mitarbeiter, Kunden und deren Praxisteam. Durch die bKV kann der AG seinen Mitarbeitern eine attraktive Zusatzleistung bieten.

Es gibt verschiedene Pakete – Vorsorge-Gutscheine, Übernahme der Kosten für Zweibettzimmer und privatärztliche Behandlungen sowie Zahnersatz.

**Der Vorteil für die Mitarbeiter: keine Gesundheitsprüfung, keine Wartezeiten und alle Vorerkrankungen sind mitversichert. Darüber hinaus können Lebenspartner und Kinder auf eigene Rechnung und zu identischen Konditionen und Zugangsvoraussetzungen mitversichert werden.**

Der bKV-Rahmenvertrag ist ein hervorragendes Mitarbeiter- und möglicherweise auch ein Kundenbindungsinstrument und bietet darüber hinaus im Bewerbungsprozess ein zusätzliches modernes social benefit.

Unser Ansprechpartner Herr Pollmeier informiert und berät sie gern.

Zurzeit sind wir im Gespräch mit der SBS Communication AG mit Sitz in der Schweiz und Deutschland. Die SBSCOM zählt zu den führenden Anbietern von Mitarbeitervorteilsprogrammen. Auf dem Online-Mitarbeiterportal gibt es vielfältige Angebote für Mitarbeiter aus den Bereichen Mobilfunk, Shopping (Parfum, Fashion, Technik, Lifestyle, Sport) sowie Reisen, Partnershops und Energie.

Diese Kooperation dürfte auch zu einem guten Mitarbeiter- und Kundenbindungsinstrument werden. Wir halten Sie auf dem Laufenden.

### **Veranstaltungen**

In 2018 haben wir 2 DENTAGEN ON TOUR-Veranstaltungen durchgeführt. Im Januar 2018 war DENTAGEN zu Gast bei Trigema mit Werksbesichtigung und einem Vortrag von Wolfgang Grupp – eine Veranstaltung, die großen Anklang gefunden hat.

Im November 2018 war DENTAGEN bei Ivoclar in Liechtenstein. Auch diese Veranstaltung ist auf sehr positive Resonanz gestoßen.

### **Fortbildungen**

In 2018 fanden neben den DENTAGEN ON TOUR-Veranstaltungen 6 weitere Fortbildungen statt. Darüber hinaus haben wir mehrere Webinare zum Thema Datenschutz durchgeführt, die einen sehr hohen Zuspruch gefunden haben.

Für das 2. Halbjahr 2019 sind 7 Veranstaltungen geplant:

- Die DENTAGEN ON TOUR-Veranstaltung in Münster, die ich für sehr empfehlenswert halte
- 3 Workshops „Strategische Vertriebsplanung“, auf die Herr Ludewig schon hingewiesen hat
- die 5-tätige Ausbildung zum Labormanager und
- 2 CAD/CAM-Cafés

Was bleibt, ist Danke zu sagen. Danke für Vertrauen, Unterstützung und Hilfe, Engagement, Offenheit und Verlässlichkeit.

Ich bedanke mich

- bei unserem Aufsichtsrat, besonders bei unserem Aufsichtsratsvorsitzenden, für vertrauensvolle, konstruktive und vor allem auch immer wieder hilfreiche Zusammenarbeit
- Bei meinem Vorstandskollegen Claus Beckmann für ein wiederum sehr gutes Jahr gemeinsamen und erfolgreichen Arbeitens
- Bei dem gesamten DENTAGEN-Team
- Bei unserer Steuerberatung Frau Feist und Herrn Johannes
- Bei unserem Genossenschaftsverband – Verband der Regionen, besonders bei Herrn Kitzinger
- Bei unseren Kooperationspartnern
- Und vor allem bei Ihnen, den Mitgliedern von DENTAGEN“

Herr Verne Kohl stellt die Berichte zur Diskussion.

Herr Leisner möchte wissen, was unter einem mittelgroßen Labor zu verstehen ist. Herr Beckmann antwortet ihm, dass es sich um Labore handelt, die rund eine Million Euro Jahresumsatz erzielen.

Da es keine weiteren Fragen gibt, schließt Herr Verne Kohl den Tagesordnungspunkt 3 und ruft den Tagesordnungspunkt 4 auf.

### **Zu 4.: Bericht über die Tätigkeit des Aufsichtsrates gem. § 38 Abs. 1 GenG**

Herr Verne Kohl als Vorsitzender des Aufsichtsrates gibt folgenden Bericht:

„Der Aufsichtsrat hat im Berichtsjahr die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben erfüllt. Er nahm seine Überwachungsfunktion wahr und fasste die in seinen Zuständigkeitsbereich fallenden Beschlüsse.

In 2018 haben wir in vier gemeinsamen Sitzungen, von Aufsichtsrat und Vorstand, nämlich am 09.03.2018, 22.06.2018, 28.09.2018 sowie 14.12.2018, die Tätigkeit der Geschäftsführung, Geschäftsentwicklung, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der DENTAGEN eingehend erörtert. Einzelne Aufsichtsratsmitglieder haben Bücher und Belege der Genossenschaft geprüft.

Darüber hinaus bestand im Berichtsjahr zwischen dem Vorstand und dem Aufsichtsrat sowie mir und dem Vorstand ein enger Informations- und Gedankenaustausch, der weit über die reine Überwachungsfunktion des Aufsichtsrates hinausging.

Wie auch in den vorangegangenen Jahren haben wir uns nicht darauf beschränkt, bloß rückblickend die vergangene Geschäftstätigkeit zu erörtern. Unser Blick war und ist vielmehr stets nach vorne ausgerichtet und von dem Leitgedanken getragen, wie wir für Sie, meine Damen und Herren, entsprechend unserem Anspruch als kompetenter und problemlösungsorientierter Partner den Nutzen der Genossenschaft erhöhen können, um so dem Leitsatz „Wer kooperiert, profitiert“ nicht nur heute, sondern auch weiterhin in Zukunft im vollen Umfang gerecht zu werden.

Ein Projekt aus 2017/2018 haben wir zu Ende gebracht. Es handelt sich um unseren Neubau. Aus meiner Sicht ist der Neubau in jeglicher Hinsicht gelungen. Wir haben ein modernes Bürogebäude mit funktionalen Räumlichkeiten, Büros und auch Tagungsräumen. Architektonisch passt sich das Gebäude hervorragend in die nähere Umgebung, die durch alte Zechengebäude sowie neue Gewerbebauten geprägt ist, ein.

Die am 15.12.2017 gegründete DENTAGEN Technologie GmbH hat 2018 zwei Labore gekauft, die wir zunächst optimiert haben und nun gemeinsam mit unserem neuen Geschäftsführer in spe, Herrn Ludewig, dazu nutzen, die angestrebten Franchisemodule zu entwickeln, um Ihnen, verehrte Mitglieder, künftig ein Portfolio an Arbeitserleichterungen und Dienstleistungspaketen zur Verfügung stellen zu können. Der Aufsichtsrat hat in 2019 in den gemeinsamen Sitzungen von Aufsichtsrat und Vorstand den Vorstand gebeten, mindestens noch zwei mittelgroße Dentallabore zu erwerben, um eine breitere Basis für die Entwicklung der Franchisemodule zu haben.

Dass die Entwicklung von Franchisemodulen der richtige Weg ist, um unsere Genossenschaft zukunftsfähig aufzustellen und unseren Mitgliedern Instrumente an die Hand zu geben, damit sie dem immer stärker werdenden Wettbewerb erfolgreich standhalten zu können, ist uns mehrfach schon aus berufenen Mund bestätigt worden. Nicht ohne Grund gibt es auch schon zahlreiche Ansätze, unser Modell zu kopieren.

Das Thema Shitstorm hat uns das ganze Jahr 2018 im wahrsten Sinne des Wortes permanent in Atem gehalten. Nicht nur in unterschiedlichsten Foren wurden Unwahrheiten allein mit dem Ziel der Schädigung von DENTAGEN und der für sie tätigen Personen verbreitet, sondern es wurde sogar auch der Versuch unternommen, als Trojaner neue Mitglieder in DENTAGEN einzuschleusen, um über diese über alle Aktivitäten von DENTAGEN informiert zu sein und an geeigneten Stellen, schlechte Stimmung unter den Mitgliedern zu erzeugen. Dies alles konnten wir erfolgreich verhindern. Damit aber nicht genug: Herr Kindler hat nach anwaltlicher Aufforderung eine Unterlassungserklärung abgegeben, an die er sich aus unserer Sicht aber nicht gehalten hat. Nach der Unterlassungserklärung war er verpflichtet, keine der von ihm wahrheitswidrig aufgestellten Behauptungen zu wiederholen. Hinsichtlich seiner Beiträge im Internet bedeutet dies wiederum, dass er über den Admin der betreffenden Seite unverzüglich eine Löschung seiner Beiträge bewirken muss. Gegen diese Verpflichtung hat Herr Kindler jedoch verstoßen, weshalb wir nunmehr Klage vor dem Landgericht Bochum auf Zahlung einer Vertragsstrafe erhoben haben.

Sehr verehrte Damen und Herren, der vorliegende Jahresabschluss 2018 wurde vom Genossenschaftsverband – Verband der Regionen e.V. geprüft. Über das Prüfungsergebnis wird in dem nachfolgenden Tagesordnungspunkt berichtet.

In der gemeinsamen Sitzung von Aufsichtsrat und Vorstand am 4.07.2019, also am gestrigen Tage, haben wir den Jahresabschluss zum 31.12.2018, den Vorschlag über die Verwendung des Jahresüberschusses und den vom Genossenschaftsverband erstellten Prüfungsbericht über die Prüfung gem. § 53 GenG des Jahresabschlusses zum 31.12.2018 zur Kenntnis genommen,

diskutiert und für in Ordnung befunden. Der Vorschlag über die Gewinnverwendung des Jahresüberschusses entspricht den Vorschriften der Satzung.

Abschließend möchte ich im Namen des Aufsichtsrates dem Vorstand und vor allem allen DENTAGEN-Mitarbeitern herzlichen Dank für die geleistete Arbeit sagen. Ich denke, ich darf einmal sagen, dass alle zusammen ein tolles Team sind, jeder macht im Rahmen seiner ihm übertragenden Aufgaben einen tollen Job und trägt so nachhaltig dazu bei, dass DENTAGEN weiterhin erfolgreich für seine Mitglieder tätig sein kann."

Herr Vernekohl stellt den Bericht über die Tätigkeit des Aufsichtsrates zur Diskussion. Da es keine Wortmeldungen gibt, ruft er den Tagesordnungspunkt 5 auf.

#### **Zu 5.: Bericht über das Ergebnis der gesetzlichen Prüfung im Jahr 2018 und Erklärung des Aufsichtsrates hierzu**

Herr Vernekohl gibt den folgenden Bericht:

„Der Genossenschaftsverband – Verband der Regionen e.V. hat überwiegend in der Zeit vom 29.04.2019 bis 04.07.2019 die jährliche Pflichtprüfung gemäß Genossenschaftsgesetz vorgenommen.

Die Prüfung umfasste den Zeitraum 01.01.2018 bis zum 30.04.2019 und erstreckte sich gem. § 53 Abs. 1 GenG zwecks Feststellung der wirtschaftlichen Verhältnisse und der Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsführung auf die Einrichtungen, die Vermögenslage und die Geschäftsführung der Genossenschaft einschließlich der Führung der Mitgliederliste. Im Rahmen dieser Prüfung wurde auch der Jahresabschluss zum 31.12.2018 unter Einbeziehung der Buchführung geprüft.

Im Zuge der Prüfung wurde auch mir in meiner Eigenschaft als Aufsichtsratsvorsitzender die Gelegenheit gegeben, besondere Prüfungswünsche seitens des Aufsichtsrates zu äußern. Seitens des Aufsichtsrates bestand kein besonderer Wunsch.

Gemäß den Bestimmungen des Genossenschaftsgesetzes haben wir über das Ergebnis der Prüfung zu berichten.

Ich gehe davon aus, dass sie wie in den Vorjahren damit einverstanden sind, dass sich der Bericht auf die Bekanntgabe des zusammengefassten Prüfungsergebnisses beschränken darf, der alle wesentliche Punkte des umfangreichen Prüfungsberichtes enthält. Sollte jemand von Ihnen damit nicht einverstanden sein und damit leidensfähig, in den nächsten Stunden einen Berg von Zahlen über sich ergehen lassen zu wollen, so bitte ich um Handzeichen. Da offensichtlich niemand dagegen ist, stelle ich fest, dass als Bericht das zusammengefasste Prüfungsergebnis vorgetragen werden soll. Ich darf nun Herrn Dominik Kitzinger vom Genossenschaftsverband - Verband der Regionen e.V. - bitten, Ihnen die Zusammenfassung des Prüfungsberichtes vorzutragen."

Herr Kitzinger berichtet wie folgt:

„Der Genossenschaftsverband - Verband der Regionen e.V. führte bei der DENTAGEN Wirtschaftsverbund eG die Prüfung nach § 53 GenG durch. Gegenstand unserer Prüfung zwecks Feststellung der wirtschaftlichen Verhältnisse und der Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsführung waren die Einrichtungen, die Vermögenslage sowie die Geschäftsführung der Genossenschaft. Im Rahmen unserer Prüfung haben wir auch den Jahresabschluss 2018 unter Einbeziehung der Buchführung der Genossenschaft geprüft.

Unsere Prüfung hat ergeben, dass die Buchführung formell und materiell den gesetzlichen Vorschriften und den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung sowie den ergänzenden Bestimmungen der Satzung entspricht.

Der Jahresabschluss der DENTAGEN Wirtschaftsverbund eG für das Geschäftsjahr 2018 wurde aus der Buchführung und den weiteren geprüften Unterlagen richtig abgeleitet und vermittelt



insgesamt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

Der Anhang enthält die erforderlichen Angaben.

Die Zahl der Mitglieder und Geschäftsanteile hat sich im Geschäftsjahr 2018 um 22 Mitglieder und 110 Geschäftsanteile vermindert. Zum 31. Dezember 2018 gehörten der Genossenschaft 864 Mitglieder mit 4.370 Geschäftsanteilen an. Die Mitgliederliste wird ordnungsgemäß geführt. Die Rechtsverhältnisse sind geordnet. Wesentliche Veränderungen ergaben sich nicht. Die Geschäftsentwicklung war im Geschäftsjahr gemessen am Jahresergebnis zufrieden stellend.

Der Umsatz vor Rückvergütung und nach Abzug der Boniansprüche der Mitglieder hat sich im Geschäftsjahr 2018 gegenüber dem Vorjahr um TEUR 159,5 bzw. 5,2 % auf TEUR 2.881,4 vermindert. Der Rohertrag ging um TEUR 68,9 auf TEUR 1.325,3 zurück. Unter Hinzurechnung der sonstigen Erlöse erwirtschaftete die Genossenschaft im Geschäftsjahr 2018 ein Rohergebnis von TEUR 1.352,2.

Nach Verrechnung mit den ordentlichen betrieblichen Aufwendungen verbleibt ein positives Betriebsergebnis von TEUR 244,0 gegenüber TEUR 272,9 im Vorjahr.

Für das Geschäftsjahr 2018 wird eine Rückvergütung von TEUR 94,4 bzw. 0,4 % des zentralregulierten Nettoumsatzes ausgeschüttet.

Unter Berücksichtigung des Gewinnvortrages erfolgt eine satzungsgemäße Rücklagendotierung von TEUR 99,0. Der verbleibende Bilanzgewinn von TEUR 296,4 soll gemäß Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat auf neue Rechnung vorgetragen werden.

Das Eigenkapital beläuft sich zum 31. Dezember 2018 auf TEUR 1.755,5. Der Anstieg gegenüber dem Vorjahr um TEUR 36,6 resultiert überwiegend aus dem Jahresergebnis 2018.

Der Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme beträgt 27,8 % nach 47,3 % am Vorjahresbilanzstichtag. Die Zahlungsfähigkeit war im Prüfungszeitraum jederzeit gegeben.

Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Genossenschaft sind geordnet.

Die Organisation der Geschäftsführung und das Geschäftsführungsinstrumentarium sind angemessen.

Der Vorstand hat seine Tätigkeit im Berichtszeitraum nach unseren Feststellungen in Übereinstimmung mit Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung ausgeübt.

Der Aufsichtsrat ist nach dem Ergebnis unserer Prüfung seinen Überwachungsaufgaben nachgekommen.

Düsseldorf, 4. Juli 2019

Genossenschaftsverband – Verband der Regionen e.V."

Herr Vernekohl bedankt sich bei Herrn Kitzinger für die Ausführungen und Erläuterungen des Prüfungsberichtes. Da es keine Fragen gibt, führt Herr Vernekohl seinen Bericht fort:

„Wir, der Aufsichtsrat, stimmen dem Vorschlag des Vorstandes zu, den Jahresüberschuss in Höhe von 36.087,40 € unter Einbeziehung des Gewinnvortrags in Höhe von 359.356,36 € nach dem im Jahresabschluss mit 99.000,00 € ausgewiesenen Einstellungen in Rücklagen mit 296.443,76 Euro auf neue Rechnung vorzutragen.“

Herr Vernekohl schließt den Tagesordnungspunkt 5 und ruft den Tagesordnungspunkt 6 auf.

**Zu 6.: Beschlussfassung**

- a) über den Umfang der Bekanntgabe des Prüfungsberichtes
- b) zur Feststellung des Jahresabschlusses 2017
- c) zur Ergebnisverwendung 2017

Herr Vernekohl teilt mit, dass der Jahresabschluss zum 31.12.2018 – wie bereits in der Einleitung festgestellt – den Mitgliedern bekanntgegeben und vom Vorstand erläutert worden ist. Die Bilanz mit Erläuterungen sowie der Ergebnisverwendungsvorschlag sind mit der Einladung zur Generalversammlung am 12.06.2019 verschickt worden. Der Jahresabschluss mit allen Anlagen lag ab dem 12.06.2019 in der Geschäftsstelle in Waltrop aus.

Über die Prüfung des Jahresabschlusses durch den Genossenschaftsverband e.V., die zu einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk geführt hat, ist ebenfalls berichtet worden. Nunmehr wird über die Feststellung des Jahresabschlusses 2018 abgestimmt.

Der Jahresabschluss wird von der Generalversammlung einstimmig festgestellt.

Er bittet die Generalversammlung um eine Beschlussfassung über die bereits vorgetragene sowie vom Aufsichtsrat beschlossene und empfohlene Verwendung des Jahresüberschusses.

Die Verwendung des Jahresüberschusses wird einstimmig wie vorgeschlagen von der Generalversammlung beschlossen.

Herr Vernekohl schließt den Tagesordnungspunkt 6 und ruft den Tagesordnungspunkt 7 auf.

**Zu 7.: Entlastung für das Geschäftsjahr 2017**

**a) der Mitglieder des Vorstandes**

Auf Antrag von Herrn Storck – Mitglied 1005 – werden die Mitglieder des Vorstandes einstimmig entlastet.

**b) der Mitglieder des Aufsichtsrates**

Auf Antrag von Herrn Pohl – Mitglied 0627 – werden die Mitglieder des Aufsichtsrates einstimmig entlastet.

Im Namen des Vorstands und des Aufsichtsrates bedankt sich Herr Vernekohl für das entgegengebrachte Vertrauen.

Herr Vernekohl schließt den Tagesordnungspunkt 7 und ruft den Tagesordnungspunkt 8 auf.

**Zu 8.: Wahl eines Mitgliedes des Aufsichtsrates**

Herr Vernekohl weist darauf hin, dass satzungsgemäß die Mitglieder des Aufsichtsrates für drei Jahre gewählt sind. In diesem Jahr scheidet turnusmäßig Herr Dr. Rainer Hassenpflug aus.

Herr Vernekohl teilt mit, dass der Aufsichtsrat in seiner Gesamtheit – und jeder Einzelne als Mitglied der DENTAGEN – die Wiederwahl von Herrn Dr. Rainer Hassenpflug vorschlägt. Er fragt die Versammlung, ob sich weitere Vorschläge ergeben. Da dies nicht der Fall ist, wird über den Vorschlag, Herrn Dr. Hassenpflug wieder zu wählen, abgestimmt.

Herr Dr. Hassenpflug wird einstimmig gewählt. Er nimmt die Wahl an und bedankt sich für das ausgesprochene Vertrauen.

Herr Vernekohl schließt den Tagesordnungspunkt 8 und ruft den Tagesordnungspunkt 9 auf.

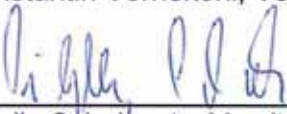
### Zu 9.: Anträge

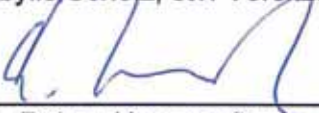
Anträge liegen nicht vor.

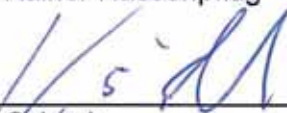
Da es keine weiteren Wortmeldungen oder Fragen gibt, bedankt sich Herr Vernekohl bei allen Teilnehmern im Saal sowie bei all denen, die im Hintergrund die Versammlung vorbereitet und heute begleitet haben. Er schließt die 20. Generalversammlung der DENTAGEN Wirtschaftsverbund eG förmlich um 12:45 Uhr und lädt alle Mitglieder herzlich ein zum anschließenden Vortrag sowie zur Einweihungsfeier. Er wünscht allen Anwesenden interessante Begegnungen sowie Gespräche in ungezwungener Atmosphäre, bei einem kühlen Glas Kölsch und einem schmackhaften Abendessen.

**Für den Aufsichtsrat:**

  
Constantin Vernekohl, Vorsitzender

  
Sibylle Scholz, stv. Vorsitzende

  
Dr. Rainer Hassenpflug

  
Kai Schoch

**Für den Vorstand:**

  
Karin Schulz, Vorsitzende

  
Claus-Hinrich Beckmann

**Schriftführer:**

  
Sebastian Landmesser