DAS INTERVIEW
Ralph Goldschmidt
Starker **Typ** mit tollen Tipps
Seiten 12-14

Datenschutz für Dentallabore
Workshops und wertvolle Tipps
Seiten 4-7

Steuertipps
Firmenwagen auch privat nutzen
Seite 10

DENTAGEN INFO

04/2016

DT&DENTAGEN –

Eine starke Gemeinschaft seit über 15 Jahren

Liebes DENTAGEN-Mitglied,

es beginnt die Zeit der Ruhe und Besinnlichkeit. Zeit innezuhalten und auf das Vergangene Rückschau zu halten. Gemeinsam mit Ihnen blicken wir auf ein ereignisreiches Jahr 2016 zurück. Für Ihr Vertrauen und die enge Zusammenarbeit, die jetzt bereits seit über 15 Jahren besteht, möchten wir uns bei Ihnen herzlich bedanken.

Darum können Sie sich schon jetzt mit uns auf 2017 freuen.
Auch im neuen Jahr präsentieren wir uns als Ihr starker und zuverlässiger Partner.
Neben unserer umfangreichen Servicevielfalt warten außerdem wieder besondere Angebote und attraktive Aktionen auf Sie. Zudem steht mit der Internationalen Dentalschau in Köln das Highlight des Jahres vor der Tür. Seien Sie schon jetzt gespannt!

Wie wünschen Ihnen und Ihrer Familie

fröhliche und besinnliche Feiertage und einen guten Rutsch ins neue Jahr 2017!

Mit weihnachtlichen Grüßen,

Eva Maria Roer
mit dem gesamten DT&SHOP-Team

DENTAGEN gratuliert Eva Maria Roer zum NEO Personality Lifetime Award

Glücklich über die verdiente Ehrung zeigte sich Eva Maria Roer gemeinsam mit ihrem Laudator Gero Furchheim, Präsident des Bundesverbands E-Commerce und Versandhandel Deutschland e.V. (bevh).

Im Rahmen der Auftaktgala zur diesjährigen NEOCOM – der deutschen Leitveranstaltung für E-Commerce und Multichannel-Handel – wurde Eva Maria Roer, Geschäftsführerin und Gründerin der DT&SHOP-Firmengruppe, mit dem „NEO Personality Lifetime Award 2016" für ihr – bisheriges – Lebenswerk ausgezeichnet. Träger dieses Branchentreffs, der jährlich im Oktober stattfindet, sind der bevh (Bundesverband E-Commerce und Versandhandel Deutschland e.V.) und der HDE (Handelsverband Deutschland).

Die Jury würdigte die erfolgreiche Unternehmerin Eva Maria Roer als Persönlichkeit, die schon auf hervorragende Auszeichnungen zurückblicken kann, z. B. wurde sie 1990 „Unternehmerin des Jahres" und bekam 2002 das Bundesverdienstkreuz am Bande verliehen. Sie hat die Handelswelt über Jahrzehnte geprägt und ist dabei immer bodenständig und sympathisch geblieben. Hervorgehoben wurde auch ihr Engagement für die Chancengleichheit von Frauen im Berufsleben, insbesondere auch in Führungspositionen.

Seine persönliche Bewunderung für die weitgereiste und weltgewandte Preisträgerin konnte bevh-Präsident Gero Furchheim als Laudator wirklich nicht verhehlen: „Unsere Person des Jahres wollte selbst dafür sorgen, dass sie im Leben immer etwas Ordentliches zwischen die Zähne bekommt. Sie müssen mir nicht weiter auf den Zahn fühlen, um zu verstehen, dass unsere Persönlichkeit des Jahres etwas mit der Dentalbranche zu tun hat.
Sie hat kein bestehendes Unternehmen mit Zähnen und Klauen verteidigt, sondern ein gänzlich neues Unternehmen geschaffen. In einem Moment des Booms der Zahnlabore, bedingt durch neue Kassenleistungen, erkannte sie: das muss auch gute Perspektiven für den Handel bieten." ... „Unsere Persönlichkeit des Jahres ist Innovator, erkennt frühzeitig das Potential neuer Technologien und setzt diese auch gegen Widerstand durch."

Das Eva Maria Roer ein „gutes Näschen" für Gelegenheiten und ein „gutes Händchen" für Geschäftsbeziehungen hat, beweist ja auch die frühzeitig aufgenommene und seit über 15 Jahren zu beiderseitiger Zufriedenheit funktionierende Kooperation zwischen DT&SHOP und DENTAGEN (*siehe Anzeige auf S.2*). Für das entgegengebrachte Vertrauen – auch in Hinblick auf die weiterhin fruchtbare Kooperation – bedankt sich DENTAGEN bei DT&SHOP und bei Eva Maria Roer im Besonderen.

EDITORIAL

Wenn ich bedenke, dass es 2001 ein kleiner Gedankenaustausch mit dem unvergessenen Peter Eykmann (†) war, der zum Zündfunken für dieses Unternehmen wurde, dann erinnere ich mich fast schon ein wenig mit Demut. 16 Gründungsmitglieder im Kölner Geißbockheim. Und heute? Ein vitaler Wirtschaftsverbund mit über 900 Mitgliedsbetrieben.

Und wie viele Glücksfälle im Laufe der Jahre unserer DENTAGEN doch widerfahren sind. Karin Schulz als großartige Netzwerkerin ist so ein Glücksfall, der Umzug nach Waltrop ist auch einer – wiewohl ich zu Beginn Sorge hatte, in eine Schrottimmobilie zu ziehen. Heute haben unsere Mitarbeiter moderne Arbeitsplätze in einer unvergleichlichen Location. Alle Besucher sind von der industriehistorischen Kulisse begeistert. So kann man sich Gottseidank auch mal irren.

Ganz sicher bin ich mir am Ende des Jahres 2016, dass Vorstand, Aufsichtsrat und Mitarbeiter die Kraft haben werden, die DENTAGEN weiterhin erfolgreich in einem sich wandelnden Markt zu platzieren. Alle sind mit Herzblut dabei.

Ich wünsche Ihnen allen frohe Weihnachten und ein gutes neues Jahr.

Glückauf!
Ihr Karl-Heinz Maurer

Zum digitalen Workflow gehört auch ein professioneller Datenschutz!

Dipl.-Betriebswirt (FH) Hans-Gerd Hebinck

Dipl.-Informatiker (FH) Karsten Schulz

Dentallabore sind gesetzlich zum Datenschutz verpflichtet und zwar unabhängig davon, wie groß der Betrieb ist. Weil Patientendaten verarbeitet werden, sind die Anforderungen an den Datenschutz sogar sehr hoch. Ein besonderes Augenmerk sollten Laborinhaber auf die Einhaltung des Datenschutzes bei der Fertigung von Zahnersatz im digitalen Workflow legen.

Müssen Sie Strafen befürchten?

Bisher waren Kontrollen der Behörden in Dentallaboren oder gar Bußgelder bei Verstößen eher selten. Bedenken Sie aber, dass Ihre zahnärztlichen Kunden zur Verschwiegenheit verpflichtet sind und auf den sorgsamen Umgang mit den Patientendaten vertrauen müssen, die dem Labor übermittelt wurden. Die Offenbarung des Patientengeheimnisses ist ein Straftatbestand, der im Strafgesetzbuch geregelt ist.

Spätestens ab 2018 mit der Einführung der neuen Datenschutz-EU-Grundverordnung bekommt das Thema Datenschutz für alle Unternehmen eine höhere praktische Bedeutung. Wir erleben immer wieder, dass sich viele Dental-Unternehmer bei dem Thema Datenschutz auf die Position zurückziehen: „Ich werde schon nicht kontrolliert und brauche keine Bußgelder zu befürchten." So war es in der Vergangenheit. Das Risiko liegt jedoch viel weniger in der Kontrolle durch Behörden als in dem Schaden, der durch Pannen im Datenschutz entsteht.

In der Presse erfahren Sie nur von den großen Fällen. Doch die wirtschaftlichen Schäden, die Kleinunternehmen wie Dentallaboren oder Zahnarztpraxen aus Datenschutzpannen entstehen, tauchen in keiner Statistik und in keinem Zeitungsbericht auf. Aus gutem Grund: Manchmal sind die Schäden nicht nur teuer, sondern obendrein megapeinlich. Hauptgrund Nr. 1 für einen gut gemachten Datenschutz ist und bleibt das Vertrauen Ihrer heilberuflich tätigen Kunden in Ihr Dentallabor.

Was können und sollten Sie für die Organisation des digitalen Workflows in Ihrem Dentallabor tun?

Als erste Orientierung nachfolgend drei Punkte, auf die Sie unbedingt achten sollten:

- **Bei der Zusammenarbeit mit Fräszentren:**
  - Sie bleiben als Dentallabor immer für den Datenschutz verantwortlich. Eine nicht anonymisierte Weitergabe von Patientendaten (z. B. Vor- und Nachname des Patienten) an Fräszentren ist eine Offenbarung von Privatgeheimnissen.
  - Vermeiden Sie den Versand von nicht anonymisierten Patientendaten. Sollte das Fräszentrum auf Patientennamen bestehen, klären Sie es über die Widerrechtlichkeit dieser Forderung auf.

- **Für die Datensicherung:**
  - Sichern Sie Ihre Daten professionell vor Zerstörung und Diebstahl.
  - Testen Sie unbedingt auch regelmäßig die Wiederherstellungsmöglichkeit der Daten, die später leider oft nicht funktioniert. Die Kosten von Datenverlusten werden unterschätzt.
  - Bedenken Sie auch den Vertrauensverlust bei Ihren Kunden. Der Diebstahl von Patientendaten kann weitreichende Folgen haben, beispielsweise durch die Ermittlungen der Kriminalpolizei. So werden Patientendaten beispielsweise zur Herstellung von gefälschten Krankenkassenkarten verwendet.

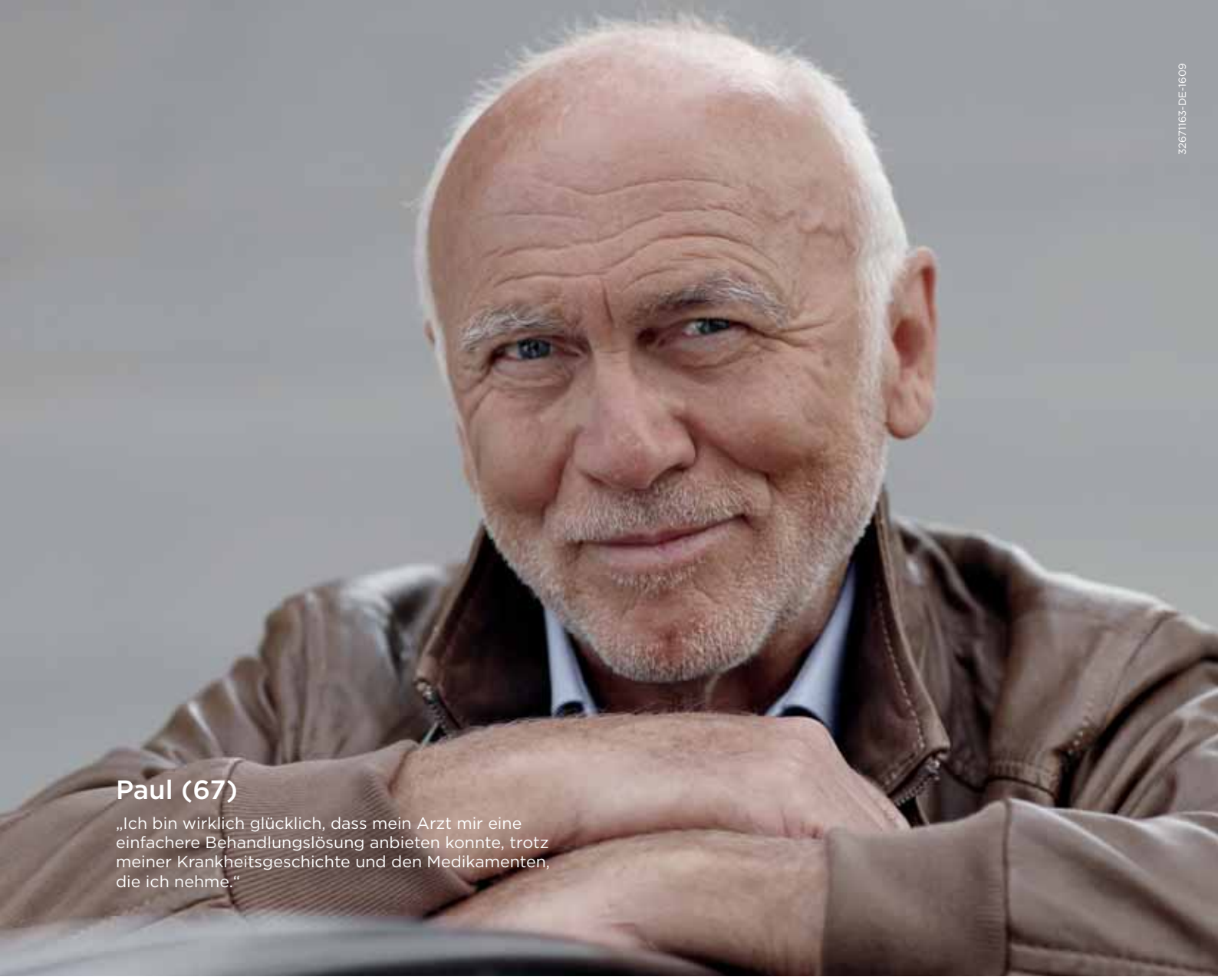
- **Für den Austausch von Daten mit der Zahnarztpraxis gilt:**
  - Finger weg von WhatsApp oder DropBox, auch wenn diese Dienste sich großer Beliebtheit erfreuen. Die USA gelten im Bezug auf den Datenschutz als unsicheres Drittland. Die Speicherung von Patientendaten über diese Dienste ist zurzeit nicht erlaubt!
  - Alle Cloud-Lösungen sollten Sie immer kritisch prüfen, bevor Sie dort Patientendaten speichern.
  - Nutzen Sie stattdessen rechtskonforme Alternativen und bieten Sie Ihren Kunden als Service einen sicheren Weg für den Datenaustausch an. Es gibt viele gute Lösungen, die meist nicht einmal viel kosten. Damit können Sie bei Ihren Kunden punkten!

Fazit: Datenschutz im Dentallabor lohnt sich: Für Ihre Patienten, für Ihre Kunden und für Sie selber. Bedenken Sie immer, dass Ihre zahnärztlichen Kunden der ärztlichen Schweigepflicht unterliegen und mit Haus und Hof dafür haften, wenn sie Ihnen die Patientendaten anvertrauen. Die meisten Maßnahmen im Datenschutz müssen nur einmal angepackt werden, um für längere Zeit eine prima Lösung zu bieten und kosten oft wenig oder gar nichts. Man muss nur wissen, wie man es macht!

Ihre DENTAGEN hat das Thema erkannt und bietet Ihnen eine kostengünstige und branchenspezifische Lösung an. Die Autoren stehen DENTAGEN-Mitgliedern telefonisch für Fragen zum Datenschutz zur Verfügung. Beachten Sie auch die neuen Fortbildungsangebote der DENTAGEN zum Datenschutz im Dentallabor (siehe S.6-7).

Dipl.-Betriebswirt (FH) Hans-Gerd Hebinck
Dipl.-Informatiker (FH) Karsten Schulz
DATENSCHUTZ.DENTAL
Metzer Weg 13
59494 Soest
Telefon 0172-2745444
Telefax 03212-1106197
info@godt-hebinck.de
https://datenschutz.dental

32671163-DE-1609



Astra Tech Implant System®

„Ja“ sagen leicht gemacht

Verwenden Sie beim schräg atrophierten Kieferkamm OsseoSpeed® Profile EV. So können Sie Ihre Patienten mit einer einfacheren, weniger traumatischen Behandlung versorgen: Denn die Notwendigkeit für Knochenaufbau wird reduziert, während Sie immer noch vorhersagbare, ästhetische Ergebnisse erzielen. Machen Sie es den Patienten mit ihren individuellen Anforderungen einfacher, „Ja“ zu einer Implantatbehandlung zu sagen.

OsseoSpeed® Profile EV – Es ist Zeit, umzudenken.

www.jointheev.de

Herkömmliche gegenüber innovativer Vorgehensweise

Dentsply Sirona Implants

Gut durchdacht – gut gemacht!

Sehr guten Anklang fand der DENTAGEN-Workshop „Top Thema Datenschutz: Gut durchdacht – gut gemacht“, der Anfang November erstmals in den Räumlichkeiten der DENTAGEN-Geschäftsstelle in Waltrop von Dipl.-Informatiker (FH) Karsten Schulz und Dipl.-Betriebswirt (FH) Hans-Gerd Hebinck durchgeführt wurde.

Im voll besetzten Schulungsraum erfuhren die Vertreterinnen und Vertreter einer ganzen Reihe von Dentallaboren nicht nur, warum Datenschutz für die Zukunft der Wirtschaft ein wichtiger Faktor ist. Neben diesem Hintergrundwissen erhielten sie vor allem konkrete Tipps (siehe *Wirtschaftsecke Hebinck* auf S.4), Umsetzungshinweise und Mustertexte. Dabei zeigte sich schnell, dass Datenschutz nicht einfach ein weiterer lästiger Akt der Bürokratie, sondern ein überlebensnotwendiger Vorgang für Labore ist, der das Vertrauen von Kunden, Patienten und Partnern in der digitalisierten Welt festigt.

Denn in dieser kontinuierlich stärker vernetzten und digitalisierten Arbeitswelt werden Datenschutz und Datensicherheit immer wichtiger. Der Gesetzgeber hat dies erkannt und mit dem IT-Sicherheitsgesetz und der europäischen Datenschutz-Grundverordnung schärfere gesetzliche Forderungen an Datenverarbeiter wie Dentallabore gestellt.

Dipl.-Informatiker (FH) Karsten Schulz

Dipl.-Betriebswirt (FH) Hans-Gerd Hebinck

Marcel Schaar, Schaar Dentaltechnik Fachlabor für Keramik und Frästechnik GmbH in Wilnsdorf:

„Das Seminar war auf jeden Fall sehr aufschlussreich. Wir wurden gut informiert über das, was demnächst kommen wird und es wurden Lösungen angeboten. Es gab nützliche Tipps, die sich leicht und ohne großen Aufwand direkt umsetzen lassen. Der Hinweis zu dem ADV-Vertrag war sehr hilfreich.“

Thomas Panthel, al dente Zahntechnik Oliver Beckmann in Freudenberg:

„Datenschutz muss sein, gerade in der digitalen Welt muss ich wissen, was mit meinen Daten passiert, passieren kann und wie ich sie möglichst schütze. Genauso, wie wir mit Daten unserer Kunden, Mitarbeiter und vor allen Dingen auch mit den sensiblen Patientendaten umzugehen haben. Die Pflichten im Umgang mit Daten sind sehr umfangreich, aber ich habe auch erfahren, welche Rechte mir zustehen.“

Die Experten Karsten Schulz und Hans-Gerd Hebinck stehen hinter dem neuen Projekt DATENSCHUTZ.DENTAL, das es sich zur Aufgabe gemacht hat, Dentallaboren und Zahnärzten konkrete und praktische Hilfestellung bei der Umsetzung der neuen

Das Kunststück von **CeraFusion**. Diffundieren statt Polieren.

CeraFusion ist eine echte Komet-Innovation für Ihr Labor. Das Kunststück: Einfach und schnell aufgesprüht, diffundiert das transparente Lithiumsilikat beim Brennvorgang in die ZrO_2 Restauration. Das Ergebnis ist ein optimaler Haftverbund, der zuverlässigen Langzeitschutz für Material und Antagonist garantiert.

Die zeitaufwendige Politur und die Glasur entfallen, es ist keine Nacharbeit notwendig. Ein Kunststück von CeraFusion, das Ihre tägliche Arbeit deutlich effizienter macht.

www.kometdental.de

© 03/2016 · 4137720V1

Anforderungen zu geben. Dabei werden nicht nur die Sicherheits- und Datenschutzaspekte, sondern ganz besonders auch die Wirtschaftlichkeit und die Umsetzbarkeit der Maßnahmen berücksichtigt.

Durch das gemeinsame Entwickeln von branchenüblichen Standards und Abläufen in der betrieblichen Organisation soll der Aufwand für das einzelne Dentallabor möglichst minimiert werden. So werden die Labore fit für die digitale Zukunft, die spätestens am 25. Mai 2018 beginnt, wenn die neue EU-Datenschutz-Grundverordnung für alle Unternehmen in Deutschland und Europa Pflicht wird.

DENTAGEN und DATENSCHUTZ.DENTAL veranstalten diese Workshopreihe nicht nur, damit Dentallabore sich umfassend informieren können, sondern damit sie in diesem Rahmen auch direkt umsetzbare Lösungen erhalten. Die nächsten Termine für gemeinsame Datenschutz-Workshops sind am 20. Januar 2017 in Magdeburg und am 24. Februar in Karlsruhe geplant. Wenden Sie sich für weitere Informationen und Anmeldungen bitte an DENTAGEN.

Digitale Fertigung unterstützt zahntechnische Labore

Verlässlichkeit in der Präzision, Zuverlässigkeit in der Lieferung – diese Wünsche zahntechnischer Labore erfüllt die Michael Flussfisch GmbH, Hamburg, mit ihrer digitalen Fertigung von Kronen, Brücken und – neu – Modellgussbasen aus Kobalt-Chrom (CoCr) Legierung. Und natürlich können sich die Kunden darüber hinaus auch auf eine hohe Qualität dieses CoCr-Werkstoffes verlassen, den Flussfisch für diese dentalen Medizinprodukt-Halbzeuge verwendet.

Bereits seit 2008 bietet Flussfisch die Dienstleistung der lasergesinterten Fertigung von teil- oder vollanatomischen Kronen und Brücken aus Nichtedelmetall-Dentallegierungen an. Das über diese Zeit von den Kunden anerkannte Produktions-Know-how wurde für ein weiteres, seit Juli dieses Jahres erhältliches, Angebot genutzt:
für BLACK MOGU – Klammer-Modellgussbasen aus einem speziell hierfür entwickelten Fertigungsprozess.

Zahntechniker können damit über den Datentransfer zum Kundenportal ***www.flussfisch-lasersintern.de*** (Zahnstatus: MG) nun auch die für sie zeit- und materialaufwendige Herstellung dieser Prothetikgerüste auslagern. Innerhalb von fünf Werktagen (bei Dateneingang bis 14.00 Uhr) erhalten sie die nach ihrem Design gefertigten CoCr-Basen zurück. Unterkieferbasen mit feinbearbeiteter Oberfläche, die nur eine geringe Aufpassarbeit sowie Politur erfordern und danach bereits komplettiert werden können – oder Oberkieferbasen, bei denen noch die Stützelemente entfernt und eine Oberflächenüberarbeitung durchgeführt werden muss. Beide Arten der Modellgussbasen sind wärmenachbehandelt und besitzen dadurch eine hohe Formtreue und DIN EN ISO 22674-konforme Federhärte.

Über die Michael Flussfisch GmbH
Die Michael Flussfisch GmbH ist Hersteller und Anbieter von Edel- und Nichtedelmetall-Dentallegierungen, Galvanobädern sowie Gerüst- und Verblendkeramiken – ergänzt durch ausgewählte Produkte wie von 3Shape, Dekema, GC, Metoxit und Roland. Eine besondere Expertise besitzt Flussfisch im Lasersintern von Kronen, Brücken und Prothesenbasen (BlackMogu) aus Kobalt-Chrom-Dentallegierungen und ist mit diesem Additive Manufacturing innovativer Fertigungspartner zahntechnischer Labore. Das 1911 gegründete Unternehmen wird in dritter Generation von Michaela Flussfisch geführt, beschäftigt 18 Mitarbeiter/innen und offeriert seine Produkte im Direktvertrieb zahntechnischen Laboren in ganz Deutschland.

Kontakt:
MICHAEL FLUSSFISCH GmbH
Michaela Flussfisch, Geschäftsführerin
Friesenweg 7 • 22763 Hamburg
Tel.: 040 860766 • Fax: 040 861271
info@flussfisch-dental.de
www.flussfisch-dental.de

IMPRESSUM

DENTAGEN INFO
Mitteilungsblatt des
DENTAGEN Wirtschaftsverbund eG
Dienstleistungs- und
Einkaufsgenossenschaft

V. i. S. d. P.:
Sebastian Landmesser
Richtstrecke 1
45731 Waltrop
Tel.: 02309 784700

DENTAGEN INFO

QUALITÄT KENNT KEINE GRENZEN.
DIN EN ISO 9001 + 13485 + 14001

Sicherheit durch Nachweisdokumentation der Konformität Ihrer Produkte, Materialien und Herstellungsverfahren sowie Risiko-, Gefährdungsbeurteilung (lt. MPG, BG).

- **Über 200 Labore / Fräszentren wurden durch uns auf die Zertifizierung vorbereitet!**
- **Wir ermöglichen Ihnen öffentliche Fördermittel (BAFA) in der Höhe von 50%-75%.**
- **Ein kostenloses Vorgespräch ist für uns selbstverständlich.**

PROXI GMBH
MANAGEMENT • MARKETING

WIR SETZEN **DINGE** IN BEWEGUNG

Ihr Partner für QM-Beratung. Rufen Sie uns an: 0221 - 28 35 60 | 50735 Köln | www.proxi.de | E-Mail: qm@proxi.de

BLUE + GALVANO BÄDER*

PREMIUM QUALITÄT
FÜR HÖCHSTE ANSPRÜCHE

BLUE PLUS heissen die neuen Galvano-Bäder in Premium Qualität. Entdecken Sie das gesamte Portfolio: ○ Legierungen ○ Galvanotechnik ○ Blanks / Fräser ○ Lasersintern ○ Experten für CAD/CAM, 3Shape, GC, Roland u. w. Partner ○ Das alles mit dem Plus an Service! Telefon 040 / 86 07 66 · www.flussfisch-dental.de

Abb.: Eine kleine Auswahl von FLUSSFISCH-Produkten aus unserem Qualitätssortiment.

since 1911
FLUSSFISCH

*Bäder **(250 ml und 500 ml)** sind mit verschiedenen Geräten kompatibel. Bitte anfragen!

Firmenwagen auch privat nutzen

Vorlage beim Bundesfinanzhof – zu Ihren Gunsten?

Allgemeines zur Privatnutzung

Gerne hinterfragt der Betriebsprüfer bei Prüfungen von Dentallaboren die Privatnutzung der Firmenwagen – denn hier ergeben sich hohe steuerliche Auswirkungen. Vor allem geht es um die Frage, welche Fahrzeuge vom Inhaber und seinen Familienmitgliedern in welchem Umfang privat genutzt werden. Wird eine rein betriebliche Nutzung der Fahrzeuge behauptet, hilft als Nachweis meistens nur ein Fahrtenbuch, insbesondere wenn die Familienmitglieder privat kein eigenes Fahrzeug halten.

Privat genutzte Firmenwagen werden oft mit der so genannten „1 %-Regel" versteuert. Bei dieser Regelung werden unabhängig vom Alter des Fahrzeugs monatlich 1 % – also jährlich 12 % – des Listenneupreises als Privatnutzung angesetzt.

Steuerberater Frank Edenfeld

Vielen Unternehmern ist nicht bekannt, dass sich die Anwendung der 1 %-Regel nur auf Fahrzeuge mit mehr als 50 % betrieblicher Nutzung beschränkt. Andernfalls darf die 1 %-Regel nicht angewandt werden. Nicht hiervon betroffen sind Dienstwagen von Arbeitnehmern, wie zum Beispiel auch GmbH-Geschäftsführern.

Kann ein Nachweis der mehr als 50 %igen betrieblichen Nutzung des PKWs für den Betrieb dem Prüfer nicht vorgelegt werden, kann das zu hohen Nachzahlungen führen. Der Nachweis ist zum Glück vereinfacht, es reicht je Fahrzeug eine einmalige Aufstellung der Fahrten von drei Monaten, um die betriebliche Nutzung von mehr als 50 % nachzuweisen.

Der Clou: Zumindest 50 % der Kosten gehen immer (?)

Die 1 %-Regel führt oft zu ungerechten und für Sie zu nachteiligen Ergebnissen.

„Böses" Beispiel: *BMW, Baujahr 2003, Listenneupreis in 2015 immer noch 50.000 €, hier werden 12 %, also 6.000 € jährlich als Privatnutzung angesetzt.*

Es kann dazu kommen, dass über die 1 %-Regel ein Fahrzeug teurer versteuert werden muss, als überhaupt Kosten für das Fahrzeug vorhanden sind. In solchen Fällen greift die so genannte „Deckelung": Die 1 %-Regel darf nicht teurer sein als die Kosten des Fahrzeugs. Trotzdem ist das Ergebnis ungerecht: Ein betriebliches Fahrzeug kann in diesen Fällen faktisch nicht geltend gemacht werden.

An dieser Stelle setzt ein Verfahren an, mit dem sich der Bundesfinanzhof demnächst beschäftigen muss (Vorlage BFH X R 28/15). Der Kläger beantragt, dass die Deckelung schon bei 50 % der Kosten ansetzen muss. Er habe ja über 3 Monate nachgewiesen, dass zumindest eine 50 %ige Nutzung des Fahrzeugs vorliege.

Nach meiner Erfahrung mit den Dentallaboren würde ein solches Urteil bei ca. jedem 4. Fahrzeug greifen – insbesondere bei den älteren und wenig kostenintensiven Fahrzeugen. Das Finanzamt akzeptiert diese Regelung noch nicht. Sie sollten mit Hinweis auf das Verfahren die 50 %-Deckelung trotzdem anwenden und notfalls auf dem Einspruchswege gegen eine Ablehnung vorgehen. Im Einspruchsverfahren kann dann abgewartet werden, ob der Bundesfinanzhof zu Ihren Gunsten entscheidet.

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.: 05244 90770-0
Fax: 05244 90770-28
www.dental-steuer.de
edenfeld@hnv-gt.de

Frohes Fest und einen guten Rutsch ins neue Jahr!

Das wahre Geheimnis des Erfolgs ist die Begeisterung.

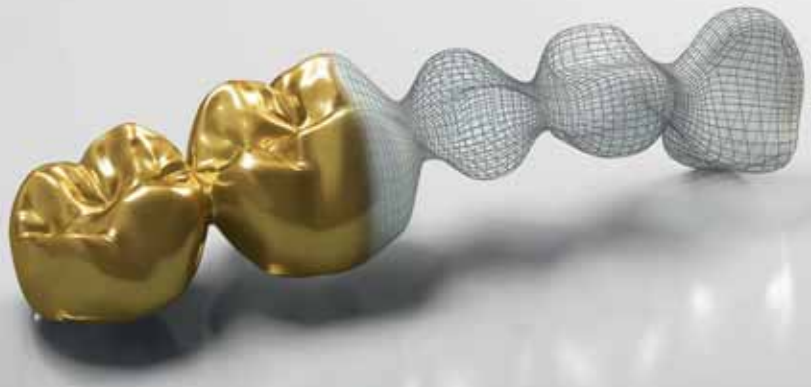
Walter Chrysler

Wir wünschen Ihnen, Ihrer Familie und Ihren Mitarbeitern frohe und besinnliche Feiertage und ein gesundes, glückliches neues Jahr. Für die angenehme Zusammenarbeit bedanken wir uns bei Ihnen.

Ihr DENTAGEN-Team

FRÄSEN IN EDELMETALL

Der neue Edelmetall Standard



Bis zu 30% Materialersparnis

Wirtschaftliche Herstellung

Einfache Realisierung komplexer Strukturen

Höchste Werkstoffqualität

Immer mehr Dentallabore setzen auf „Fräsen in Edelmetall“ von C.HAFNER. Mit unserer innovativen Dienstleistung lässt sich Edelmetall auch durch moderne digitale Technologien schnell und wirtschaftlich verarbeiten! Nutzen auch Sie „Fräsen in Edelmetall“ und ergänzen Sie Ihre Angebotspalette um einen der besten und bewährtesten Dentalwerkstoffe überhaupt! **Mehr Informationen unter Tel. +49 7044 90 333-333 oder 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

RALPH GOLDSCHMIDT

Er ist Persönlichkeitstrainer und Redner aus Leidenschaft, außerdem voll bei der Sache, wenn es um Scheitern, Glück und Selbstverantwortung geht. Er ist Diplom-Sportwissenschaftler und er gilt als Experte für Lebenskunst. In Anlehnung an sein erstes Autorenbuch war Ralph Goldschmidt (53) mit „Shake your Life" im Phantasialand Brühl zu Gast bei DENTAGEN ON TOUR. Ein fulminanter Auftritt. Journalist Bernd Overwien nutzte die Gelegenheit und sprach mit ihm über Familie, Fußball, Politik und die Welt.

? Sind Sie ein Familienmensch?

! Ich bin durchaus ein Familienmensch. Ich habe mir nie die Frage gestellt, ob ich Kinder haben möchte oder nicht. Das war mir immer klar. Dass es dann vier würden, damit habe ich am Anfang nicht gerechnet. Das hat vielleicht etwas mit den zwei Runden zu tun, die ich als Ehemann gemacht habe (lacht). Aber ich bin nicht der Familienmensch, der jeden Tag um Fünf zu Hause sein möchte. Ich finde es auch mal schön, weg zu sein. Aber wenn ich dann da bin, auch wirklich da zu sein.

? Sie haben zwei Kinder, die bereits Abitur haben und zwei schulpflichtige Kinder. Wie ist das in der „zweiten Runde" mit den Jüngeren?

! Wunderbar. Olga sitzt wohl gerade während wir hier sprechen auf der Achterbahn nebenan im Phantasialand. Sie ist jetzt in der 5. Klasse auf dem Gymnasium. Und der kleine Bruno, der ist Acht, der geht jetzt in die 3. Klasse. Und er ist totaler BVB-Fan. Der läuft nur in Schwarz-Gelb rum. Reus ist sein absoluter Favorit, dann kommt Auba, und jetzt Weigl ... und er kickt auch selbst richtig gut. Der FC ist an ihm dran bei uns zuhause in Köln. Aber er möchte natürlich nach Dortmund.

? Hat der Papa da als Bayern-Fan nicht aufgepasst?

! Er denkt, dass bei mir was nicht stimmt.

> *„Es klingt jetzt komisch, eigentlich ist Dortmund der geilere Verein. Aber wenn die gegeneinander spielen, schlägt mein Herz doch mehr für die Roten."*
>
> ***Ralph Goldschmidt, Bayern-Fan***

Nun, mein Vater hatte ein kleines Weingut an der Mosel und da war mal so eine Laienspielgruppe aus München. Und die hatten einen Draht zu Uli Hoeneß ...

? ... kommt es noch schlimmer?

! ... (lacht) die haben mir dann später einen Wimpel mitgebracht. Von der Meistermannschaft Anfang der 70er Jahre mit Beckenbauer, Maier und Co. Der hing im Wohnzimmer meiner Eltern. Da ging es eben mit Bayern los. Es klingt jetzt komisch, eigentlich ist Dortmund der geilere Verein, aber wenn die gegeneinander spielen, schlägt mein Herz doch mehr für die Roten. Ach, ich muss mal eine Geschichte erzählen: Mir wird eine Ähnlichkeit mit Thomas Müller nachgesagt. Der ist natürlich erheblich jünger. Letztes Jahr im Karneval in Köln bin ich als Müller gegangen. Mit Seppelhut und Trikot als Müller Senior. Bruno natürlich in Schwarz-Gelb. Wir standen am Rosenmontagszug und der Junge kriegte so volle Kamelletüten, weil er den Jecken leid tat, so einen Vater zu haben.

? Sind Sie ein politischer Mensch?

! Ich interessiere mich für Politik. Ich engagiere mich nicht in der Politik, aber ich verfolge durchaus, was da gerade so passiert. Und ich bin darüber erschrocken. Ich habe in letzter Zeit auch in Vorträgen meinen Mund aufgemacht. Gerade zur Flüchtlingspolitik. Früher habe ich auch nur rumgemault, wie man mit Flüchtlingen umgeht, aber im vergangenen Jahr habe ich mich um eine albanische Familie mit fünf Kindern gekümmert. Da bekommt man eine

In Köln kommt ein Flüchtling auf 100 Einwohner.
Da stelle ich mir doch die Frage:
Wie bitteschön soll das denn nicht gewuppt werden können?

Ralph Goldschmidt, Kölner Bürger

realistische Sichtweise. Lassen Sie mich das vorweg sagen: Ich finde es ganz entsetzlich was in Amerika passiert, in Frankreich, Holland, Polen, Ungarn und dann natürlich hier bei uns die AfD. Aber es sind ja nicht alles Dummköpfe, die da wählen gehen. Wir müssen es ernst nehmen, dass viele Menschen Angst haben, etwas zu verlieren und auf der Strecke zu bleiben. Viele haben ein schwaches Selbstwertgefühl und suchen deshalb nach starken Leuten, die einfache Antworten auf komplexe Probleme haben. Also, es beschäftigt mich und macht mir auch ein bisschen Sorge, wenn die Rechtspopulisten in Landtage und dann in den Bundestag einziehen – wo geht das hin?

? Als Angela Merkel im September 2015 die Entscheidung traf, Züge nach Budapest zu schicken, um das Elend vieler Flüchtlinge zu beenden, war das der Tag, an dem sich alles änderte. Waren Sie stolz auf die Kanzlerin oder irritiert?

! Ich fand es super. Eine herausragende humanitäre Geste. Als dann eine Million Menschen kamen, war vieles nicht vorbereitet. Wir wohnen in Köln in einem Viertel mit hohem Ausländeranteil. In der Grundschule, in die Olga und Bruno bis vor kurzem noch gemeinsam gingen, waren natürlich Flüchtlingskinder. Die Turnhalle wurde geschlossen und als Übergangsunterkunft genutzt. Da gab es eine Bürgerversammlung mit dem Bezirksbürgermeister. Da hatte ich mit mehr Toleranz meiner Nachbarn gerechnet. In Köln kommt ein Flüchtling auf 100 Einwohner. Da stelle ich mir doch die Frage: Wie bitteschön soll das denn nicht gewuppt werden können? Dass es schwierig ist, wenn man dreihundert alleinstehende Männer zwischen 18 und 40 aus unterschiedlichsten Nationalitäten und Kulturkreisen zusammensteckt, ist doch klar. Dass die sich irgendwann auf die Köppe hauen auch. Aber wir müssen das hinkriegen. Zäune bauen wie in Ungarn ist doch keine Lösung. Uns geht es hier schweinegut. Und dass wir auch auf Kosten derer leben, die jetzt zu uns wollen, müssen wir eingestehen. Nun, natürlich können wir nicht alle aufnehmen. Aber vielleicht müssen wir uns damit anfreunden, in Zukunft mit etwas weniger zufrieden zu sein, damit die Probleme in den Herkunftsländern gelöst werden können. Wenn die Schere zwischen reichen und armen Ländern immer größer wird, können Mauern noch so hoch sein.

Fortsetzung ▸

? Vor 40 Jahren verhängte die Regierung Brandt in der Ölkrise vier autofreie Sonntage. Weil der Benzinpreis explodierte. Wenn Sie heute auf den Globus schauen, bräuchten wir dann nicht einen Welt-Klima-tag. Also einen Tag, an dem alles abgeschaltet wird, was die Umwelt belastet?

! Ja, das wäre ein utopisch schönes Signal. Die spannende Frage ist, wo kann jeder bei sich selbst anfangen? Früher gab es den Sonntagsbraten, einmal die Woche Fleisch. Und freitags gab's Fisch. Und zwischendurch Bratkartoffeln und Spiegeleier und Gemüse. Das tat der Umwelt und der eigenen Gesundheit gut. Und muss es immer das neueste iPhone sein? Auch da ließen sich Ressourcen schonen. Wenn alles neu sein muss und gut Erhaltenes in den Müll wandert, werden unendlich viele Ressourcen verballert. Jeder kann was tun.

? Wenn Sie Ihre politische Grundhaltung in Ihren Vorträgen und Seminaren erkennbar machen – und das tun Sie ja auch – wie ist denn die Reaktion bei den Zuhörern?

! Wenn das Wählerpotential der Rechtspopulisten bei 20 % liegt, dann muss ich ja auch damit rechnen, das fast ein Viertel meiner Zuhörer anderer Meinung sind als ich. Aber das heißt auch: 80 % ticken anders. Die Medien sollten viel mehr auf die 80 % schauen. In meinen Seminaren hat noch niemand interveniert. Es kommt schon mal beim Pausenkaffee oder am Tresen vor, dass jemand sagt: ‚Hhmm, Herr Goldschmidt, dass kann man auch anders sehen'. Ich lasse mich auf jede Diskussion ein. Dennoch: Es ist wichtig, Farbe zu bekennen.

? Ganz etwas Anderes: Welcher ist Ihr Lieblingsfilm?

! „Die Reifeprüfung" mit Dustin Hoffmann. Und „Harold and Maude" aus den Siebzigern. Eine schwarze Komödie. Ganz großes Kino. Fernsehen schaue ich eher weniger. Außer Fußball natürlich.

? Lesen Sie Bücher?

! Lesen gehört dazu, um die eigene Balance zu finden. Darum geht es ja grundsätzlich in meinen Seminaren. Also, ich krieg das ganz gut hin. Im Moment lese ich gerade ein Fachbuch. „Lieben was ist" von Katie Byron. Diese wunderbare Autorin gibt Beispiele, wie sie Menschen begleitete bei Themen wie Angst, Gesundheit, Beziehungen, Geld und weiteren Herausforderungen.

? Ist ein Zahnarztbesuch für Sie problemlos oder eher unangenehm?

! Oh, als ich zehn Jahre alt war, habe ich mir auf dem Eis die zweiten Zähne vorn ausgehauen. Dann hatte ich alle kieferorthopädischen Spangen, die denkbar sind. Ich habe eher unangenehme Erinnerungen. Jetzt habe ich mit Dr. Olaf Schenk einen tollen Zahnarzt in Köln gefunden, der mir die Angst genommen hat. Darüber bin ich happy.

EIN STARKER TYP EIN STARKER TAG

Zwei, die sich einig sind: Ralph Goldschmidt im freundschaftlichen Talk mit Renate Dorner.

Erlebnisparks sind eine Gegenwelt zum Alltag. Allein die deutschen Themenparks verzeichnen jährlich 25 Millionen Besucher. Angesichts dieses Besuchererfolgs orientieren sich immer mehr Freizeit- und auch Bildungseinrichtungen an ihrem Vorbild.

DENTAGEN ON TOUR hat zu Herbstbeginn genau das miteinander verbunden und Station im Phantasialand in Brühl gemacht.

Freizeit und Weiterbildung – Stimmungsmanagement für die ganze Familie. Und mit Ralph Goldschmidt hatte es eben diesen Referenten, der diese raffinierte Mischung von ironischer, aber präziser Beschreibung der zu ändernden Dinge in Karriere, Liebe und Lebensart einfach „drauf hat". Inspiration für den eigenen, individuellen Lebenscocktail.

Begegnungen mit Ralph Goldschmidt sind immer interaktiv.

Ralph Goldschmidt: „Boah, Renate was sind wir arme Schweine."
Renate Dorner: „Du sagst es."

Ralph: „Mit den Zahnärzten wird es auch nicht besser."
Renate: (nickt).

Ralph: „Was tun wir gerade, wir ziehen uns gegenseitig runter. Das darf keine Haltung werden. Es ist dämlich, 20 Prozent Energie zu verschwenden für Dinge, die ich sowieso nicht ändern kann."
Renate: „Da hast du recht."

Ralph: „Raus aus der Opferrolle und den Jammerzirkeln. Es ist immer meine eigene Entscheidung, etwas zu ändern."
Renate: „Stimmt. Ich jammere ja auch nicht mehr *(lacht).*"

(Renate Dorner, Zahntechnik Bruckner, Oberstaufen)

Ich glaube, es hängt stark davon ab, wo du scheiterst. Da gibt es große kulturelle Unterschiede. In Amerika gehört es fast zum guten Ton, in Deutschland ist es oft ein Stigma. Wir sehen das Scheitern meist als schlimme Katastrophe und erkennen weniger die damit verbundenen Chancen, es beim nächsten Mal besser zu machen. Die Deutschen sind leider ein sehr auf Sicherheit bedachtes Volk.

Selbstverantwortung ist für mich eine Haltung, mit der man durch das Leben geht. Du solltest mit der Gewissheit durch das Leben laufen, dass du jeden Tag selbst entscheiden kannst, was du machen möchtest. Du musst nur bereit sein, den entsprechenden Preis dafür zu zahlen.

„Viele malen sich ein Leben aus, dass sie gerne leben würden. Sie haben aber nicht den Mut, dieses auch zu leben." *(Zitat Ralph Goldschmidt)*

Johanna Wendl (23), Oberstaufen:

„Ich war auf einer Berufsfindungsschule. Praktikum hier, Praktikum da. Das war irgendwie nichts. Und dann bin ich durch Zufall in der Zahntechnik gelandet. Und jetzt fühle ich mich wohl. Das Seminar mit Ralph Goldschmidt? Echt spannend. Und die Kombination: Erst Seminar und dann das Vergnügen mit den Kolleginnen und Kollegen ausgerechnet bei Fantissima – ... – das finde ich klasse.“

Leon Rinkau (16), Schwedt/Oder

„Das ist interessanter als ich gedacht habe. Ich bin mit meiner Mutter hier und freue mich natürlich auf die Show am Abend im Phantasialand. Aber natürlich nehme ich auch was aus so einem Vortrag mit. ‚Geld allein macht nicht glücklich, es muss einem auch gehören', ist so ein Satz, den man mit nimmt. Ehrlich: Macht mehr Spaß als ich zuerst so dachte.“

Bild: Leon Rinkau mit Mutter Heike und Michael Butz

Viktor Kaden (22), Berlin:

„Ich bin mit meinem Vater Philip hier. Ich bin kein Zahntechniker, aber das Seminar mit Ralph Goldschmidt ist ja nicht branchenspezifisch. Was es gebracht hat? Nun, so einiges kann auch ich als jüngerer Mensch ins Alltagsleben mitnehmen. Nämlich, sich nicht mehr über Dinge zu ärgern, die man ohnehin nicht ändern kann. Sich nicht über jeden Scheiß aufregen, wie Goldschmidt gesagt hat. Das kostet unnötig viel Energie und Zeit. Ich bin überzeugt, handelt man auch so, wird man sagen, ‚es geht doch'. Prima Tag hier in Brühl.“

novo.lign
Veblendschalen

neo.lign
Vollzähne

combine natural beauty

novo.lign® Verblendschalen & neo.lign® Vollzähne - optimal für die Kombitechnik
Reproduzierbare Ergebnisse dank Farb-, Form- und Materialgleichheit. Jede Variante von echten Zahnreihen abgeformt - kombiniert die perfekte Wiedergabe der Natur.

Natürliche Schönheit | Morphologisch gleich geschichtet für eine natürliche Tiefenwirkung

Physiologie | für Implantatprothetik empfohlen

Sicherheit | bewährtes System – über 1 Mio. erfolgreiche Versorgungen

bredent group

bredent GmbH & Co. KG | Weissenhorner Str. 2 | 89250 Senden | Germany | Tel. (+49) 0 73 09 / 8 72-22 | Fax (+49) 0 73 09 / 8 72-24 | www.bredent.com | e-mail info@bredent.com

„Motivierende Kundenentwicklung mit Nachhaltigkeit“

Kundengewinnung und -bindung ist für jedes Dentallabor wichtig. Hier scheitert häufig die nachhaltige Entwicklung. Dieses Thema stellte der Workshop in der DENTAGEN-Geschäftsstelle in Waltrop Anfang November heraus – eine gute Gelegenheit, auch das Thema Vertrieb für das eigene Labor (neu) zu beleben. Das Kommunikationstraining organisierte die vismed. AKQUISE AKADEMIE für Dentallabore gemeinsam mit DENTAGEN.

Hauptreferent war Dipl.-Betriebswirt (FH) Hans-Gerd Hebinck. Im Wechsel von Impulsvorträgen und praktischen Übungen erfuhren die Teilnehmerinnen und Teilnehmer, was gute Gespräche ausmacht und wie sich Sicherheit gewinnen lässt. Zum einen stand Grundlagenwissen über Kommunikation auf dem Programm, zum anderen lernten die Teilnehmenden anhand von Beispielen und Projekten, wie sie Erkenntnisse aus der Motivationspsychologie und Gehirnforschung im Berufsalltag anwenden und nutzen. Dank des regen Austauschs und der vielen Tipps und Tricks des Referenten entstand eine offene Arbeitsatmosphäre. Viele konkrete Teilnehmer-Fragen aus der täglichen Praxis wurden im Gespräch beantwortet.

Auf einen wichtigen Aspekt verwies Hebinck zusammenfassend: „Die Entwicklung der eigenen Persönlichkeit ist der Schlüssel für den Erfolg. Nur wenigen Menschen lässt sich Verkaufen antrainieren, auch, weil sie gegen ihre eigene Persönlichkeit arbeiten müssten. Dies gilt umso mehr für Menschen, die sich eben keinen Verkäuferberuf ausgesucht haben – also beispielsweise für viele Zahntechniker. Geben Sie sich also genügend Zeit.“ Zu Einmalaktionen äußerte sich Hebinck kritisch: „Kaum ein Labor ist damit erfolgreich. Es geht ja darum, eine langfristige Lieferbeziehung aufzubauen – nicht darum, einmal ein Produkt zu verkaufen. Die persönliche Beziehung bleibt das A und O für das Gelingen.“

Ulrich Sahm, Sahm-Dental Zahngestaltung, Neukirchen-Vluyn

„Es war eine gute Veranstaltung. Viele Sachen, die man mal gehört hat, wurden direkt wieder ins Bewusstsein gerufen. Einige Tipps zum Umgang mit Kunden und Mitarbeitern waren sehr hilfreich. Die Tipps zu den Mitarbeitern habe ich direkt umsetzen können. Es war ein sinnvoller Tag.“

Ronald Grundmann, Ronald Grundmann Dentalprothetik GmbH , Oldenburg

„Mit großem Interesse bin ich wegen der Vismed medical qm & marketing gekommen und habe heute wertvolle Anregungen für den Bereich der Kundenpflege wie auch Akquise erfahren. Es war eine interessante, gelungene Veranstaltung.“

Referent und IT-Spezialist Eckard Denecke präsentierte im Anschluss die „Akquise-Box“ – eine Vertriebssoftware, die von der vismed. AKQUISE AKADEMIE für Dentallabore entwickelt wurde.

Eckard Denecke über die Vorteile: „In die Entwicklung flossen unsere langjährigen Erfahrungen aus dem Qualitätsmanagement ein sowie die Wünsche unserer Laborpartner. Man kann von unterschiedlichen Endgeräten auf die Daten zugreifen. Alles ist einfach gehalten, Nutzer legen sofort nach kurzer Einweisung los.“

Fortsetzung ▸

e.max®
IPS

MADE TO CREATE NATURE

IPS e.max® Ceram Selection

Entstanden aus Leidenschaft und Erfahrung

- Brillante Farben mit beeindruckenden lichtoptischen Eigenschaften
- 12 spezielle Schmelz- und Effektmassen für mehr Kreativität und Individualität
- Gezielte Steigerung oder Reduktion des Helligkeitswerts
- Natürlich wirkende Effekte und ausdrucksstarke Ästhetik

www.ivoclarvivadent.de

Ivoclar Vivadent GmbH
Dr. Adolf-Schneider-Str. 2 | D-73479 Ellwangen, Jagst | Tel. +49 7961 889 0 | Fax +49 7961 6326

ivoclar vivadent®
passion vision innovation

SilaPart CAD
Modellguss Software

mehr Informationen unter
www.siladent.de/silapart-software

- erzeugt offenen STL-File
- perfekte Passung
- integrierte VITA-Zahndatenbank
- Keine Lizenzgebühren

Wirtschaftlichkeitsberechnung:

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

www.siladent.de
info@siladent.de

Wie sich die Daten aus der Akquise-Box einsetzen lassen, erklärte Marketing-Experte Ümit Kuzoluk am Beispiel von E-Mail-Newslettern an Zahnarztpraxen: Quartalsweise wird für jedes Mitglied der Akquise-Akademie ein E-Mail-Newsletter versendet, wobei zunächst automatisch die Adressen je Labor aus der Akquise-Box importiert werden. Die Inhalte für den Newsletter wechseln, die Gestaltung folgt dem Corporate-Design des Labors. Ein Pool an fertig ausgearbeiteten Themen steht bereit, daneben lassen sich eigene Themen einbringen. Der Zeitaufwand für das Labor ist gering.

Kuzoluk betonte, wie wichtig es für den Erfolg im Marketing sei, regelmäßig von sich hören zu lassen: „Genau dazu ist ein gut gemachter E-Mail-Newsletter die ideale Ergänzung." Renate Maier von der vismed. ergänzte, dass die AKQUISE-AKADEMIE für jedes Mitglied einen Adressbestand aufbaut bzw. bestehende Adressdateien prüft und aktualisiert. Dazu erhalten Dentallabore professionelle Beratung in der Außendarstellung.

Die AKQUISE AKADEMIE bietet ihre Leistungen auch DENTAGEN-Mitgliedern an. Dazu gehören die Quartalsworkshops mit Top-Referenten und wechselnden Themen rund um Vertrieb und Kommunikation, die Akquise-Box, die E-Mail-Newsletter, regelmäßige Webinare sowie die Möglichkeit des Individual-Coachings. An der AKQUISE AKADEMIE können sowohl Laborleiter als auch verantwortliche Mitarbeiter/innen teilnehmen. Die monatliche Teilnahmegebühr gilt je Betrieb, daher können sich auch mehrere Inhaber bzw. Mitarbeiter schulen lassen.

Interessierte Dentallabore fordern bitte Informationen und Bewerbungsunterlagen bei DENTAGEN an. DENTAGEN-Mitglieder erhalten Sonderkonditionen.

5. CAMLOG ZAHNTECHNIK-KONGRESS

FASZINATION IMPLANTATPROTHETIK
13. MAI 2017, ESSEN

REFERENTEN

ZT Carsten Fischer, Frankfurt/Main
Dr. Peter Gehrke, Ludwigshafen
PD Dr. Jan-Frederik Güth, München
ZTM Hans Joit, Düsseldorf
ZT Andreas Nolte, Münster
ZTM Jochen Peters, Kleinmeinsdorf
ZTM Udo Plaster, Nürnberg
ZTM Otto Prandtner, München
ZTM Sebastian Schuldes, M.Sc., Eisenach
ZTM Josef Schweiger, München
Dr. Ferenc Steidl, Sömmerda
ZT Martin Steiner, Wimsheim
ZTM Jürg Stuck, Erlstätt
ZT Sascha Wethlow, Wimsheim

MODERATOREN

ZTM Gerhard Neuendorff, Filderstadt
Dr. S. Marcus Beschnidt, Baden-Baden

DER BESONDERE VORTRAG

» Du bist die Entscheidung «
Urs Meier, TV Kommentator und Schiedsrichter

Die **FASZINATION IMPLANTATPROTHETIK** kommt nach Essen in das COLOSSEUM. Hochkarätige Referenten stellen ihre patientenorientierten Erfolgskonzepte vor. Seien Sie dabei – wir freuen uns auf Sie!

Weitere Informationen und Anmeldung:
CAMLOG Vertriebs GmbH
Nicole Günthner, Veranstaltungsorganisation
Telefon 07044 9445-667
E-Mail nicole.guenthner@camlog.com

www.faszination-implantatprothetik.de

In Kooperation mit:
TEAM WORK MEDIA
dental publishing

a perfect fit™

camlog

Technik, Team & Tradition

Neuheiten aus dem digitalen Produktbereich der Zahntechnik in Abgrenzung von und in Ergänzung zu bewährten analogen Konzepten bestimmten das 3. Straumann Forum Zahntechnik in Wolfsburg. Die fortschrittsorientierte, innovative Umgebung der Automobilbranche bot am 23. September 2016 den passenden Rahmen für das eintägige Forumsprogramm, dem 200 Teilnehmer folgten.

Renommierte Referenten beleuchteten sowohl aus wissenschaftlicher als auch aus praktischer Perspektive die Herausforderungen des Berufsfeldes Zahntechnik. Wichtige Themenkomplexe waren unter anderem das Zusammenspiel von Intraoral-Scan, digitaler Implantatplanung und CAD-Software, das Spannungsfeld zwischen ökonomischer laborinterner und der laborexternen Zahnersatzfertigung sowie digitale Aufwachstechniken:

- Dr. Kay Vietor: *Implantatprothetik! – Was darf's denn heute sein*
- Prof. Dr. Martin Rosentritt: *Richtig befestigen – wissenschaftliche Hintergründe als Erfolgsrezept*
- ZTM Bernd Goller: *Straumann Total Solution Provider – Effizient verbunden, Straumann M-Series*
- ZTM Fabian Zinser und Dr. Dr. Rainer Fangmann, MSC.: *Patientenwunsch: Feste Zähne! Das perfekte Zusammenspiel von Zahntechniker und Zahnarzt*
- ZTM Thomas Meißner und Dr. Sascha Pieger, MSC.: *Interdisziplinär, Digital, Erfolgreich.*
- ZTM Jochen Peters: *Digitale Aufwachstechnik mit 3Shape*

Achim Benda, Leitung Digitale Lösungen Straumann Deutschland, begrüßte die Teilnehmer.

Formel 1 Experte Florian König beleuchtete in seinem Vortrag die erfolgreiche Teamarbeit in der Boxengasse und gewährte Einblicke hinter die Kulissen eines Spitzensports.

Straumann Forum Innovation – Sharing insights

Tiefe Einblicke in die Erkenntnisse aktueller Forschungsarbeiten und praktischer Anwendungsmöglichkeiten moderner Zahnmedizin bot das erste Straumann Forum Innovation, welches am Folgetag wiederum 200 Teilnehmer anzog.

Im Anschluss an die Begrüßung der Teilnehmer durch Straumann Deutschland Geschäftsführer Renè Garo wurden sowohl implantologische, prothetische und digitale als auch regenerative Konzepte im Rahmen der eintägigen Veranstaltung in Form von Kompaktvorträgen behandelt.

Erfahrene Fachleute referierten unter anderem zu aktuellen Leitlinien und deren Relevanz für die implantologische Praxis, Ästhetik und Effizienz, Möglichkeiten der Implantatversorgungen im Spannungsfeld zwischen Individualität sowie über digitale Workflows in der Zahnarztpraxis. Die theoretischen Vorträge wurden mit einer interdisziplinären Diskussion über die praktische Fallplanung abgerundet:

- Univ.-Prof. Dr. Frank Schwarz: *Key Note: Aktuelle Leitlinien und deren Relevanz für die implantologische Praxis*
- Dr. Kai Fischer: *Augmentation von Hartgewebe*
- PD Dr. Stefan Fickl: *Augmentation von Weichgewebe*
- Univ.-Prof. Dr. Sven Reich: *Digitaler Workflow von C bis Z*
- Dr. Kay Vietor: *Individueller, effizienter, besser? Implantatprothetik heute!*
- Dr. Stefan Hicklin: *Ästhetische Implantatversorgungen*
- Prof. Dr. Dr. Knut A. Grötz: *Das neue Straumann BLT Implantat*
- Univ.-Prof. Dr. Dr. Bilal Al-Nawas / Dr. Stefan Wentaschek: *Moderne Konzepte für den zahnlosen Kiefer*
- Dr. Stefan Röhling: *Keramikimplantate*
- PD Dr. Dr. Ulrike Webersberger: *Leitfaden bei der Auswahl individueller Abutments*
- Prof. Dr. Ralf Bürgers: *Ästhetik für herausnehmbare Implantatversorgungen*

DIGITAL PERFORMANCE

TOUR 2016/2017

Straumann® CARES® Digital Solutions

Den digitalen Workflow live in Ihrer Nähe erleben

GLEICH KOSTENLOS ANMELDEN UNTER
WWW.STRAUMANN.DE / ONTOUR

straumann
simply doing more

Digital Performance
WORKFLOW „auf der Straße“

Seit September tourt Straumanns digitale Welt mit einem riesigen Truck durch 40 deutsche Städte und gibt Zahnärzten und Laboren die einmalige Möglichkeit, die kompletten digitalen Arbeitsabläufe quasi vor der eigenen Praxis- und Labortür kennenzulernen und zu erproben.

Mit 2.000 PS, einem fahrbaren Showroom von 9 mal 6 Metern und einer Dachterrasse für Nutzung bei schönem Wetter kommt der Straumann Truck daher.

Im Inneren tauchen Zahntechniker und Zahnärzte in die Welt der digital gestützten Workflows ein. In einem virtuellen Rundgang durch die Straumann Zentralfertigung erleben sie eines der größten Fräszentren Europas. Live im Truck können Hard- und Software Lösungen angefasst und ausprobiert werden und das quasi direkt vor der eignen Praxis- und Labortür.

Alle Termine der Straumann Roadshow finden Sie unter ***www.straumann.de/ontour***. Hier kann man sich auch direkt für einen Wunschtermin vor Ort anmelden.

Angefangen vom neuen Intraoral-Scanner, der hier erstmalig der Öffentlichkeit vorgestellt wird und mit wegweisenden Features wie Gestensteuerung und einem extrem kleinen Handstück aufwartet, bis hin zu modernen Inhouse Lösungen für Dentallabore erfahren die Besucher, was CAD und CAM in der Gegenwart zu bieten haben.

Dabei geht es nicht nur um effiziente Arbeitsabläufe, die den Alltag erleichtern, sondern auch um die sich dynamisch entwickelnde Vernetzung der einzelnen Lösungen untereinander – wie beispielsweise der gleichzeitigen chirurgischen und prothetischen Planung. Das direkte Erleben der Produktlösungen, die kompetente Beratung der Experten vor Ort und der kollegiale Austausch mit anderen Zahntechnikern und Zahnärzten bieten vielfältige Gelegenheiten, sich auf den neuesten Stand in der digitalen Welt zu bringen und sich einen umfassenden Überblick über die Vor- und Nachteile der unterschiedlichen Geschäftsmodelle zu verschaffen.

Für die individuellen Anforderungen von Praxis und Labor bietet die Roadshow eine einmalige Möglichkeit, digitale Workflows zu vergleichen und für sich selbst herauszufinden, welche Lösung individuell geeignet ist. Straumann CARES Digital Solutions fassen digitale Technologien und Premium-Materialien zusammen, mit denen Zahntechnikern und -medizinern der Weg zu einem nahtlosen, offenen und validierten digitalen Workflow zur Verfügung steht.