

DENTA GEN

*info*



#ZUKUNFT

Willkommen in der  
digitalen Welt  
[digital.dt-shop.com](https://digital.dt-shop.com)

10.000 Digital-Produkte  
namhafter Hersteller

Herausragende Service-  
und Supportleistungen

Fräs- und  
Fertigungszentrum

Fachberatung digitale Systeme:  
+49 9708 909-310

[digital.dt-shop.com](https://digital.dt-shop.com)





## #ZUKUNFT

### Zu-kunft

/Zúkunft/

Substantiv, feminin [die]

Zeit, die noch bevorsteht, die noch nicht da ist; die erst kommende oder künftige Zeit (und das in ihr zu Erwartende)

Zahntechniker müssen sich in einer sich stetig verändernden digitalen Welt professionell weiterentwickeln und auch lernen, die neuen Technologien mit der herkömmlichen Handwerkskunst zu kombinieren, um eine perfekte Arbeit abzuliefern. Die Zukunft wird immer schneller, virtueller, digitaler.

Welche Kompetenzen müssen Zahntechniker mitbringen, um zu einer erfolgreichen Zukunft beizutragen? Welche Vorstellung haben Sie selbst als Zahntechniker vom Dentallabor der Zukunft?

Die Zukunft bringt viele Fragen mit sich. **Fakt ist: Wer stehen bleibt, wird irgendwann von den bisher letzten überholt!**

### Wir finden – trotz all der Herausforderungen – ist es Zeit für Zuversicht:

Auch Ihr Dentallabor kann die Zukunft meistern. Mit uns. Sie konzentrieren sich auf Ihr Handwerk. Wir kümmern uns um alles andere und liefern umfassende Lösungen, damit Sie sich keine Sorgen mehr zu machen brauchen. Fortbildungen in allen Bereichen, neue Partner, die unser Netzwerk stetig erweitern, um Ihnen noch mehr Werkzeuge mit an die Hand zu geben. All das und noch viel mehr setzen wir bereits um. **Und unsere Planungen für die kommenden Monate und Jahre haben gerade erst begonnen ...**

**Ach, übrigens:** Die Zukunft wird bunt, schnell, langsam, wunderbar. Sie wird gefährlich, dramatisch, unausstehlich. Sie ist gruselig, aufregend und sensationell. Auch irgendwie schön und komfortabel. Und irgendwie doch ganz normal, wenn man erstmal dort ist. Ganz sicher! 😊

# Editorial

„Die Zukunft hängt davon ab, was wir heute tun.“

Liebe Leserinnen und Leser,

mit diesem Zitat von Mahatma Ghandi möchte ich Sie recht herzlich zu unserer neuen Ausgabe der DENTAGEN Info begrüßen.

Zukunft lässt sich aus verschiedenen Blickwinkeln betrachten. Positiv verbindet man mit Zukunft etwas Neues, Spannung oder auch Neugier. Ist man eher negativ eingestellt, gesellen sich Begriffe wie Unsicherheit, Angst oder Unbehagen dazu.

Ich persönlich freue mich auf die Zukunft. Der Sommer steht bevor. Zeit, den Grill zu entstauben und die Abende bei Bratwurst und einem Glas Wein ausklingen zu lassen.

Doch bevor man auf der Terrasse entspannen kann, kommt die oft lästige Gartenarbeit zuvor. Rasen mähen, düngen, die Beete ordnen, Pflanzen setzen oder mit Hochdruck die Fliesen von Moos und Dreck befreien. Alles Arbeiten, damit der Sommer ein voller Erfolg wird.

Zwar müssen wir bei DENTAGEN auch unsere Dachterrasse „sommerfest“ machen, allerdings widmen wir uns mit unseren Ideen und Arbeiten doch lieber unserem Kerngeschäft: Die Arbeit in Ihren Laboren zu erleichtern.

Statt zu kärchern, verpassen wir der DENTAGEN Info ein neues Layout. Neue Ideen werden umgesetzt, gepflegt und die Früchte dieser Arbeit im weiteren Verlauf des Jahres geerntet und Ihnen stolz präsentiert. Und es wird eine üppige Ernte, da bin ich mir sehr sicher.

„Die Zukunft hängt davon ab, was wir heute tun.“ Unsere und somit auch Ihre Zukunft packen wir eifrig an. Die richtigen Entscheidungen und punktuellen Veränderungen werden unser aller Arbeit zukünftig erleichtern und dafür sorgen, dass unser partnerschaftliches Verhältnis bestehen und weiter ausgebaut wird.

Ich wünsche Ihnen, Ihren Mitarbeitern und Ihren Familien einen wundervollen Sommer, mit einmaligen Eindrücken und Momenten, an die Sie sich gerne mit Freude zurückerinnern.

Apropos Zukunft und Erinnerungen. Haben Sie sich schon für unseren Partnertreff angemeldet, um den Sommer so richtig zu feiern?

Ich freue mich auf Sie!

**Nils Hagenkötter**





# Spielplatz DENTAGEN

## Eine gemeinsame #Zukunft gestalten

Vielleicht haben Sie es schon mitbekommen: im vergangenen Jahr gab es bei DENTAGEN gleich zweifach Nachwuchs. Herr Landmesser ist im Oktober Vater eines Sohnes geworden und ich darf mich seit September dreifache Mädchen-Mama nennen. Ja, Sie lesen richtig: drei Mädels. Und nein, der Papa ist nicht traurig. Sie müssen absolut kein Mitleid haben.

Auch ich könnte mir meine rosa-rote Mädchen-Welt mit einem gesunden Paw Patrol und Feuerwehrmann Sam (Kennen Sie nicht? Müssen Sie nicht! 😊) Mix auch nicht schöner ausmalen.

Seit Mitte März ist mein Alltag aber auch wieder ein bisschen mehr **ORANGE** und ich freue mich zurück zu sein und genieße auch den Austausch mit den anderen Mamas und Papas im Büro in Waltrop. Denn auch beim dritten Kind ist doch alles wieder anders. Und genauso wie jedes Kind anders ist, ist auch jedes Dentallabor anders. Hat andere Bedürfnisse, Herausforderungen, Wünsche. Und da möchten wir wieder mehr mit Ihnen in den Austausch gehen. Wie können wir Sie unterstützen? Was können wir als DENTAGEN noch besser machen? Rufen Sie uns an! Schreiben Sie uns!

### GEMEINSAM ÜBER DIE KLEINEN DINGE LÄCHELN

Wir wissen, die Arbeit im Labor kann stressig sein und lässt nicht viel Zeit für anderes. Genauso ist auch gelegentlich der Alltag mit einem Baby und kleinen Kindern. Aber, wenn man dann mal an einem sonnigen Frühlingsnachmittag auf dem Spielplatz mit anderen Mamas spricht, haben doch viele die gleichen Probleme. Und sporadisch bekommt man doch mal einen Tipp, der zum Beispiel beim Zahnen hilft, den man aber noch nicht kannte.

Man tauscht sich aus. Gibt Ratschläge weiter. Und man verlässt den Spielplatz immer mit einem besseren Gefühl. Und manchmal auch mit der Hoffnung, dass die heutige Nacht ruhiger wird und die Zähne doch endlich nicht mehr Schmerzen verursachen.

Lassen Sie uns Ihr Spielplatz sein. Kommen Sie zum Partnertreff und tauschen Sie sich mit anderen Mitgliedern, Herstellern und DENTAGEN-Mitarbeitern aus. Gemeinsam finden wir Lösungen für Ihre Wehwechen und gestalten die Zukunft erfolgreich. Eines kann ich Ihnen verraten: manchmal weiß man einfach nicht, warum das dreijährige Kind einen Nervenzusammenbruch bekommt, weil die Mama den Papierflieger falsch gefaltet hat. Aber es tut sehr gut, über solche Situationen mit anderen Mamas zu sprechen und zu lachen. Nutzen Sie die Gelegenheit und tauschen Sie sich auf dem DENTAGEN-Spielplatz dieses Jahr aus. 😊

### ICH FREU MICH AUF SIE!

Und vielleicht habe ich bis dahin auch DIE Lösung fürs Zahnen für Baby Nummer drei gefunden. 😊



# Die BEGO-Unternehmensgruppe veranstaltet Roadshow zum SMART Veneering Konzept

Im Frühling dieses Jahres tourt der Bremer Dentalspezialist durch bekannte und beliebte Fußballstadien Deutschlands und präsentiert ein abwechslungsreiches, spannendes und unterhaltsames Programm rund um das Thema SMART Veneering – Die intelligente zahntechnische Lösung.

Die Entwicklung zukunftsorientierter Materialien hilft dem Anwender einen natürlichen und dem Ursprung entsprechenden Zahnersatz herzustellen. Das SMART Veneering Konzept bietet dem Anwender die optimale Kombination aus Stabilität, Funktion, Ästhetik und Sicherheit.

In diesem Sinne zeigen Ihnen BEGOs Referenten Ansgar Volke, Julian Krämer, und Robert Harsch, sowie Gastreferenten, neben der Funktion und Anwendbarkeit eines Intraoralscanner, die Datenverarbeitung, das Erstellen einer 3D gedruckten Brücke, die Individualisierung und Charakterisierung mittels des SMART Veneering Konzeptes.

Workshops, zum Beispiel zu den Themen Design und Nesting, werden durch das Thema Abrechnung der Leistung und wissenschaftlich fundierte Fallbeispiele komplettiert und obendrein lernen Sie BEGOs einzigartige Rundum-Sorglos-Garantie kennen. Darüber hinaus bekommen Sie, bei einer unvergesslichen Stadiontour, einen einzigartigen Blick hinter die Kulissen der bekanntesten Fußball-Stadien Deutschlands.

Der detaillierte Programmablauf und Informationen rund um die Anmeldung können dem Veranstaltungsflyer entnommen werden, welcher online unter [https://www.bego.com/fileadmin/user\\_upload/BEGO\\_Roadshow\\_2023\\_01.pdf](https://www.bego.com/fileadmin/user_upload/BEGO_Roadshow_2023_01.pdf) zur Verfügung steht.



## **BEGO** ROADSHOW

**MITTWOCH, 19.04.2023**  
MERCEDES-BENZ ARENA, STUTTGART

**DONNERSTAG, 11.05.2023**  
RED BULL ARENA, LEIPZIG

**DONNERSTAG, 20.04.2023**  
DEUTSCHE BANK PARK, FRANKFURT

**MITTWOCH, 24.05.2023**  
RHEINENERGIESTADION, KÖLN

**MITTWOCH, 26.04.2023**  
SIGNAL IDUNA PARK, DORTMUND

**MITTWOCH, 31.05.2023**  
SPREESPEICHER, BERLIN

**MITTWOCH, 03.05.2023**  
VOLKSPARKSTADION, HAMBURG

**MITTWOCH, 14.06.2023**  
ALLIANZ ARENA, MÜNCHEN



# KLEINE GESCHENKE...

## ... erhalten die Freundschaft.

Insbesondere auch die zum Finanzminister.

Denn der freut sich, sollten Sie an Geschäftspartner mehr als 35,- € (netto) verschenken: Die Geschenke über 35,- € sind steuerlich nämlich nicht abzugsfähig.

Geschenkempfänger müssen einzeln benannt sein und der Anlass (z. B. Weihnachten) erfasst werden. Bei den Weihnachtsgeschenken werden von den meisten Laboren Listen mit den Empfängern in den Praxen erstellt.

Hier reicht die Kennzeichnung „Zahnarztpraxis Dr. Maier - 13 Personen“ nicht aus – Sie müssen die Helferinnen mit Namen aufzählen. Nach meiner Erfahrung werden die Namenslisten bei Betriebsprüfungen bei Zahnlaboren meistens überprüft.

Gleichzeitig wird bei Prüfungen gerne danach gefragt, ob denn der Beschenkte Ihre Geschenke versteuert hat. Denn der Zahnarzt erhält das Geschenk im Rahmen seiner beruflichen Tätigkeit und somit ist die Zuwendung für ihn steuerpflichtig.

Um diesen Ärger für Ihre Kunden zu umgehen, können Sie pauschal 30 % der Aufwendungen für die Geschenke an das Finanzamt abführen – und somit die Steuer für

den Beschenkten übernehmen. Die Regelung gilt auch für Geschenke unter 35,- €. Nicht pauschal besteuert werden nur sogenannte Streuwerbeartikel (z. B. Kugelschreiber). Das sind Sachzuwendungen, deren Anschaffungskosten 10,- € netto nicht übersteigen.



**DEBOMED®**  
Innovation und Beschaffungsmarketing

Produkte und Dienstleistungen  
für Zahnärzte und  
zahntechnische Laboratorien

- CAD/CAM Produkte ■ Legierungen
- Kunststoffe ■ Silikone
- Allgemeiner Laborbedarf ■ Geräte

Direkt im Onlineshop bestellen:  
[www.debomed.de](http://www.debomed.de)  
...oder per Telefon unter  
**05144 6980-400**

Im Nordfeld 13 · 29336 Nienhagen

Hier besteht auch keine Aufzeichnungspflicht des Namens und Anlasses.

Geschenke an Patienten (also Privatpersonen) unterliegen nach den aktuellen Urteilen des Bundesfinanzhofs (BFH) nicht der Pauschalversteuerung. Denn diese Geschenke fließen den Patienten nicht im Rahmen einer beruflichen Tätigkeit zu.

Übrigens dürfen Sie Arbeitnehmern lohnsteuerfrei pro Monat 50,- € zuwenden (z. B. Tankgutscheine). Auch hier gibt es

eine Aufzeichnungspflicht von Namen und Anlass.

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 -**

**Telefon: 0 52 44 / 907 70 - 0  
Internet: [www.dental-steuer.de](http://www.dental-steuer.de)  
E-Mail: [edenfeld@hmv-gt.de](mailto:edenfeld@hmv-gt.de)**

## IMPRESSUM

DENTAGEN INFO  
Mitteilungsblatt des  
DENTAGEN Wirtschaftsverbund eG  
Dienstleistungs- und  
Einkaufsgenossenschaft

V. i. S. d. P.:  
Nils Hagenkötter  
Landabsatz 10  
45731 Waltrop  
Tel.: 02309 784700

**DENTA GEN**  
INFO



# Primeprint™ Solution - Die hochautomatisierte 3D-Drucklösung

3D-Druck mit integrierter Nachbearbeitung und hochwertiger Qualität – das ist Primeprint Solution, unser End-to-End-3D-Drucksystem für Zahnarztpraxen und Labore. Die 3D-Drucklösung wurde mit dentaler Intelligenz entwickelt und bietet Ihnen die Möglichkeit, biokompatible Anwendungen wie Schienen, Modelle, Bohrschablonen und mehr zu drucken. Primeprint Solution integriert sich nahtlos und einfach in bestehende digitale Arbeitsabläufe und kann dank des hohen Automatisierungsgrades Ihre Produktivität maximieren und Handhabungszeiten reduzieren.

Lernen Sie Primeprint kennen unter [dentsplysirona.com/primeprint](https://dentsplysirona.com/primeprint)

# AUF KURS BLEIBEN AUCH IN SCHWIERIGEN ZEITEN PLANRECHNUNG FÜR IHRE BWA EINFACH ERSTELLEN

In den letzten drei Jahren haben sich in vielen Dentallaboren die Kostenstrukturen geändert, beispielsweise durch höhere Energiekosten oder auch Lohnerhöhungen. Um sich über die aktuelle Situation und Ihren individuellen Handlungsbedarf klarzuwerden, lohnt sich die Erstellung einer Planrechnung für Ihre betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA). Anhand der Buchführungsauswertungen können Sie als Laborleitung mit wenig Aufwand eine solche Planrechnung erstellen:

## **Erstellen Sie eine Planung je Kunde und summieren diese zum Gesamtumsatz.**

Auf Basis der Jahresumsätze 2022 und der kumulierten Umsätze für das laufende Jahr 2023 planen Sie einen Zielumsatz für jeden Kunden. Für die Umsetzung können Sie Ausdrucke aus der Software nutzen, mit der Sie Ihre Rechnungen erstellen. Notieren Sie für jeden Kundennamen auch das ungefähre Alter. Die Altersstruktur lässt Sie so den Handlungsbedarf für die Neukundenakquise erkennen.

## **Ermitteln Sie auch:**

- Haben Sie in den Jahren 2022 und 2023 bereits Preiserhöhungen in der BEB umgesetzt?
- Haben Sie eventuell noch Potenzial für weitere Preiserhöhungen, z. B. gezielt bei einzelnen Positionen wie Materialien?

## **Prüfen Sie Ihre Personalplanung.**

Erfassen Sie alle Maßnahmen im Personalbereich, die Sie im Laufe des letzten Jahres oder dieses Jahr durchgeführt haben. Rechnen Sie anhand eines aktuellen Lohnjournals aus, wie sich Gehaltserhöhungen auf Jahressicht auf die Personalkosten in der BWA auswirken werden.

## **Kontrollieren Sie auch:**

- Passt die Personalplanung noch?
- Haben Sie die Möglichkeit der Zahlung der steuer- und abgabefreien Inflationsprämie geprüft? Beachten Sie bei solchen Zahlungen, dass Mitarbeiter womöglich dauerhaft ein mehr an Netto einfordern könnten. Die Auszahlung solcher Einmalprämien sollte also kommunikativ gut vorbereitet werden.

## **Prüfen Sie die übrigen Kosten in der BWA.**

Ermitteln Sie, ob Ihre Kostenstruktur im Hinblick auf das Verhältnis: Umsatzerlöse zu Personalkosten und den übrigen Kosten noch stimmt. Auf Basis der ersten Monate des Jahres lassen sich auch die Auswirkungen von Preissteigerungen bei den Energiekosten aus der BWA ablesen. Vergleichen Sie dazu die bis zum aktuell gebuchten Monat aufgelaufenen Werte mit dem Vorjahr und ergänzen Sie Ihre Prognosewerte für das laufende Jahr.

## **Fragen Sie darüber hinaus:**

- Wie wirken sich die veränderten Kostenstrukturen auf Ihre Rendite aus?
- Welche Maßnahmen lassen sich daraus ableiten und umsetzen?

## **Fazit:**

Die dargestellte Planrechnung auf Basis Ihrer Buchführungsdaten sorgt für mehr Sicherheit. Sie legt offen, ob die neuen Preis- und Kostenstrukturen, die sich als Folge der vielfältigen Krisen ergeben, noch zu der gewünschten Rendite führen. Anhand der Zahlen erkennen Sie Ihren Handlungsbedarf, den Sie rechtzeitig umsetzen können. So lässt sich wirtschaftliche Stabilität auch in turbulenten Zeiten erreichen und festigen.



**EIN BEITRAG VON HANS-GERD HEBINCK**





Richtig in Position gebracht.  
Für eine stabile Partnerschaft.



Vorhersagbare Behandlungsergebnisse sind eine Teamleistung aus Chirurgie, Prothetik und Zahntechnik. Der DEDICAM Implantat-Planungsservice ist Ihr starker Partner für belastbare Restaurationen. Steigern Sie mit uns Ihre Effizienz in der Planung und in der Chirurgie.

[www.camlog.de/cadcam](http://www.camlog.de/cadcam)

**patient28PRO**  
*Schützt Ihre Implantatversorgung*

**a perfect fit**

**camlog**

# Schütz Dental – 60 Jahre Networking. Partnership. Success.

**Zukunfts- und trendorientiert, innovativ, agil und immer auf der Suche nach Produkten und Konzepten, die Kunden noch erfolgreicher machen – so erleben Kunden Schütz Dental.**

**Seit der Unternehmensgründung im Jahr 1962 hat sich die Schütz Dental GmbH vom Hersteller zahntechnischer Produkte zu einem Handelsunternehmen mit einer hohen Expertise in der digitalen Zahntechnik und Zahnmedizin entwickelt.**

Das in Rosbach bei Frankfurt ansässige Unternehmen ist Teil der familiengeführten Micerium Group. Heute ist das Unternehmen Ideengeber und Konzeptlieferant und bietet neue innovative und bewährte Systemlösungen mit strategischen Kooperationspartnern mit innovativer Ausrichtung an:

Complete Digital Workflow mit CAD/CAM-Technologie, digitale Abformung und digital basierte Kiefergelenksregistrierung, Implantate sowie Verbrauchsmaterialien. Alle Produkte sind aufgrund der hohen Kernkompetenz für die analoge und digitale Welt optimal aufeinander abgestimmt.

## 60 YEARS QUALITY & TRUST

Wolf Zientz, CEO von Schütz Dental betont: „Seit 60 Jahren vertrauen Kunden auf der ganzen Welt uns, unseren Produkten und unserem Service. Durch regelmäßige Audits, permanente Qualitätssicherungen weit über die gesetzlichen Vorschriften hinaus und intensive Prüfung aller Produkte, die unser Haus verlassen, gewährleisten wir ein hohes Maß an Qualität und Sicherheit unse-

rer Produkte. Hinter unserem Erfolg verborgen sich echte Menschen, denn es ist die Leistung unserer engagierten 120 Mitarbeiter, durch die wir überzeugen – egal, ob es um die hohe Qualität unserer Produkte oder um unseren Service geht. Wir sind gerne für unsere Kunden da. Unsere tägliche Arbeit orientiert sich an dem Erfolg unserer Kunden!“

## 60 YEARS TRENDSETTER

Networking. Partnership. Success: „Zahnmediziner und Zahntechniker nehmen uns als stabilen Partner mit einem starken Sales-Team und Systemintegrator mit einem breit gefächerten Support wahr. Experten für CAD/CAM, Intraoralscannen und Kiefergelenksregistrierung sind täglich on the road und telefonisch für unsere Kunden aktiv“, so erklärt Michael Stock, CSO von Schütz Dental das kundenorientierte Konzept.

„Wir fokussieren uns auf partnerschaftliche und langfristige Zusammenarbeit. Alles und alle für den Erfolg unserer Kunden! Sie erhalten nicht nur herausragende Systeme und Produkte für Labor bzw. Praxis, sondern einen Service, der nicht mit dem Kauf endet: Getreu unserem Motto „Networking. Partnership. Success.“ profitieren sie von einem professionellen Support-Team bestehend aus internen und externen Spezialisten und vor allem echten Anwendern. Wir kommunizieren auf Augenhöhe und erarbeiten gemeinsam optimale Lösungen, die wir natürlich auf die individuellen Wünsche und Anforderungen abstimmen – vor allem schnell und flexibel.

Einzigartig sind unser erstklassiges bundesweites Schulungsangebot und unsere Netzwerk-Veranstaltungen mit aktuellen Themen, tollen Referenten und der Möglichkeit, sich mit erfolgreichen Kollegen auszutauschen.“

Dazu zählt das jährliche CAD/CAM-Event, das auch dieses Jahr wieder im Campus Kronberg stattfindet.

## 60 YEARS PRODUCTS & SYSTEMS

- Tizian-Fräsmaschinen
- Scanner: optischer Laborscanner, taktile Scanner und Intraoral-scanner
- Digitale Kiefergelenksregistrierung mit Tizian JMA Optic by zebris
- IMPLA System: 7 Implantatlinien 2 Innenverbindungen – 1 Box
- Verbrauchsmaterialien für die Zahntechnik

Schütz Dental ist Systemintegrator und Gamechanger in einer sich ständig wandelnden Dentalwelt und reagiert schnell und flexibel auf innovative Ideen, die ihre Kunden zum Erfolg führen – und das seit 60 Jahren.

**Schütz Dental GmbH**  
**Dieselstr. 5-6**  
**61191 Rosbach/Germany**

**[www.schuetz-dental.de](http://www.schuetz-dental.de)**  
**[info@schuetz-dental.de](mailto:info@schuetz-dental.de)**

**Telefonisch erreichen Sie uns wie folgt:**  
**T +49 (0) 6003-814-0**







**Kommen Sie am 30. Juni nach Rösraath und besuchen Sie unsere Generalversammlung am Nachmittag.**

Der Tag bietet zudem die Möglichkeit, die verschiedenen Informationsstände unserer Kooperationspartner zu besuchen. Die Stände sind bis 19:00 für Sie geöffnet.

Lassen Sie den Abend gemütlich mit uns ausklingen – Seien Sie dabei und nehmen Sie an unserem vorabendlichen Get-together teil. Am 1. Juli erwartet Sie eine spannende Mischung aus Impulsvorträgen und vertiefenden Fachseminaren mit Referenten wie Karl-Heinz Körholz, Christof Hafermann, Wolfgang Grupp und Gela Allmann.

Als DENTAGEN-Mitglied, Mitarbeiter, Kunde oder Kooperationspartner erhalten Sie kostenfreie Getränke und ein kalt/warmes Buffet – ein einmaliges Erlebnis und jährliches Highlight unserer Veranstaltungen.

**KOSTENLOSE TEILNAHME AM PARTNERTREFF GEWINNEN!**

Registrieren Sie sich jetzt für den Partnertreff und machen Sie sich bereit, um neue Partner und Freunde zu treffen. Alle, die sich bis zum 31. Mai anmelden, sind automatisch für die Verlosung qualifiziert.

Wir helfen Ihnen dabei, sich zu vernetzen, neue Leute kennenzulernen und neue Verbindungen aufzubauen.

**GEWINNEN SIE TICKETS FÜR DEN PARTNERTREFF 2023**

Wenn Sie gerne an unserem Partnertreff teilnehmen möchten, melden Sie sich jetzt an und nehmen Sie automatisch an der Verlosung teil!

Nutzen Sie das Anmeldeformular auf der DENTAGEN-Website:  
[www.dentagen.de/einladung-partnertreff-2023/](http://www.dentagen.de/einladung-partnertreff-2023/)





# UWE KOCH

## Leiter des DZR Kompetenzcenters BEL/BEB/ Zahntechnik und Experte zur zahntechnischen Abrechnung im Interview

**DENTAGEN:** "Herr Koch, wir bekommen verstärkt Anfragen zum Thema Abrechnung, vor allem bei gefrästen Arbeiten. Was gibt es da auf dem Markt?"

**UWE KOCH:** „Tatsächlich gibt es aktuell nur bei DZR eine von unserem Zahntechnik-Kompetenzcenter individuell erstellte und geschützte „DZR BEB CAD/CAM®“ für gefräste und gedruckte zahntechnische Arbeiten. Jedes Labor benötigt für die korrekte Abrechnung ein entsprechendes System dazu. Auch einzelne Software-Programme sehen dazu noch keine Positionen vor – jeder muss im Grunde selbst aktiv werden.“

**DENTAGEN:** „Wie werden die Arbeiten aktuell abgerechnet?"

**UWE KOCH:** „Jeder Techniker arbeitet mit seinen eigenen Nummern und Texten und kann dabei die eine oder andere tatsächlich erbrachte Leistung vergessen.“

**DENTAGEN:** „In welcher Form können unsere Mitglieder diese DZR BEB CAD/CAM® Liste erwerben?"

**UWE KOCH:** „Die tagesaktuelle Liste umfasst 133 Positionsnummern und -texte im Format der BEB 97 sowie Erklärungen und Preisempfehlungen. DZR hat dazu das Online-Portal DZR H1 CAD/CAM für Labore entwickelt.

Dieses beinhaltet:

- die aktuelle DZR BEB-CAD/CAM® mit Preisempfehlungen

- Erklärungen für gefräste und gedruckte Arbeiten inkl. Preisempfehlungen
- tagesaktuelle Preislisten BEL
- Erklärungen der Einzelpositionen
- Zahntechnikleistungsketten (Jumbos) (über 500 Stück)

Es ist softwareunabhängig, für bis zu fünf Nutzer verwendbar und umfasst automatische Updates."

**DENTAGEN:** „Welche Kosten fallen für unsere Mitglieder an?"

**UWE KOCH:** „Die Nutzung des Online-Portals kostet 29,00 € netto im Monat. Die Mindestlaufzeit beträgt 12 Monate. Alternativ können Sie zu einem Aufpreis das Ganze auch in Buchform erhalten."

**DENTAGEN:** „Können Sie etwas zu vorhandenen Laborrechnungen ergänzen?"

**UWE KOCH:** „Insgesamt haben wir in über 2.000 geprüften Rechnungen ein zusätzliches Optimierungspotential von 18,4 % entdeckt."

**DENTAGEN:** „Was empfehlen Sie unseren Mitgliedern?"

**UWE KOCH:** "Wir bieten auch bei der klassischen Abrechnung zahntechnischer Arbeiten Hilfe und Unterstützung an. Neben der Portal- und Printlösung unterstützen wir auch durch Rechnungsprüfung, um Fehler und vergessene Positionen gleich im Vorfeld zu vermeiden. Dieses Angebot können Sie in einem Drei-Monatspaket für 399,00 € pro Monat erwerben.“

**DENTAGEN:** „Wo können unsere Mitglieder Ihre Unterstützung anfragen?"

**UWE KOCH:** „Sie können uns gerne anrufen oder eine E-Mail senden an: [zahntechnik@dzt.de](mailto:zahntechnik@dzt.de).

Auf unserer Website [www.DZR-Shop.de](http://www.DZR-Shop.de) finden Sie alles Weitere unter „Online Tools & Portale“ und „DZR Kompetenzcenter Zahntechnik“.

**DENTAGEN:** „Vielen Dank Herr Koch für das Gespräch.“

**UWE KOCH:** „Sehr gerne!“

**Kontakt:**

**Uwe Koch (DZR)**

**E-Mail:** [zahntechnik@dzt.de](mailto:zahntechnik@dzt.de)

**Tel.:** 02131-77685-5420



# Zahnkunst hat einen klaren Marktführer



**Die meistgekauften Kaltpolymerisate:  
Pala Prothesenkunststoffe befinden sich auf den Plätzen 1, 2 und 3!\***

Seit mehr als 85 Jahren schreiben wir Erfolgsgeschichte mit Prothesenkunststoffen. Vielen Dank an Sie, liebe Kunden, dass Sie unsere gemeinsamen Kunststoff-Lieblinge immer wieder aufs Siegertreppchen heben!



Mundgesundheit in besten Händen.



@pala\_galerie



**KULZER**  
MITSUI CHEMICALS GROUP

# NILS

Es weht ein frischer Wind in unserer Geschäftsstelle in Waltrop seit Nils Hagenkötter als neuer Vorstandsvorsitzender angekommen ist. Mit seiner positiven Energie und seiner Motivation hat Herr Hagenkötter in kürzester Zeit eine echte Aufbruchsstimmung in unserer Geschäftsstelle geschaffen, die eine ganze Welle an Veränderungen und Verbesserungen mit sich trägt. Statt Stickstoff üblichen „Das haben wir schon immer so gemacht“, macht Herr Hagenkötter allen Mitarbeitern Mut, auch ungewöhnliche Ideen auszuprobieren, um das bestmögliche aus DENTAGEN herauszuholen. Im Gespräch mit unserer Kommunikationsmanagerin Jacqueline Volk sprach er über Privates, Freizeit und die Zukunft von DENTAGEN.



## ? Was würden Sie heute Ihrem jüngeren Selbst empfehlen?

! Das ist in der Tat eine schwere Frage. Ich glaube es ist wichtig, dass jeder sein eigenes „Ding“ macht. Sich nicht von außen beeinflussen lässt und seine Stärken durch Ausprobieren selbst entdeckt und sich nicht einreden lässt, was richtig oder falsch ist. Mein jüngeres Selbst soll gerne seinen eigenen Weg gehen.

## ? Wenn Sie das Wort „erfolgreich“ hören, wer kommt Ihnen da in den Sinn?

! Es kommt ja darauf an, wie man „erfolgreich“ definiert. Für mich ist jemand erfolgreich, der sich seinen „Erfolg“ selber aufgebaut hat. Durch besonders viel Fleiß, mehr Arbeit, etc.

Daher fällt es mir schwer, eine einzelne Person zu nennen.

## ? Welchen Film muss man zwingend gesehen haben?

! Ich muss gestehen, dass ich kein großer Filme-gucker bin. Ab und an eine Serie bei Netflix oder Sonntag abends den Tatort. Hätten Sie nach den drei Fußballspielen gefragt, die man gesehen haben muss, würde ich Ihnen eine ganze Seite niederschreiben.

## ? Viele Menschen haben ja einen „Tick“, eine merkwürdige Angewohnheit. Wie sieht das bei Ihnen aus?

! Ich suche jeden Morgen meinen Schlüssel. Egal ob für die Haustür, das Auto oder das Büro. Jeden Morgen

dasselbe Spiel, egal wo ich ihn abends abgelegt habe.

## ? Was wäre aus Ihrem Leben – neben Familie, Freunden und Beruf – nicht wegzudenken?

! Sie haben die beiden wichtigsten Dinge in meinem Leben schon genannt. Ohne meine Familie und meine engen Freunde, würden viele Dinge nicht funktionieren. Ich ziehe sehr viel Positives aus den Treffen bei Wein oder Bier und tausche mich gerne mit meinen Lieben aus. Was aber tatsächlich nicht wegzudenken wäre, wären die regelmäßigen Urlaube. Dabei muss ich gar nicht an das andere Ende der Welt. Entspannung finde ich tatsächlich überall, wo Strand oder Meer ist. Das kann auf Sylt an der Nordsee sein, aber auch am Strand von Thailand.



# HAGENKÖTTER

**„Unsere Mitglieder dürfen gespannt sein und sich freuen!“**

**? Arbeit ist nur das halbe Leben. Was machen Sie gerne in Ihrer Freizeit?**

**!** Ich gehe gerne in die Natur. Durch unsere beiden Hunde, die mich ja auch regelmäßig ins Büro begleiten, ist man ja gewissermaßen gezwungen raus zu gehen. Aber tatsächlich genieße ich die ruhigen Spaziergänge in den Wäldern, besonders Morgens vor der Arbeit. Ansonsten wird schon viel Freizeit nach dem Fußball ausgerichtet. Ob im Stadion, am Sportplatz oder vor dem TV. Nur selbst spielen, das war leider nicht so erfolgreich.

**? Welches Tier würde DENTAGEN Ihrer Meinung nach besonders gut repräsentieren?**

**!** Die Biene! Das Team von DENTAGEN ist unglaublich fleißig, engagiert und kreativ bei neuen Lösungen. Es werden Ideen gesammelt und in unserem Bienenstock zu etwas Tollem zusammengesetzt. Unser Honig sind dann die Angebote, die wir unseren Mitgliedern und Kooperationspartnern machen.

**? Weshalb haben Sie sich für DENTAGEN entschieden und was ist Ihnen beim ersten Kontakt positiv aufgefallen?**

**!** Nach 15 Jahren bei der Sparkasse war es für mich einfach an der Zeit eine neue Herausforderung zu suchen. Ich bin ein Mensch, der sich wohlfühlen muss und der die Zuverlässigkeit und Verbindlichkeit zu schätzen weiß. Zudem liebe ich den Kontakt zu

Menschen, Netzwerken ist genau meins. Der erste Kontakt zu Herrn Vernekohl und Herrn Beckmann war unglaublich sympathisch, beinahe so, als würde man sich schon ewig kennen. In dem Gespräch habe ich sehr schnell gemerkt, dass wir die gleichen Werte im Umgang mit Menschen vertreten und ab da war für mich klar: Da möchte ich hin!

**? Ihr Bewerbungsgespräch bei DENTAGEN – woran können Sie sich noch erinnern?**

**!** Ich weiß noch genau, dass ich mich im Vorfeld unglaublich mit der Dentalbranche beschäftigt habe. Die aktuellen Herausforderungen, Trends, etc. Ich hatte sogar einige Artikel in

meiner Aktentasche und habe die im Auto vor der Geschäftsstelle nochmal studiert. Umso überraschter war ich, als es in dem Bewerbungsgespräch nur um mich als Person ging. Das hat mir sehr gut gefallen.

Klingt zunächst vielleicht wie eine Floskel, aber jeder der mich kennt, wird Ihnen das bestätigen. Wenn ich sehe, wie Menschen sich täglich in Ihrer Arbeit weiterentwickeln, dann motiviert und bestärkt mich das in meiner Tätigkeit. Ich gebe als Führungskraft den Rahmen vor und dann darf sich jeder in diesem Rahmen verwirklichen und die Ziele mit seinen Strategien erreichen. Natürlich stehe ich als Ratgeber jederzeit zur Verfügung. Die Basis, die von Frau Schulz und Herrn Beckmann geschaffen wurde ist einfach großartig, das kann ich nicht anders sagen. Meine Aufgabe sehe ich darin, diese Basis in die nächste, zukünftige Ebene zu führen. Einige Veränderungen wie unser Social-Media-Auftritt oder unser neues Fortbildungsangebot kann man schon



sehen, aber da kommt noch einiges mehr. Unsere Mitglieder dürfen gespannt sein und sich freuen!

**? Was motiviert Sie als Führungskraft? Welche Veränderungen haben Sie seit Ihrer Leitung angestoßen?**

**!** Ich möchte als Führungskraft meine Kolleginnen und Kollegen motivieren und individuell fördern. Das

**? Worauf kommt es aus Ihrer Perspektive in unserer Branche in den nächsten Jahren besonders an? Welche Entwicklungen sehen Sie aktuell am Markt? Wo geht die Reise hin?**

**!** Wie in jeder Branche wird eines der Hauptthemen das Personal sein. Geeignete Mitarbeiter zu finden, Aus-



bildungsplätze zu besetzen, Unternehmensnachfolge, alles Themen, die branchenübergreifend Probleme darstellen. Dazu der Druck der Digitalisierung und des Wettbewerbs. Die Herausforderungen sind riesig! Daher kommt es auf verlässliche Partner an, die Lösungen an die Hand geben und partnerschaftlich begleiten. Ein starkes Netzwerk, Profis aus unterschiedlichen Bereichen und der Mut neue Wege zu gehen, sind da auf Seiten der Labore unabdingbar!

**? In den letzten Jahren ist DENTAGEN und das Partnernetzwerk rasant und stetig gewachsen. Wo sehen Sie das Unternehmen in fünf Jahren?**

**!** So weit in die Zukunft schauen fällt mir schwer. Aktuell bin ich dankbar, dass die Übergabe von Frau Schulz zu mir so gut geklappt hat und alle Mitarbeiter von DENTAGEN mit Herzblut und Elan die neuen Projekte angehen und umsetzen. Gehen wir diesen Weg gemeinsam weiter, dann ist die Erfolgsgeschichte DENTAGEN noch lange nicht auserzählt!

**? Wie würden Sie DENTAGEN in drei treffenden Worten beschreiben? Was gehört darüber hinaus aus Ihrer Sicht zu den Eigenschaften, welche DENTAGEN einzigartig machen?**

**! Netzwerk. Partnerschaft. Menschlichkeit.** Diese drei Worte verbinde ich nach über drei Monaten ganz eng mit DENTAGEN und diese Begriffe machen uns auch einzigartig! Ich glaube, dass wir hier ein absolutes Alleinstellungsmerkmal haben und das möchte ich gerne bewahren!

**? Entweder – Oder**

**BVB oder Schalke?** Ganz klar und ohne Diskussion: **BVB.**

**Schoko- oder Vanillepudding?** Vanillepudding, gekocht von Oma mit Eischnee.

**Tee oder Kaffee?** Kaffee.

**Berge oder Meer?** Meer.

**Hund oder Katze?** Der Korb neben meinem Schreibtisch verrät es ja: **Hund.**



## NEUIGKEITEN AUS DEM DENTAGEN MARKTPLATZ

### ES IST VIEL LOS!

Der DENTAGEN Marktplatz ist voller Aktivität und mittlerweile ein beliebter Online-Ort für all diejenigen, die bequem einkaufen möchten. Wir sind sehr dankbar über die neuen Nutzer, die sich bei uns anmelden. Und wir sehen auch die vielen regelmäßigen Bestellungen, was zeigt, dass es einen echten Mehrwert für Sie als Mitglied bei uns gibt.

Kommen Sie und probieren Sie es aus!

### NUR DAS BESTE

Wir freuen uns, Ihnen mitteilen zu können, dass es schon wieder neue Kooperationspartner auf dem DENTAGEN Marktplatz gibt! Unser bestehendes Netzwerk von Partnern wurde in den letzten Wochen um vier neue Lieferanten erweitert: Amann Girrbach, Dentaforum und Dentaforum Implants sowie Merz Dental. Wir bieten nun mehr Möglichkeiten als je zuvor und wollen Ihnen auch zukünftig nur das Beste ermöglichen. Besuchen Sie den Marktplatz. Wir haben das Richtige für Ihren Bedarf.

Und während Sie stöbern, bemühen wir uns im Hintergrund um noch mehr Lieferanten. Wir sind bereits in weiteren Gesprächen, teilweise fehlen nur noch ein paar technische Details. Besonders hervorzuheben ist die Partnerschaft mit Henry Schein, die am 01.04.23 gestartet ist. Auch hier ist eine Anbindung an den Marktplatz bereits in Planung.

Selbstverständlich halten wir Sie über alles auf dem Laufenden.

### DER WARENKORBOPTIMIERER WIRD VERBESSERT

Um das Einkaufserlebnis für Sie weiter zu verbessern, haben wir den Warenkorboptimierer überarbeitet. Dies bedeutet, dass Abläufe schneller durchlaufen werden, während zugleich die Funktionalität verbessert wird. Zudem wird die Suchfunktionalität kontinuierlich optimiert, sodass Sie einfacher das finden, wonach Sie suchen.



### VERLOSUNG

Verpassen Sie nicht die Chance auf ein unvergessliches Erlebnis:  
im Mai verlosen wir unter allen Bestellern zwei Freikarten für den Partnertreff!

**C.HAFNER**   
Edelmetall · Technologie

Primär.  
Sekundär.  
**All in**

**Edelmetall  
Teleskoptechnik**



Konstant  
gute Passung  
und Qualität



Minimaler Scan-  
und Konstruktions-  
aufwand



Zeit- und  
Material-  
ersparnis



Ergebnis-  
sicherheit



Digitaler  
Prozess



Kalkulier-  
barkeit

**Die logische Konsequenz:** digitale Prozesskette, höchste Präzision, Primär- und Sekundärteil in nur einem Arbeitsgang! Mit dem neuen All-in-ONE-Service schließt C.HAFNER die letzte Lücke in der digitalen Bearbeitung des Hochleistungswerkstoffes Edelmetall. Schnell, kalkulierbar und von unübertroffener Ergebnissicherheit!

C.HAFNER GmbH + Co. KG  
Gold- und Silberscheideanstalt  
71299 Wimsheim · Deutschland  
Tel. +49 7044 90 333-0 · dental@c-hafner.de  
www.c-hafner.de



# FLUSSFISCH und OTEC: Erfolgreiche

Seit 2021 hat die Hamburger MICHAEL FLUSSFISCH GmbH hochleistungsfähige Elektro- und Kunststoffpolitur-Geräte von OTEC im Sortiment. Für DENTAGEN-Mitglieder heißt das: Optimale Polier-Ergebnisse, enorme Zeitersparnis und höhere Wirtschaftlichkeit. Und alles zu einem sehr attraktiven Preis mit dem bekannten FLUSSFISCH-Service inclusive.

Jeder Zahntechniker weiß: Glanzbad und Handpolitur sind aufwendig, kosten Zeit und führen nicht immer zu zufriedenstellenden Ergebnissen.

„Chemisches und mechanisches Glänzen sind eher unwirtschaftliche, da zeitaufwendige Prozesse, für die es in unserem High-tech-Zeitalter effektivere Lösungen mit deutlich besseren Resultaten gibt“, stellt Tim-Frederic

Flussfisch, Leiter des NEM-Fertigungszentrums bei FLUSSFISCH, fest.

„Wir haben lange nach innovativen Entwicklungen in diesem Bereich gesucht und sind vor zwei Jahren fündig geworden – bei der Firma OTEC, mit der wir eine erfolgreiche Partnerschaft zum Nutzen unserer Kunden eingegangen sind.“



## OTEC Maxi-Dental

## OTEC EF-Smart T

**OTEC**

# Partnerschaft zum Nutzen der Labore

Zunächst präsentierte FLUSSFISCH als Weltpremiere die Elektropolier-Anlage EF Smart T von OTEC, ein kompaktes Hochleistungsgerät, das auf mittlere bis kleine Produktionsserien ausgelegt und daher gerade auch für kleinere Labore hervorragend geeignet ist. Es zeichnet sich durch wartungsarmen Gebrauch und intuitive Bedienung aus und wird durch eine eigene OTEC-App als erweiterte Bedienoberfläche unterstützt. Die Anlage hat eine Kapazität von drei Modellgüssen oder sechs Einzelkronen oder, je nach Platzbedarf, bis zu drei Brücken.

## **Was besonders für EF Smart T spricht ist die Wirtschaftlichkeit:**

Das Prozessmittel ist günstig und langlebig, die Laufzeit wird nicht künstlich begrenzt. So können rund 80 bis 120 Klammerprothesen mit nur einer Charge bearbeitet werden. Der zweistufige Prozess Glanzbad plus anschließendes manuelles Polieren wird durch die Elektropolitur überflüssig, die Gefahr von Beschädigungen entfällt, ebenso unerwünschter erhöhter Abtrag, Verhaken, Verbiegen oder die Verrundung von Ecken und Kanten. Selbst schwer zugängliche Stellen und innenliegende Flächen erhalten den höchsten Glanzgrad.

*„Perfekte, bis in den kleinsten Winkel hochglänzend polierte Dentalobjekte in nur zwanzig Minuten – die EF Smart T hat uns so überzeugt, dass wir sie direkt in unser Sortiment und OTEC in den Kreis unserer Friends aufgenommen haben“*, berichtet Tim-Frederic Flussfisch.

Inzwischen ist als weiteres OTEC-Qualitätsprodukt die Gleitschleif-Anlage Maxi-Dental für die automatisierte Politur von Schienen, Alignern und Prothesen aus Kunststoff hinzugekommen.

Maxi-Dental ist ebenfalls ein kompaktes Tischgerät, einfach zu bedienen („Plug & Play“) mit einer Kapazität von fünf bis zehn Werkstücken pro Zyklus; die Bearbeitungszeit für Schienen liegt bei einer Stunde fürs Vorschleifen plus eine Stunde für die Politur. Es entlastet von zeitraubender Nachbearbeitung und liefert reproduzierbare, konstant hochwertige Ergebnisse. Fräsrillen und 3-D-Strukturen werden zuverlässig entgratet, Oberflächen homogen geglättet und poliert, formkritische Elemente hingegen bleiben erhalten. Maxi-Dental ermöglicht hohe Flexibilität bei der Wahl des Bearbeitungsverfahrens durch einen schnellen und unkomplizierten Behälterwechsel.

Als weiteren Service bietet FLUSSFISCH Musterbearbeitungen mit einem speziell auf die individuelle Anwendung abgestimmten Prozess an, außerdem einen (kostenpflichtigen) Verleih von Testgeräten für einen Zeitraum von bis zu zwei Wochen. Bei Übernahme wird die Leihgebühr mit dem Kaufpreis verrechnet.

**Michael Flussfisch GmbH**

**Friesenweg 7**

**22763 Hamburg**

**Telefon: +49 (0)40 86 07 66**

**Telefax: +49 (0)40 86 12 71**

**E-Mail: [info@flussfisch-dental.de](mailto:info@flussfisch-dental.de)**

# Smarter Benefit für Mitarbeiter:innen mit dem Zweirad-

**Mit dem Frühling beginnt die Fahrradsaison und immer mehr Menschen greifen dabei auf E-Bikes zurück. Insbesondere in urbanen Gebieten eignen sie sich als Auto-Alternative, da sie umweltfreundlich und praktisch sind. Das Zweirad-Leasing gehört heutzutage schon fast zum Standard eines zeitgemäßen Mobilitätsangebots von Unternehmen.**

Die DRWZ Mobile bietet mit ihrem Partner Eleasa neben klassischen Fahrrädern und E-Bikes auch E-Scooter und E-Roller an. Beim Zweirad-Leasing kann die Rate entweder vom Arbeitgeber zusätzlich zum Gehalt übernommen werden oder

## **Kostenersparnis durch Gehaltsumwandlung**

Mitarbeiter:innen können bis zu 35 % gegenüber den Kosten einer Eigenbeschaffung sparen. Sie profitieren von steuerlichen Vorteilen, da die Leasingrate vom Bruttogehalt gezahlt wird. Der geldwerte Vorteil, der versteuert werden muss, liegt bei 0,25 %.

## **Hohe Flexibilität**

Das Dienstrad kann wie ein privates Rad jederzeit uneingeschränkt genutzt werden - ob für den Arbeitsweg oder in der Freizeit.

Auch bei der Auswahl der Marken und Modelle sind Sie flexibel.

Umweltschutz. Der Arbeitgeber geht damit einen wichtigen Schritt in Richtung Mobilitätswende.

## **Employer Branding und Recruiting**

Die Möglichkeit ein Zweirad zu leasen, wird mittlerweile von vielen, insbesondere Jüngeren, auf dem Arbeitsmarkt vorausgesetzt. Um neue Talente anzuziehen, aber auch bestehende Mitarbeiter:innen zu binden, lohnt es sich, interessante Benefits anzubieten.

## **Glücklichere, gesündere Mitarbeiter**

Die zusätzliche Bewegung sorgt für Ausgeglichenheit und fördert aktiv die Gesundheit, wodurch sich wiederum die Krankheitstage reduzieren können. Ein Plus für das moderne betriebliche Gesundheitsmanagement.

## **Weniger Lohnnebenkosten**

Beim Zweiradleasing mit dem Gehaltsumwandlungsmodell sinkt der Bruttolohn des Arbeitnehmers und der Arbeitgeber spart bei den Lohnnebenkosten.

## **Wie funktioniert das Zweirad-Leasing?**

Der Arbeitgeber erhält nach einer persönlichen Beratung den Zugang zum Zweirad-Leasing Portal, in dem sich die Mitarbeiter:innen Ihr Modell aussuchen können. Bei einem Partner-Händler erfolgt die Übergabe und dann kann schon losgeradelt werden.

Nach Leasingvertrags-Ende hat man im Regelfall die Möglichkeit, das Zweirad zu kaufen oder ein neues Rad zu leasen. Sollten sich die Mitarbeiter:innen für ein Zweirad mit E-Antrieb entscheiden, macht es durchaus Sinn, auch über die Installation eines Ladepunktes nachzudenken.



die Mitarbeiter:innen übernehmen die Leasingrate im Gehaltsumwandlungsmodell.

Das Zweirad-Leasing bietet Vorteile für beide Seiten und kann die Lücke in einem modernen und nachhaltigen Mobilitätsangebot schließen.

## **Welche Vorteile bietet das Zweirad-Leasing für Mitarbeiter:innen?**

### **Sorgenfrei radeln mit Rundum-Schutz**

Die DRWZ Mobile bietet ein Full-Service-Leasing an, bei dem die Mitarbeiter:innen abgesichert sind.

### **Welche Vorteile bietet das Zweirad-Leasing für die Unternehmen?**

### **Aktiver Umweltschutz und Nachhaltigkeit**

Wer zur Arbeit radelt, spart CO<sub>2</sub> ein und leistet so aktiv einen Beitrag zum



# Leasing und E-Bike-Ladepunkte als Patienten Mehrwert

## E-Bike-Ladestationen – ein Gewinn für alle

Öffentliche Ladeplätze für E-Bikes sind derzeit noch rar, können aber ein wirksames Marketinginstrument darstellen. So können gebrandete Stationen potenzielle Neukunden in der Region erreichen und Patienten und Mitarbeiter:innen die Möglichkeit zum Aufladen bieten. Die Investition ist vergleichbar mit einer Anzeigschaltung und bietet deutlich bessere Langzeiteffekte. Zusätzlich kann zur Errichtung von E-Bike Stationen teilweise auf lokale Förderprogramme oder das KfW-Umweltprogramm zurückgegriffen werden.

**Bei Fragen rund um Mobilität steht Ihnen die DRWZ Mobile zur Verfügung und freut sich auf den Austausch:**

**DRWZ Mobile GmbH,  
Tel.: 0611-5066-2600  
E-Mail: [kfz@drwzmobile.com](mailto:kfz@drwzmobile.com)**

**Weitergehende Informationen finden Sie unter [www.drwzmobile.com](http://www.drwzmobile.com)**

*Die DRWZ Mobile GmbH bietet DENTAGEN Mitgliedern ein breites Angebot rund das Thema Mobilität. Die Vermittlung der Großkundenkonditionen für Firmenfahrzeuge, die über die Rahmenverträge bezogen werden können, ist weiterhin im Fokus. Mittlerweile wurde das Portfolio jedoch um viele Produkte und Mobilitätsdienstleistungen erweitert. Aktuelle Schwerpunkte sind digitale und nachhaltige Services, die den Fuhrpark finanziell und prozessual entlasten. Die DRWZ Mobile möchte Unternehmen auf dem Weg in eine zeitgemäße Mobilität unterstützen: Vom Aufbau eigener Ladeinfrastruktur für E-Fahrzeuge (GenoMobilität) bis hin zur ganzheitlichen Betreuung der Fahrzeugflotte mit GenoDrive Fuhrparkmanagement.*



**ZEITGEMÄßE  
MOBILITÄT?  
WIR KENNEN  
DEN WEG.**

**Lassen Sie sich beim Weg in einen effizienten und nachhaltigen Fuhrpark von uns unterstützen!**

Sparen Sie bis zu 35 % auf Ihr Firmenfahrzeug mit der Nutzung unserer Rahmenverträge und erhalten Sie auch auf viele weitere Mobilitätsleistungen attraktive Konditionen. Ob es die digitale Führerscheinkontrolle für Ihre Rechtssicherheit, die klimafreundliche Tankkarte mit CO<sub>2</sub>-Kompensation oder die Unterstützung beim Einstieg in die Elektromobilität ist, wir haben die passenden Lösungen für Sie.

Wählen Sie flexibel den passenden Baustein aus unserem vielfältigen Angebot oder lassen Sie Ihren Fuhrpark ganzheitlich von uns betreuen – bereits ab einem Fahrzeug können Sie von GenoDrive Fuhrparkmanagement profitieren.

**MEHR ERFAHREN UNTER  
[WWW.DRWZMOBILE.COM](http://WWW.DRWZMOBILE.COM)**

# BERATUNG BRAUCHT ERFAHRUNG

**Davon sind die Partner von „SENIOREN BERATEN DIE WIRTSCHAFT - SBDW“ fest überzeugt und haben dies in vielen Projekten/Beratungsaufträgen unter Beweis gestellt.**

Gegründet wurde die Interessengemeinschaft, deren Partner über langjährige Fach- und Führungsverantwortung in Betrieben von Handwerk, Handel, Dienstleistung und Produktion verfügen, vor 20 Jahren aufgrund einer Initiative des NRW Wirtschaftsministeriums.

Die Gründungsidee „Von Erfahrung profitieren“ beschreibt nach wie vor Grundlage und Zielsetzung aller Aktivitäten der rührigen Ruheständler.

Vergleichbare Gruppierungen sind in der gesamten Bundesrepublik aktiv – ein kurzer Check auf den gängigen Internet-Portalen liefert schnell entsprechende Treffer.

Sie alle verbindet ein gemeinsames Engagement: Ihre im früheren Berufsleben gesammelten Erfahrungen und Kenntnisse nutzbringend weiterzugeben. Ziel ist es, den Labor-Unternehmern als kompetenter Partner zur Seite zu stehen, um den bisherigen Erfolg weiter auszubauen oder in kritischen Phasen Unterstützung und Orientierungshilfe zu geben.



Als Reiner Thomas, der in seinem aktiven Berufsleben ein anerkannter Partner aus der Industrie für die DENTAGEN war, jetzt in seiner neuen Rolle auf uns zu kam, haben wir ihm gerne zugehört und die Vorteile und Nutzen für unsere Mitglieder sofort erkannt. Sein Leitmotiv war stets: „Wie mache ich meinen Kunden erfolgreicher!“

Im Sinne des genossenschaftlichen Gedankens „Gemeinschaft macht stark“ stel-

len wir Ihnen hier in diesem Heft und beim Partnertreff 2023 beispielhaft die Experten der IG Senioren beraten die Wirtschaft – SBDW vor.

Die SBDW-Partner bündeln in der Gemeinschaft Erfahrung, Wissen und Kompetenz aus vielen Bereichen der Wirtschaft. Sie sind wirtschaftlich unabhängig, verfolgen keine Eigeninteressen und sind niemandem verpflichtet.

Sie sind mit allen wesentlichen Fragen des betrieblichen Geschehens vertraut und bieten praxisorientierte Lösungen und schnelle Hilfe in den Bereichen:

- Betriebswirtschaft
- Rechnungswesen und Controlling
- Unternehmensführung und Organisation
- Digitalisierung und Informationsverarbeitung
- Lean Management und Optimierung von Produktionsprozessen
- Vertrieb und Marketing.

Gemeinsam ist ihnen allen der Blick auf das Wesentliche und das Streben nach soliden, pragmatischen Lösungen.

## Beratung braucht Vertrauen

Gerade in mittelständischen Unternehmen und im Handwerk fehlt dem Inhaber oft ein Gesprächspartner auf Augenhöhe, mit dem er sich über elementare Fragen vertrauensvoll austauschen kann. Jemand, der keine Eigeninteressen verfolgt, sondern unabhängig und objektiv mit ihm gemeinsam die Entwicklung seines Unternehmens begleitet. Ihm auch kritische Fragen stellt und frühzeitig warnt. Dafür stehen die Partner des SBDW mit

ihrer Sachkompetenz und Lebenserfahrung zur Verfügung.

Die Beratung durch die SBDW-Partner ist zwar nicht kostenlos – aber Geldverdienen steht hier nicht im Vordergrund, sondern es geht um eine überschaubare Aufwandsentschädigung für ihr Engagement.

Nutzen Sie als DENTAGEN-Mitglied die Kompetenzen solcher „Non-Profit-



Netzwerke“ für die Stabilisierung und den erfolgreichen Ausbau Ihres zahntechnischen Betriebes. Der neutrale Blick von außen hilft dabei, Risiken zu identifizieren und mögliche Chancen zu erkennen.

## Profitieren Sie davon!

Sprechen Sie uns an oder kontaktieren sie direkt die SBDW.

**Viel Erfolg und auf ein Wiedersehen beim Partnertreff 2023**



## Messbare Personalgewinnung über Social Media: Erfolge aus über 100 Kundenprojekten

**Die Herausforderung der Personalbeschaffung für Dentallabore ist allgegenwärtig. Gerade Jobs mit hoher Qualifikation, wie die Zahntechnik, leiden zunehmend unter dem Mangel an qualifizierten Mitarbeitern. Die Personalbeschaffung verändert sich, aufgrund von Entwicklungen in digitalen Bereichen, doch auch der demografische Wandel trägt ebenfalls dazu bei.**

### „Es herrscht Fachkräftemangel.“

Solche Aussagen hört man immer wieder. Wo sind die Fachkräfte eigentlich? Die meisten vielversprechenden Kandidaten sind gar nicht erst auf Jobsuche, da sie sich bereits in einer Festanstellung befinden. Sie suchen nicht nach offenen Stellen und informieren sich auch nicht eigenständig, es sei denn, Sie sind auf der aktiven Suche. Die frühere Methode von Stellenausschreibungen schalten, funktioniert nicht mehr wie gewohnt und bringt auch nicht mehr die gewünschte Qualität an Bewerbern. Die Folge: Unternehmen können trotz guter Auftragslage und erhöhter Nachfrage am Markt nicht weiterwachsen.

In der heutigen Zeit ist es daher essenziell, sich als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren. Um konkurrenzfähig und sichtbar zu bleiben, müssen Unternehmen ihren Bewerbungsprozess anpassen und vereinfachen. Als Agenturgruppe wandeln wir, mit der Bounty als Kollektiv, klassische Kommunikation zu kreativen digitalen Markenerlebnissen, die die Ziele unserer Kunden erreichen.



Seit 2014 sind wir jetzt in der digitalen Markenkommunikation tätig und haben uns seither immer mit den unterschiedlichen Anforderungen am Markt weiterentwickelt und angepasst.

Ging es unseren Kunden zuerst um Sichtbarkeit und Absatzsteigerung, ist das vorrangige Thema, welches uns jetzt seit mehr als 2 Jahren begleitet, der Fachkräftemangel und die damit einhergehenden Schwierigkeiten in der Personalbeschaffung. Wir, die die digitale Kommunikation gestalten, haben seither unsere Kompetenzen im Einkauf und Ausarbeiten von digitalen Werbeflächen, wie Meta, LinkedIn oder TikTok, dahingehend angepasst, dass wir diese Flächen nun auch für die digitale Personalgewinnung nutzen. So erreichen wir Arbeitnehmer im Anstellungsverhältnis. Die Erfahrung von über 100 Kundenprojekten bundesweit, spiegelt uns durchweg positive Resultate wider und bestätigt diese Methode und bietet darüber hinaus vielerlei Vorteile.

Zu einem haben Arbeitgeber über Social Media den Vorteil gegenüber den Stellenportalen genau die Zielperson anzusprechen und zu überzeugen, die für ihr Unternehmen am relevantesten ist. Des Weiteren sind wir mit den be-

zahlten Anzeigen dauerhaft sichtbar für ihre Interessenten. Diese Kampagnen sind hierbei über markante Kennzahlen, wie die Anzahl der erreichten Personen, Klicks auf die Anzeige sowie die eingereichten Bewerbungen im vollen Umfang messbar. Wenn wir das Interesse des Bewerbers geweckt haben, können wir diese gezielt auf einen vereinfachten Bewerbungsweg schicken. Durch qualifizierte Fragen können wir Hürden für den Interessenten, wie Anschreiben und Lebenslauf, senken. Dieser Frageprozess nimmt für den Interessenten meist nicht mehr als 60 Sekunden in Anspruch. So halten wir die Motivation zur Bewerbung hoch.

Dieser Weg ist dabei sehr interaktiv und schnell, sodass der Bewerber unmittelbar Rückmeldung bekommt. Auf Wunsch können wir die eingereichten Bewerbungen für Sie anhand eines Telefoninterviews vorqualifizieren, sodass Sie nur die vorteilhaftesten Bewerbungen für Ihr Unternehmen erhalten.

Zu guter Letzt ist dieser Prozess einmal aufgesetzt und erfolgreich optimiert, multiplizierbar. Durch Budgetanpassungen und das damit verbundene Mehr an Reichweite, können Sie die Anzahl der Bewerbungen nach Belieben steuern. Außerdem ist er auf weitere Stellen oder mehrere Standorte erweiterbar.

Gemeinsam ermitteln wir Ihren individuellen Bedarf und entwickeln eine maßgeschneiderte Strategie zur Personalgewinnung. Nur wenn wir davon überzeugt sind, dass wir Ihnen helfen und zeitnah Ergebnisse liefern können, bieten wir Ihnen eine Zusammenarbeit an. Unser Ziel ist es, Sie effizient und zielgerichtet bei der Suche nach den passenden Mitarbeitern zu unterstützen.

Wir freuen uns darauf, Ihr Unternehmen in die digitale Zukunft zu begleiten und gemeinsam erfolgreich zu sein. Als Partner von DENTAGEN-Mitgliedern bieten wir eine wertvolle Zusammenarbeit an, die auf dem Dialog zwischen den verschiedenen Akteuren basiert. Lassen Sie uns gemeinsam die Unternehmen der Zukunft gestalten und erfolgreich am Markt bestehen.



**Alborz Hosseini, Managing Director**

E-Mail: [ahoi@coconut-heads.de](mailto:ahoi@coconut-heads.de)

Tel.: +49(0) 231 138508 – 50

<https://coconut-heads.de>



# WILLKOMMEN IN DER WELT VON

# breedent group

Zur breedent group gehören die Firma breedent, die Dental Concept Systems (DCS) und breedent medical.

## **Durch abgestimmte und durchdachte Lösungen ist die Gruppe für Kunden attraktiv:**

- breedent ist als Entwickler vieler innovativer Lösungen für den Zahntechniker, wie z. B. Geschiebe, Verblendsysteme, Kleber, Print und Cast Systeme sowie Werkzeuge fester Bestandteil des zahntechnischen und zahnmedizinischen Alltags.
- breedent medical bietet augmentationsvermeidende Therapien im Bereich Implantologie (SKY Implantatsysteme) und antimikrobielle Photodynamik (HELBO). Das Unternehmen ist Pionier im Bereich implantologischer Sofortversorgung – u. a. mit der SKY fast & fixed Implantattherapie.
- Dental Concept Systems (DCS) steht für hochpräzise Fräsmaschinen mit innovativen Funktionen und industrieller Performance – mit eigenen Werkzeugen und Materialien von Komposit, Zirkonoxid, Titan, bis CoCr.

Mit der Firma DCS wurde außerdem das historische „Eisenhammer Schulungszentrum“ im Wesertal in die breedent group aufgenommen. Dort finden regelmäßig Schulungen der breedent group Dental Academy statt. Der Unternehmens-Stammsitz ist Senden bei Ulm.

Die zentrale Informationsplattform ist: <https://breedent-group.com/de/>.

Die breedent group ist in 95 Ländern präsent, wobei der Exportanteil bei 65 % liegt. Zum Erfolg der breedent group tragen 630 Mitarbeiter weltweit bei. Auf 13.000 qm<sup>2</sup> werden die Produkte in Deutschland entwickelt und hergestellt.

Verbesserungen für die orale Gesundheit erreicht das Unternehmen in den Bereichen: Hygiene, Zahnerhalt, Ästhetik und individuell sinnvollen Versorgung, die sich an die Lebenssituation des Patienten anpassen können.

Tochtergesellschaften befinden sich in Italien, Großbritannien, Spanien, Indien, China, Ungarn, Serbien, Polen, Russland, Rumänien, Bulgarien, Frankreich, Benelux und Nepal.

Seit 1974 vertritt das Unternehmen breedent im Dental-Markt einen klaren Standpunkt: Die breedent Produkte helfen dem Zahntechniker effizient, hochwertigen, ästhetischen und parodontal-hygienischen Zahnersatz zu erstellen. breedent trat immer dafür ein, Produkte und Arbeitsprozesse zu optimieren – immer das Patientenwohl im Fokus.

Die Unternehmenswerte der breedent group sind: Partnerschaftlich, richtungsweisend und leistungsfähig.

Die Vision des Unternehmens ist die weltweite Verfügbarkeit der breedent Komplettlösungen für möglichst viele Kunden und Patienten.

WE ARE ONE lautet das Statement der breedent group, die 2024 ihr 50-jähriges Bestehen feiert.

**breedent GmbH & Co. KG**

**Weißenhornstraße 2**

**89250 Senden**

**Telefon: +49 7309 / 872-0**

**Telefax: +49 7309 / 872-24**

**E-Mail: [info@breedent.com](mailto:info@breedent.com)**

# LUXOR Z

## True Nature

**ZrO<sub>2</sub>** Multilayer war gestern!

Naturnahe, echte,  
stufenlose Verläufe von

- **Farbe**
- **Transluzenz**
- **Festigkeit**

ohne Verzug  
ohne Indikationseinschränkung.



**DCS-Produkte ab sofort zu Dentagen-  
Mitgliedsbedingungen erhältlich!**

# Grandio disc multicolor von VOCO: Ästhetische Restaurationen per Knopfdruck

**Langfristige Versorgungen sollen zum einen zuverlässig stabil sein als auch gleichzeitig hohe Ansprüche hinsichtlich einer natürlichen und den Patienten zufriedenstellenden Optik erfüllen. Die digitale Prothetik überzeugt hier mit erstklassigen Resultaten, da selbst kleinste Details computergestützt ausgearbeitet werden können.**

**Für besonders ästhetische Restaurationen bietet VOCO mit Grandio disc multicolor eine Farberweiterung des nanokeramischen Hybrid-Materials Grandio disc: Durch die multicolor-Einfärbung wird der Farbverlauf natürlicher Zähne von der Schneide bis zum Zahnhals imitiert – und das mit nur drei Schichten.**

Die besondere Zusammensetzung des Materials sorgt durch die Reflexion und Absorption von Licht für den besonders ausgeprägten Chamäleon-Effekt, der die einzelnen Schichten in der Restauration ineinander übergehen lässt, sodass ein höchstästhetischer Farbverlauf entsteht.

Auch die optische Anpassung an die Nachbarzähne und das gesamte ästhetische Erscheinungsbild profitieren von diesem Effekt.

## **Invisible-Layer-Technology**

Das Restaurationsmaterial ist in drei Schichten aufgeteilt: einer Schneide-, der Grundzahnfarbe und eine für den zervikalen Bereich.

Die Einfärbung der Grandio disc multicolor lässt die Restauration sehr lebendig wirken, was aufgrund der Materialeigenschaften mit nur diesen drei Schichten erreicht wird (Invisible-Layer-Technology). Bei der Einfärbung der Grandio disc multicolor wurde darauf Wert gelegt, in der initialen Farbfamilie (z. B. A1 HT, A2 HT) der Grandio disc (monocolor) zu bleiben, sodass alle Produkte miteinander kombinierbar sind.

Zur Bestimmung der richtigen Farbe wurde das VITA-Farbsystem gewählt: Grandio disc multicolor ist in den sechs Farben A1, A2, A3, A3.5, B1 und C2 erhältlich. Die mittlere Schicht (Grundzahnfarbe) ist die benannte Farbe.

Restaurationen aus Grandio disc multicolor imitieren auch ohne Individualisierung den natürlichen Verlauf des Zahnes von der Schneide bis zum Zahnhals hin.

## **Indikationen**

Grandio disc multicolor hat ebenso wie das monochromatische Material eine Stärke von 15 mm und einen Durchmesser von 98 mm.

Es ist indiziert zur Herstellung von Einzelzahnrestaurationen wie Kronen, Inlays, Onlays, Veneers und implantatgetragenen Kronen.

## **Über Grandio disc**

Die auspolymerisierten Grandio blocs/disc-Produkte setzen mit ihrer

weit überdurchschnittlichen Materialfestigkeit neue Maßstäbe:

Mit 86 % Füllstoffgehalt ist das Material das höchstgefüllte seiner Klasse. Auch die biaxiale Biegefestigkeit erreicht Werte, wie es sonst nur bei Silikat-Keramiken der Fall ist, wobei Grandio blocs/disc wesentlich antagonistenfremdlicher sind.

Das Material ist sehr fein fräsbearbeitbar und lässt sich leicht polieren, sodass die Versorgung sowohl optimal passt als auch hohen ästhetischen Ansprüchen entspricht.

Mit Grandio blocs/disc ist es möglich, sehr dünnwandige und trotzdem stabile Restaurationen wie z. B. Veneers herzustellen, was zusätzlich auch die Zahnhartsubstanz schont. Grundsätzlich entfällt bei nanokeramischen Hybrid-Materialien der zeitintensive Brennvorgang.

Die Bearbeitung der Discs ist innerhalb der Fräsgeräte analog zu Grandio disc in den monolithischen LT- und HT-Farben.

Eine Übersicht der zahlreichen Trusted Partner findet sich auf [www.voco.dental](http://www.voco.dental).

## **VOCO GmbH**

*Anton-Flettner-Strasse 1-3*

*27472 Cuxhaven*

*Freecall 00800 44444555*

*[www.voco.dental](http://www.voco.dental)*



# Die **STÄRKSTEN** ihrer Klasse



## Außergewöhnliche Materialien für starke CAD/CAM-Restaurationen

- Zur Herstellung von definitiven Kronen, Inlays, Onlays, Veneers und implantatgetragenen Kronen
- Hochästhetisch durch multicolor-Farben – ideal für den Frontzahnbereich
- Höchster Füllstoffgehalt (86 Gew.-%) für langlebige haltbare Restaurationen
- Zahnähnlichkeit in Perfektion
- Kein Brennen erforderlich
- Beste Polierbarkeit und Reparaturfähigkeit



**Grandio blocs /  
Grandio disc**





## **HENRY SCHEIN IST NEUER KOOPERATIONSPARTNER**

Wir sind begeistert, einen der international führenden Anbieter für Dentalprodukte und -dienstleistungen als Teil der DENTAGEN-Familie willkommen zu heißen!

Mit Henry Schein Dental erhalten alle Mitglieder von DENTAGEN den Zugang zu einer breiten Palette von Produkten und Dienstleistungen, die es Ihnen ermöglichen, Ihren Patienten die bestmögliche Versorgung zu bieten.

Um die vollen Vorzüge und Sonderrabatte dieser neuen Kooperation nutzen zu können, bitten wir Sie die Konditionsvereinbarung, die Sie im Mitgliederbereich unter [www.dentagen.de/henryschein/](http://www.dentagen.de/henryschein/) finden, auszufüllen und an Henry Schein, wie angegeben, zu übermitteln.

Bei Fragen kontaktieren Sie bitte die Henry Schein Zentrale:

### **Hotline Labor:**

Tel.: +49 (0) 800 - 150 00 55 (gebührenfrei)

Fax: +49 (0) 80 00 - 40 00 44 (kostenlos rund um die Uhr)

### **E-Mail:**

[info@henryschein.de](mailto:info@henryschein.de)

Montag - Donnerstag: 08:00 – 17:30 Uhr

Freitag: 08:00 – 15:30 Uhr

### **Zahnhotline:**

Tel.: +49 (0) 800 - 92 46 835

Fax.: +49 (0) 800 - 92 46 329

Montag - Donnerstag: 08:00 – 17:00 Uhr

Freitag: 08:00 – 15:30 Uhr

**Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit Henry Schein Dental und sind zuversichtlich, dass dies einen weiteren wichtigen Meilenstein in unserer Bemühung um die Bereitstellung exzellenter Dentalversorgung darstellt.**

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**

**Monzastr. 2a**

**D-63225 Langen**

**Telefon: +49 (0) 6103 - 7575000**

**Fax: +49 (0) 8000 - 404444**

**E-Mail: [info@henryschein.de](mailto:info@henryschein.de)**

# SIE HABEN FRAGEN, WIR DIE ANTWORTEN.

Unser CAD/CAM Anwender-Support für Labor und Praxis hilft,  
wenns drauf ankommt – sofort und in Zukunft.

Egal, ob Sie Probleme mit Ihren Geräten haben oder die Software nicht macht, was sie soll – wir sind für Sie da. Vom Remote Anwendungssupport über den Datentransfer bis zum Software-Installationservice bieten wir einen vollumfänglichen Leistungskatalog an. Kontaktieren Sie uns, um zu erfahren, wie Sie mit unserem Servicevertrag die Zukunft nutzen und vor allem für einen reibungslosen Betrieb sorgen können.

Jetzt online  
informieren!



**Wandel wagen – die dentale  
Zukunft gelingt gemeinsam.**



# Mit den DENTAGEN-Fortbildungen sind Sie der #ZUKUNFT einen Schritt voraus

**Dieses Jahr erwartet Sie nicht nur der beste Partnertreff aller Zeiten, auch unsere Fortbildungsveranstaltungen sind besser denn je.**

Nach einer langen (Corona-)Pause, können wir Ihnen endlich wieder Online-Vorträge, Webinare und auch Präsenzveranstaltungen in unserer Geschäftsstelle in Waltrop anbieten. Lernen Sie bei unseren Fortbildungsseminaren aktuelle Themen aus der zahnmedizinischen und anwendungsbezogenen Welt kennen.

Holen Sie sich Inspiration und praktische Tipps für Ihr Dentallabor.

Darüber hinaus können sich die Teilnehmer in einer Community untereinander austauschen und voneinander lernen. Brücken Sie die Lücke zwischen Wissen und Strategie!

Unsere Fortbildungsseminare bieten Teilnehmern die Möglichkeit, sich ein breites Spektrum an Wissen anzueignen und so ihr Unternehmen voranzutreiben.

„Es gibt nur eins, was auf Dauer teurer ist als Bildung, keine Bildung.“

JOHN F. KENNEDY



Unser fokussierter Ansatz, partnerschaftliche Betreuung und hervorragende Verpflegung machen unsere Veranstaltungen zu einem besonderen Erlebnis. Profitieren Sie von günstigen Teilnahmegebühren und machen Sie mit.

## **WIR BRINGEN UNSERE FORTBILDUNGSVERANSTALTUNGEN WIEDER ZURÜCK**

Von August bis November erwarten Sie interessante Inhalte zu Themen wie Mitarbeiter-Gewinnung, CAD-Implantatprothetik, Datenschutzthemen oder Unternehmensnachfolge.

Sie erhalten eine Vielzahl an fachlichem Wissen und Insights, um die bestmögliche Strategie für Ihr Dentallabor zu entwickeln und zu implementieren.

**Melden Sie sich bereits heute an.**

**Nutzen Sie das Anmeldeformular im beiliegenden Flyer oder melden Sie sich online auf unserer Website an: [www.dentagen.de/fortbildungen/](http://www.dentagen.de/fortbildungen/)**

Bei Fragen melden Sie sich bitte bei Susanne Benthaus unter 02309 7847024.



## PRÄSENZ:

**Vortrag: Tag der Abrechnung mit Uwe Koch**  
Mittwoch, 30.08.2023, 13:00 – 17:30 Uhr

**EAP® Abutments: Geile Technik trifft Innovation mit Prof. Ing. Dr. med. dent. Mario Kern**  
Mittwoch, 06.09.2023, 13:00 – 20:00 Uhr

**CAD Implantatprothetik Kurs für Labore mit Steffen Huber**  
Mittwoch, 20.09.2023, 12:00 – 18:00 Uhr

**Mitarbeiter – Juwelen des Unternehmens mit Claudia Huhn**  
Mittwoch, 27.09.2023, 10:00 – 18:00 Uhr

**Datenschutz: DSGVO-Seminar für den Arbeitsalltag mit Karsten Schulz**  
Mittwoch, 11.10.2023, 10:00 – 17:00 Uhr

**Datenschutz: Die 10 schlimmsten Fettnäpfchen beim Betrieb Ihrer Webseite mit Karsten Schulz**  
Mittwoch, 18.10.2023, 10:00 – 17:00 Uhr

**Unternehmensanalyse/Unternehmensnachfolge mit Hans-Gerd Hebinck**  
Mittwoch, 08.11.2023, 15:00 – 18:00 Uhr

## ONLINE:

**EAP® Abutments: Geile Technik trifft Innovation mit Prof. Ing. Dr. med. dent. Mario Kern**  
Mittwoch, 13.09.2023, 16:00 – 19:15 Uhr

**Mitarbeiter – Juwelen des Unternehmens mit Claudia Huhn**  
Drei Webinare á 2 Stunden:  
Freitag, 29.09.2023, Freitag, 20.10.2023,  
Freitag, 10.11.2023  
immer 14:30 – 16:30 Uhr

**Datenschutz: Cookies, Tracking und Analytics mit Karsten Schulz**  
Donnerstag, 12.10.2023, 17:30 – 19:00 Uhr

**Vortrag: Tag der Abrechnung mit Uwe Koch**  
Freitag, 13.10.2023, 13:00 – 17:30 Uhr

**Vortrag: Tag der Abrechnung mit Uwe Koch**  
Freitag, 3.11.2023, 13:00 – 17:30 Uhr

**Bitte lesen Sie den beigelegten Flyer, um Preise und Inhalte der Seminare einsehen zu können!**

Bei Fragen melden Sie sich bitte bei Susanne Benthaus unter 02309 7847024.

# DENTYTHING

---

## DAS SMARTE WARENWIRTSCHAFTSSYSTEM VON



### Komet Dental

Seit nunmehr 100 Jahren entwickelt Komet Dental hoch qualitative Instrumente für Zahnärzte und Zahntechniker, um sie bei der Erzielung optimaler Ergebnisse zu unterstützen.

Mit DENTYTHING stellt Komet Dental eine weitere innovative Lösung vor, die Zahntechnikern die tägliche Arbeit in der Praxis erleichtert.

DENTYTHING, das erste physische und digitale Warenwirtschaftssystem der dentalen Welt, bringt Ordnung in den Laboralltag. Durch die digitale Erfassung der Materialbestände sowie der intuitiven Bedienung wird das gesamte Team ab dem ersten Tag spürbar entlastet. Dank in-

telligenter Beleuchtung des Systems werden Anwender mühelos durch die Nutzung geführt und an stressigen Tagen an wichtige Eingaben erinnert. Auch die Nachbestellung aller relevanten Produkte erfolgt durch den Einsatz von DENTYTHING vollautomatisch – so können sich Anwenderinnen und Anwender darauf verlassen, dass ihre bevorzugten Werkzeuge immer zur Hand sind. Damit gibt DENTYTHING dem ganzen Team gleichzeitig mehr Zeit, sich auf optimale Ergebnisse für die Patienten zu konzentrieren.

Stumpfe Fräser und Wartezeiten bei Nachbestellungen gehören damit der Vergangenheit an.

„Mit DENTYTHING ist immer alles da, das ist echt super. Für Nachbestellungen ist es eine enorme Erleichterung und weniger Arbeitsaufwand.“ – sagt DENTYTHING Kundin Manuela Hauß, angestellte Zahntechnikerin & Verantwortliche für die Lagerverwaltung.

Das smarte Warenwirtschaftssystem zeichnet sich zusätzlich durch seine Flexibilität und geringe Kapitalbindung aus. Anwenderinnen und Anwender können zwischen drei verschiedenen Größen wählen und legen die enthaltenen Produkte zusammen mit ihrem Komet-Ansprechpartner fest. So enthält DENTYTHING genau die Werkzeuge, die sie nutzen möchten. Und auch nur diese müssen am Ende des Monats gezahlt werden: DENTYTHING stellt nur das in Rechnung, was auch wirklich verbraucht wurde.







- Bereitstellung des Tablets inkl. Sim-Karte für die LTE-Verbindung
- Übernahme der Kapitalbindung durch Komet (Sie zahlen nur, was Sie entnehmen)
- Persönliche Betreuung und Beratung bei der Sortimentserstellung
- Laufende Beratung zur Optimierung des Portfolios
- Persönliche Einweisung bei Ihnen vor Ort durch unser DENTYTHING Serviceteam
- Erreichbarkeit Ihres DENTYTHING-Service-teams während der Servicezeiten oder bei Bedarf vor Ort.

### Neugierig?

Bei Fragen oder um DENTYTHING persönlich kennen zu lernen, wenden Sie sich bitte an:

**Oliver Mauritz**  
**0171 / 480 76 80**  
**omauritz@kometdental.de**

### Reduziertes Preismodell für DENTAGEN-Mitglieder:

Als Mitglied der DENTAGEN Gruppe genießen Sie Anspruch auf ein gesondertes Preismodell. All die genannten Vorteile bekommen Sie zu stark reduzierten Konditionen:

#### einmalige Überlassungsgebühr:

Standardmodul (1x Schrank + 1x Tablet): 189 €  
 Optional: Zusätzlicher Schrank: 99 €  
 Optional: Zusätzliches Tablet: 49 €

#### monatliche Servicepauschale:

Standardmodul: 19,90 € / Monat  
 Optional: Zusätzlicher Schrank: kein Mehrpreis  
 Optional: Zusätzliches Tablet: 9,90 € / Monat

#### In der Servicepauschale enthalten:

- Hinterlegung Ihres aktuellen Dentagen-Rabatts
- Rechtzeitige und automatische Nachlieferung aller Produkte
- Lückenlose Verfügbarkeit aller definierten Produkte
- Versandkostenfreie Nachlieferungen



# Gesunde Kinderzähne – Prophylaxe statt Bohren



**Bereits im Säuglingsalter legen Eltern den Grundstein für eine gute Mundgesundheit ihrer Kinder. Denn eine gute Zahnprophylaxe verringert die Kariesbelastung der Milchzähne.**

Dies bedeutet auch ein geringeres Kariesrisiko bei den bleibenden Zähnen. Auch wenn die Verbreitung von Karies bei Kindern in Deutschland in den letzten Jahren gesunken ist, so gibt es immer noch Verbesserungspotenzial, insbesondere hinsichtlich der Vorbeugung frühkindlicher Karies bei Kindern bis drei Jahren sowie den häuslichen Prophylaxemaßnahmen bei älteren Kindern. Die richtige Zahnbürste, Apps und Mundspülung können eine erfolgreiche Mundgesundheit unterstützen.

## **Status quo der Zahngesundheit bei Kindern und Jugendlichen in Deutschland:**

Erkenntnisse aus dem BARMER-Krankenkassen-Zahnreport von 2020 deuten darauf hin, dass Karies im Kindesalter sogar bis dato noch unterschätzt wurde. Dem Report nach sind gerade einmal 38 % der 10-jährigen Kinder ohne jegliche zahnärztliche Behandlungserfahrung, wie bspw. Füllungen, bezogen auf Milchzähne und bleibende Zähne. Demnach besteht eindeutiger Handlungsbedarf für eine gründlichere Prophylaxe. Diese fängt bereits im Elternhaus mit einer gründlichen und altersgerechten Zahnvorsorge an.

## **Die vier Säulen effektiver Kariesprävention bei Kindern:**

Bei Kindern zahlt sich eine gute Kariesprophylaxe auch im weiteren Leben aus, denn wenn die Milchzähne frei von Karies bleiben, dann besteht auch ein geringeres Risiko für eine Kariesbelastung bei den bleibenden Zähnen. Gesunde Kinderzähne brauchen daher eine effektive Kariesvorbeugung.

Diese basiert grundsätzlich auf den folgenden vier Säulen:

- Der Anwendung der richtigen Menge an Fluorid und Vitamin D,
- einer gewissenhaften und altersgemäßen Zahnreinigung durch die Eltern ab dem ersten Milchzahn (mind. unterstützend bis zum 7. Lebensjahr)
- einer gesunden, kindgerechten und zahnschonenden Ernährung
- sowie dem regelmäßigen Besuch zur zahnärztlichen Vorsorgeuntersuchung.

Für Kinder und Jugendliche ist es wichtig, die Zähne zweimal täglich mit einer fluoridhaltigen Zahnpasta zu putzen und die Zahnzwischenräume gründlich zu reinigen. Vor allem junge Menschen mit einer festen Zahnspange sollten auf eine sehr gute Mundhygiene achten und können zusätzlich zum Putzen, Zahnseide oder Interdentalbürstchen und eine Mundspülung mit antibakterieller Wirkung, wie bspw. Listerine Clean & Fresh (ohne Alkohol) verwenden.

## **Das 1×1 erfolgreicher Mundgesundheit bei Kindern: Zahnbürste, Apps und Mundspülung**

Die Kinder von heute wachsen in einer digitalen Welt auf. Es ist also naheliegend, dass digitale Helfer, wie Zahnputz-Apps oder auch Videos auf YouTube oder in sozialen Medien als Unterstützung und Motivation zur täglichen Zahnpflege herangezogen werden können. Die Auswahl der Apps und Videos ist allerdings sehr groß und sollte vor der Benutzung von den Eltern auf ihre Nützlichkeit individuell geprüft werden.

Ab dem sechsten Geburtstag können Mundspüllösungen eine gute Bereicherung zur häuslichen Prophylaxe sein. Bei Kindern mit erhöhtem Kariesrisiko, bei Zahnfleischproblemen, wie sie häufig bei Zahnspangenträgern auftreten, kann die tägliche Mundhygiene verbessert werden.

\* Erhobene Daten von Nicht-Zahnspangenträgern.

Quelle: <https://dentalmagazin.de/praxiszahnmedizin/kinderprophylaxe/prophylaxe-statt-bohren/>

# SHERA zeigt auf IDS Neues zum Modell-Design

## Zwei neue Add-ons zur CAD-Software SHERAeasy-model



**Viele Gäste, großes Interesse an unserem Workflow und unseren Produkten, spannende Kooperationen und viele schöne Momente – so das Messefazit der SHERA Werkstoff-Technologie zur Internationalen Dental Schau 2023.**

**„Besonders gefreut haben wir uns darüber, dass unser Modellkonzept „SHERA. The model.“ perfekt funktioniert hat. Viele Besuchende konnten den Modelbuilder SHERAeasy-model bereits und haben sich über die Neuheiten dazu informiert.“, freut sich SHERA-Chef Jens Grill.**

Mit der CAD-Software lassen sich mit wenigen Klicks einfach und schnell exzellente Modelle für den 3D-Druck designen. Die SHERA-Experten zeigten live vor Ort die Weiterentwicklung dazu. Zwei neue Add-ons sind zur Messe für die Vollversion von SHERAeasy-model auf den Markt gekommen: zum einen die Anwendung „One Click“ zum anderen die Anwendung für KFO-Modelle.

Das Add-on „One Click“ ist schnell erklärt. Nachdem in der Software die Auftragsdetails zum Patienten angelegt, Druckmaterial und Modellart ausgewählt sowie Oberkiefer oder Unterkiefer definiert sind, braucht es nur einen Klick und das Programm erstellt automatisch das optimale Design für Situation Gegenbisse und Kontrollmodelle, die anschließend auf jedem Drucker gefertigt werden können. Das sowieso schon schnelle Handling mit SHERAeasy-model ist durch das Add-on „One-Click“ konkurrenzlos schnell und noch einfa-

cher geworden. Sollte sich der User umentscheiden und das Modell doch noch modifizieren wollen, ist das mühelos machbar. Innerhalb des Modelbuilders kann an jeder Stelle des automatisierten Prozesses noch etwas am Modell verändert oder ergänzt werden. Nach dem Motto *“Alles geht, nichts muss“* behält der SHERAeasy-model User auch mit dem Add-on „One Click“ volle Kontrolle über die Modellgestaltung.

im KFO-Bereich Sinn. Dort werden hauptsächlich Modelle gebraucht für die diagnostische Auswertung und Planung von Korrekturen, für Funktionskontrollen und die Archivierung. Das Modell des einzelnen Kiefers muss neben der genauen Darstellung der Zähne und des Alveolarkamms auch die Kieferbasis und die Umschlagfalte abbilden. Das ist mit SHERAeasy-model schnell designt und für den Druck vorbereitet.



**SHERA-Mitarbeiterin Alice Ferst demonstriert den Kollegen Jens Grill, Frank Gaiser, Ralf Oppacher sowie dem interessierten Fachpublikum in Person von Stefan Frei, Andreas Nolte, Christian Vordermayer, Christian Rothe, Andreas Leimbach, Denny Fechner (ebenfalls SHERA) und Philip Wolf die neuen SHERAeasy-model Add-ons live auf der IDS in Köln.**

Für kieferorthopädische Arbeiten ist das neue Add-on für KFO-Sockel sehr interessant. Diese Ergänzung zur SHERAeasy-model full vereinfacht das Design parametrischer Modellsockel für die Kieferorthopädie. An die designten Modelle fügt die Software auf Wunsch außerdem automatisch die Halterungen für die Verbinder bei KFO-Sockelschalen nach Dr. Hinz an. Diese Weiterentwicklungen machen gerade

Was alles mit den neuen Produkten und Verfahren möglich ist, zeigen die namhaften Referenten, die sich zur IDS bei SHERA das Mikro in die Hand drückten. Mit dabei waren ZTM Andreas Leimbach mit seinem Auszubildenden Jan Krevel, ZTM Jochen Peters und ZTM Christian Vordermayer. Dazu gesellten sich die Zahntechnik-Experten Andreas Nolte und Philip Wolf.



# 15 Jahre bei DENTAGEN – oder wie schnell doch die Zeit vergeht

Es ist ein Freitagabend Anfang Mai. Das DENTAGEN-Team hat sich zu einem kleinen vorgezogenen Sommerfest versammelt. Während der ein oder andere Kollege bereits ein Auge auf das köstlich aussehende italienische Buffet geworfen hat, spricht unser neuer Vorstandsvorsitzender Nils Hagenkötter noch ein paar Worte und bedankt sich bei Sebastian Landmesser, der noch fleißig nichtsahnend Fotos macht, für seinen bereits 15-jährigen Einsatz bei DENTAGEN. Ich kann Ihnen sagen, Herr Landmesser war äußerst überrascht. Ja, manchmal vergehen 15 Jahre eben doch schneller als man denkt, Sebastian! 😊



Für alle, die es nicht wissen: Herr Landmesser ist der Strippenzieher für den DENTAGEN Marktplatz. Für Sie ist es „nur“ ein weiterer Online-Shop, bei dem Sie bequem und schnell für Ihr Labor einkaufen können. Herr Landmesser ist derjenige, der Ihnen die Produkte so dort präsentiert, wie Sie sie sehen und eine reibungslose Plattform für Mitglieder und Lieferanten schafft.

Er ist der Mann mit den Zahlen im Blick. Der Organisator für die Einbindung neuer Partner. Der Match-Maker der Kategorien und Produkte. Viele Stunden Fleißarbeit sind bereits in den Marktplatz geflossen. Heute ist der DENTAGEN Marktplatz – dank Herrn Landmesser und seiner scheinbar unendlichen Geduld – nach dem Neubau das bislang größte Projekt und sehr erfolgreich!

**Wir sagen DANKE Sebastian!**



## Innovative Produkte für die Zahntechnik

100% picodent®

+49 2267 6580 0

+49 2267 6580 30

picodent@picodent.de

www.picodent.de