

# KIEL *Laktuell*

Die Kundenzeitung von Dental Technik Kiel – Ausgabe 4/2015

## editorial

**Ausbildung in der heutigen Zeit – ja oder nein, Freud' oder Leid?!**



Jetzt mal ehrlich: Sollte man sich das Ausbilden heute noch antun – im Handwerk allgemein und im Besonderen im Zahntechnikerhandwerk, wo die Bewerberzahlen seit Jahren rückläufig sind, ganz zu schweigen von den wenigen Bewerbern, die in unser über Jahrzehnte vermitteltes Erwartungsprofil passen? Wünschen wir uns nicht alle überdurchschnittliches Engagement, Begeisterungsfähigkeit, ein Mindestmaß an Leidenschaft und nicht zuletzt außergewöhnliches Geschick?

Unter diesen Gesichtspunkten liegt die Antwort vermutlich für viele von uns auf der Hand. Doch gerade jetzt, wo wir immer mehr auf eine Facharbeiterkrise zusteuern, ist Ausbildung sinnvoller denn je und die Mühen und Aufwendungen unerlässlich. Auch glaube ich nicht, dass wir keine geeigneten Kandidaten für unser schönes Berufsfeld finden können – die Suche ist nur schwieriger geworden!

Die Herausforderungen der Ausbilder sind, Wege und Perspektiven, die unser Beruf nach wie vor hat und die der Attraktivität unseres Berufes gerecht werden, aufzuzeigen und zu vermitteln. Wir bilden seit Jahrzehnten aus und haben auch mit Bewerbern aus anderen Ländern gute Erfahrungen gemacht. In manchen Fällen haben sie sogar Vorbildfunktion für den ein oder anderen deutschen Auszubildenden.

Der Erfolg liegt wohl im Umdenken der Unternehmen und Ausbilder, dem Verlassen von traditionellen Vorstellungen und Erwartungshaltungen sowie in einer grundlegenden Veränderung in der Werbung um Auszubildende.

Viel Spaß beim Reflektieren!

Ihr Dirk Pick

## Unterstützung für Ihre Praxisorganisation: Der neue Timer von Dental Technik Kiel

**Klare Terminvorgaben in einer übersichtlichen und ansprechenden Form!**

Der Schnittstelle zwischen Zahnarztpraxis und Dentallabor kommt eine besondere Bedeutung zu: Kaum zwei andere Berufe sind in der Ausübung ihrer Tätigkeiten so eng miteinander verzahnt wie der des Zahnarztes und des Zahntechnikers.

Vom reibungslosen Ablauf hängen das Ergebnis für den Patienten und die Qualität der Arbeiten ab. Treten Störungen auf, betrifft das nicht nur das Verhältnis zwischen dem Behandler und dem Zahntechnikermeister, sondern auch immer das Verhältnis zwischen der Zahnarztpraxis und dem Patienten.

Deshalb sind wir daran interessiert, die Schnittstelle „Zahnarztpraxis – Dentallabor“ so optimal wie möglich zu gestalten. Wir hören immer wieder aus den Praxen, dass gerade die reibungslose Terminierung für das Praxisteam eine große Herausforderung ist. Schließlich sitzen Ihre Praxismanager/-innen sozusagen „zwischen den Stühlen“: Sie müssen die Wünsche der Patienten mit den Anforderungen ihres Chefs bzw. ihrer Chefin und den Zeitangaben des Labors unter einen Hut bringen.

**Deshalb haben wir für Sie eine wertvolle Hilfe erstellt: den Timer!**

Fehlerhafte Informationen, zu kurze Termine, nicht vollständige Terminketten auf Auftragszetteln oder fehlende Unterlagen beeinträchtigen nicht nur den Laborablauf, sondern führen vor allem

auch zu Störungen im Praxisablauf und zu Reibungsverlusten. Denn Nachfragen und Klärungen kosten immer Zeit und Geld. Mit dem Timer kann Ihr/-e Praxismanager/-in ganz einfach sehen, welche Schritte erforderlich sind und wie lange die einzelnen Arbeitsschritte benötigen.

Eine effiziente Organisation an den Schnittstellen zum Dentallabor wirkt sich also vorteilhaft aufs Praxisgeschehen aus:

- weniger Stress an der Rezeption
- weniger störende Rück- und Nachfragen
- weniger eskalierende Probleme

Schnittstellen, egal in welcher Organisation, optimal zu gestalten setzt Kommunikation voraus. Der Timer ist ein optimales Kommunikationsmittel, das Klarheit schafft, um so wenige Störungen wie möglich an der Schnittstelle zu haben. Daneben ist uns der persönliche Dialog mit Ihnen wichtig, denn er ist die Basis des Vertrauens und der Zuverlässigkeit.

**Wie gut kennen Sie unser Dentallabor von innen?**

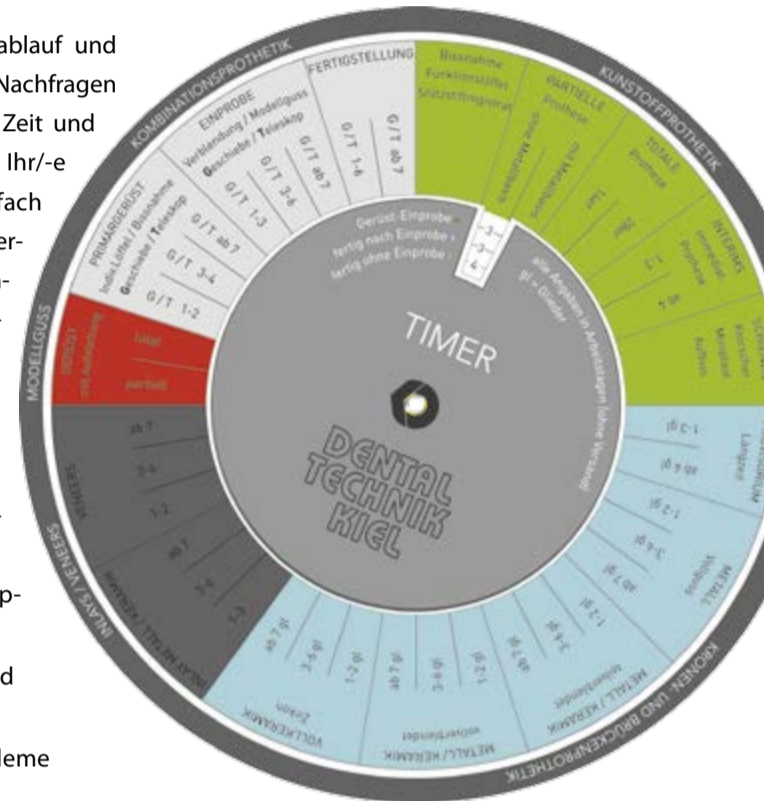
Fragen Sie doch mal nach einem Labortermin für Ihr Praxisteam und kommen Sie uns besuchen! Ein kurzer Rundgang und ein Blick über die Schulter unserer Techniker können Ihrem Team helfen, die Arbeitsprozesse besser zu verstehen. Sie

werden überrascht sein, wie viel Handarbeit und Individualität hinter jeder Arbeit steckt, um die Vorgaben der Natur für den jeweiligen Patienten möglichst perfekt nachzuahmen. Dieser Einblick gibt Ihrem Team mehr Sicherheit im Gespräch mit den Patienten, die vielleicht manche kritische Frage zu ihrer Investition in Zahnersatz oder zu längeren Wartezeiten auf ihre reparierten Prothesen stellen.

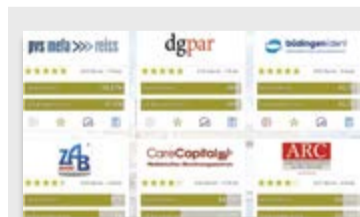
**Und wenn doch noch Fragen offen sind?**

Rufen Sie uns an! Selbstverständlich steht Ihnen unser Rezeptionsteam gerne zur Verfügung, um Ihre Fragen zu beantworten. SERVICE wird bei Dental Technik Kiel immer großgeschrieben.

*Beitrag von Christine Moser-Feldhege*



## Lesen Sie in dieser Ausgabe ...



**Factoring – abgerechnet wird zum Schluss**

... Seite 2



**Feedback: Notwendiges Übel oder ernsthaftes Interesse?**

... Seite 3



**Save the Date**

- 21. Oktober – Zahnärzte-Business-Talk
  - 4. November – Praxisnachfolge
  - 6./7. November – Lösungskonzepte der Chirurgie und Prothetik
- ...Details auf Seite 4

## Factoring – abgerechnet wird zum Schluss

Ein Dauerthema in fast allen Zahnarztpraxen: die Privatabrechnung per Factoring. Was kostet das? Was bringt das? Gibt es eine „beste Abrechnungsstelle“? Thomas Noack, Gründer von Scoremed, dem Vergleichsportal für Factoring und Zahnarztsoftware, gibt Tipps.

### Kosten versus Praxisergebnis

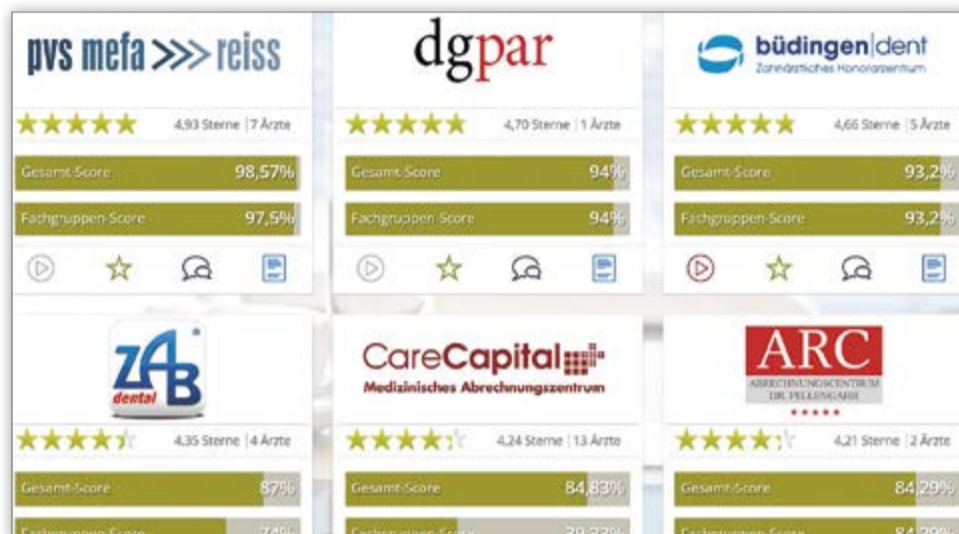
Schaut ein Praxisinhaber auf die Werbeversprechen der über 40 Factoringunternehmen in Deutschland, trifft er immer wieder auf die gleichen Aussagen: Forderungsausfälle würden vermieden, die Praxisliquidität erhöhe sich – und vieles mehr. Unweigerlich kommt die Frage auf: „Was kostet das?“ Eine wichtige Frage. Die perfekte Frage lautet aber: „Wer ist der individuell geeignetste Partner bezogen auf meine Behandlungsausrichtung und meine Praxissituation? Und was darf er im Gesamtkontext kosten?“

### Unterschiede erkennen können

Die zeitaufwendige Recherche im Internet und/oder die Nachfrage bei Kollegen ist trotz aller Bemühungen voller Unsicherheiten: Beim Lesen von Detailinformationen in Werbeproschüren oder Angeboten muss die Werbesprache dechiffriert werden, der Preisvergleich ist intransparent, wenn gedanklich die benötigten Dienstleistungsbestandteile selektiert und andere ausgeschlossen werden müssen.

Thomas Noack, 49, kann auf jahrzehntelange Erfahrung in der wirtschaftlichen Beratung von Zahnärzten zurückgreifen. Zuletzt war er knapp zehn Jahre lang Vertriebs- und Marketingdirektor bei einer großen PVS-Verrechnungsstelle.

Scoremed GmbH  
Homburger Str. 62 F  
61191 Rosbach v.d.H.  
Telefon: 0800 800 77 44 (kostenlos)  
E-Mail: noack@scoremed.de



Oder denken Sie allein an den Unterschied zwischen unechtem Factoring und echtem Factoring! Kennen Sie den genauen Unterschied und seine Auswirkung auf Ihre Praxis? Und können Sie sich darauf verlassen, dass Ihnen vom Anbieter vor Vertragsabschluss der Unterschied genau erklärt wird, wenn er nur eine der beiden Factoringformen anbietet? Mindestens Letzteres natürlich nicht.

Praxisinhaber wollen mindestens zwei Dinge reibungslos erledigt wissen:

#### 1. Sicherer Abkauf der Forderung – ohne Wenn und Aber

Ganz klar, die Behandlung hat Sie im Vorfeld nicht nur eigene Arbeitszeit, Personal und Praxisaufwand gekostet, sondern im Regelfall auch einen hohen Laborkostenanteil verursacht, für den Sie gegenüber dem Fremdlabor erst einmal geradestehen müssen. Sehr ärgerlich, wenn diese

Rechnung durch die soeben eingetretene Insolvenz des Patienten oder durch dessen schlechte Zahlungsmoral ausfällt, nicht wahr? Und noch viel ärgerlicher ist es, wenn Sie Gebühren für Factoring zahlen, aber genau diese Rechnung abgelehnt wird, mit Verweis auf die vertraglichen Vereinbarungen und das Kleingedruckte.

#### 2. Schnelle Zahlung der gesamten Rechnungssumme, auch wenn die Rechnung in Raten bezahlt wird

Ratenzahlung ist ein großer Hebel für den Verkauf von höherwertigen Leistungen und den Praxisumsatz. Durch die Teilzahlung soll aber nicht Ihre Praxisliquidität verschlechtert werden. Am besten ist es also, die Teilzahlungsmöglichkeit anbieten zu können und gleichzeitig die volle Rechnungssumme sofort nach Rechnungsstellung zu erhalten. Manche Factoringunternehmen bieten das zinsgünstig für Patienten an, manche kostenlos oder kostenlos unter bestimmten Bedingungen. Wie wirkt sich dieser Bestandteil der Dienstleistung auf die Factoringgebühr aus und welcher Weg ist der für Ihre Praxissituation wirtschaftlichste?

### Transparenz via Vergleichsportal

Deswegen habe ich die Vergleichsplattform [www.scoremed.de](http://www.scoremed.de) gegründet, die alle Anbieter übersichtlich auflistet, die Auswahl durch Bewertungen und Rezensionen der Fachkollegen erheblich vereinfacht und die notwendige Transparenz



beim Angebotsvergleich herstellt. Alle Anbieter sind aufgeführt; die Bewertungen und Rezensionen kommen ausschließlich von Kollegen. Also bequem per Klick die Besten auswählen, gewünschte Leistungen anklicken, ungefähres Abrechnungsvolumen eingeben und zack: Angebote anfordern! Die Effektivkosten können kurze Zeit später sauber im Benutzerkonto verglichen werden. Zusätzlich kann über das kostenlose Benutzerkonto ein neutraler Beratungstermin mit mir persönlich vereinbart werden.

### Bequem und anonym

Nur Zahnärzte, Ärzte und Kliniken dürfen Scoremed nutzen. Deshalb ist die Registrierung Ihrer Praxisadresse erforderlich, um Fremdanfragen oder -bewertungen auszuschließen. Gegenüber den Anbietern Ihrer Anfrage bleibt die Praxis absolut anonym. Das erspart alle überflüssigen Vertreterbesuche oder lästige spätere Nachfragen, die Sie von anderen Angebotsanforderungen kennen.

### Alles kostenlos

Mit einem Klick können Sie, wenn Sie wollen, den besten Anbieter für ein Gespräch einladen. Sie führen im Idealfall also nur ein einziges Gespräch, bei dem aber schon alle Eckdaten des Angebots wie Leistungen und Preis feststehen. Zusätzlich hilft Ihnen die Scoremed-Checkliste mit sinnvollen wichtigen Fragen, die im Gespräch sonst oft vergessen werden.

Natürlich ist für die Kunden und Leser von Dental Technik Kiel alles kostenlos – auch meine Beratung. Ich helfe Ihnen ganz persönlich gerne weiter. Und wenn Ihnen jetzt meine Tipps geholfen haben, dann helfen Sie doch bitte Ihren suchenden Kollegen: Bewerten Sie bei Scoremed anonymisiert Ihre Software und Ihre Abrechnungsstelle, wenn Sie mit einer zusammenarbeiten. Ihre Erfahrung ist sehr wichtig und hilft durch Schwarmintelligenz weiter ...

Beitrag von Thomas Noack

## Herzlichen Dank für die coolste Idee des Sommers!

An einem der heißesten Tage in diesem Sommer – dem 7. Juli 2015 – staunte unser Rezeptionsteam nicht schlecht, als ein „kleiner Italiener“ an der Empfangstheke stand und verkündete: „Die Zahnarztpraxis Dr. Annette Wulf hat mich geschickt. Ich bin die ‚personifizierte‘ Einladung zum Eisessen! Ich darf alle Mitarbeiter des Labors einladen, sich ein leckeres Eis bei mir zu abzuholen!“

Schwupp, war er wieder weg und verschwand hinterm Tresen seines Eiswagens.

In Windeseile sprach sich die wunderbare Einladung zur Abkühlung in allen Abteilungen herum und den Kollegen konnte es gar nicht schnell genug gehen, um an das schmackhafte Gefrorene zu kommen. Trotz des großen Andrangs am

Eiswagen ging es dann doch recht diszipliniert zu und die Kollegen warteten, bis sie an der Reihe waren.

Auf diesem Wege noch einmal ein ganz herzliches Dankeschön an die Praxis Dr. Annette Wulf aus Sinzig. Das Team von Dental Technik Kiel bedankt sich für diese coole und großzügige Idee.

Beitrag von allen Schleckermäulern





## Feedback: Notwendiges Übel oder ernsthaftes Interesse?

### Was ist mit den Kundenfeedback-Bögen passiert?

Jeden Monat wurden die gesammelten Rückmeldungen ausgewertet und für das Kiel-Team mitsamt aller Kommentare der Zahnarztpraxen ans Schwarze Brett gehängt.

In der monatlich stattfindenden Teamleitersitzung wurden dann die Ergebnisse besprochen und analysiert. Maßnahmen, die in der Teamleiterrunde diskutiert wurden, wurden anschließend in den einzelnen Teams besprochen und umgesetzt. Wenn nötig, fanden auch in Einzelfällen interne Nachschulungen statt. Entscheidend für eine Lösungsfindung war und ist, dass wir für manche kundenspezifische Problemfelder auch ganz individuelle Prozessanpassungen finden mussten und auch in Zukunft finden müssen. Darin liegt unserer Meinung nach der Schlüssel. Denn was für einen Zahnarztkunden sehr gut funktioniert, muss für den anderen noch lange nicht passen. Hier gilt es also nicht nur, eine allgemeine Prozessanpassung vorzunehmen – und damit alle Kunden „über einen Kamm zu scheren“ –, sondern diese individuell auf den Kunden abzustimmen. Dafür gibt es bei Dental Technik Kiel das sogenannte Kundenprofil: Hier werden für jede Praxis individuell die einzelnen Parameter, Wünsche und technischen „Spezialitäten“ festgehalten, ebenso wie jede Veränderung im Prozessdurchlauf für diesen einen Zahnarztkunden.

Greift man sich beispielsweise den Parameter „Biss/Okklusion“ heraus, wurde gerade in der Anfangszeit der Feedback-Befragungen deutlich sichtbar, dass die Bissituation für einige Praxen ein kritischer Parameter war. Im März bekamen wir in 24% der Rückmeldungen das Feedback „zu hoch“, während wir im August nur noch bei 7,8% lagen.

Doch wir ruhen uns nicht auf den verbesserten Ergebnissen aus. Ziel sind immer 100% Zufriedenheit – alles andere reicht uns nicht aus. Denn nur wer ständig bestrebt ist, besser zu werden, wird auch die nächste Stufe der Qualitätsebene erreichen. Sie wissen ja: Das Bessere ist der Feind des Guten.

### Nichts gesagt ist gelobt genug ...

Diese Ansicht teilen unsere Partnerpraxen offenbar nicht, denn wir haben auch viel Lob und nette Rückmeldungen bekommen. Darüber haben wir uns natürlich sehr gefreut. Vielen Dank!

### Wie geht es weiter mit den Feedback-Formularen?

Sie können als Praxis selbstverständlich weiter zu jeder Arbeit das Formular bekommen. Ein Anruf bei unserem Rezeptionsteam oder das ausgefüllte Antwortfax zurück an uns genügt. Damit wird vermerkt, dass Sie automatisch zu jeder Arbeit auch den Kundenfeedback-Bogen mitbekommen.

Allen anderen Partnerpraxen werden wir zu großen oder speziellen prothetischen Versorgungsmöglichkeiten das Feedback-Formular automatisch mitschicken. Denn gerade bei komplexen Arbeiten ist es uns natürlich wichtig, eine Rückmeldung zu bekommen.

Eine weitere Möglichkeit ist natürlich auch, bei besonderen Problematiken eine Zeit lang den Kundenfeedback-Bogen wieder kontinuierlich mitanzufordern. Sie finden den Kundenfeedback-Bogen in unserem Downloadbereich auf [www.zukunftmitbiss.de](http://www.zukunftmitbiss.de).

Beitrag von Christine Moser-Feldhege

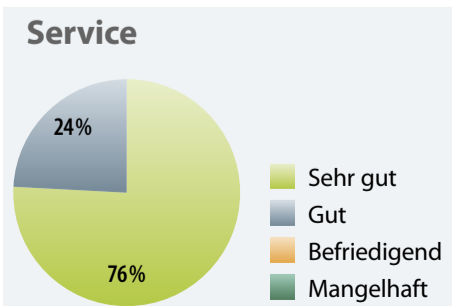
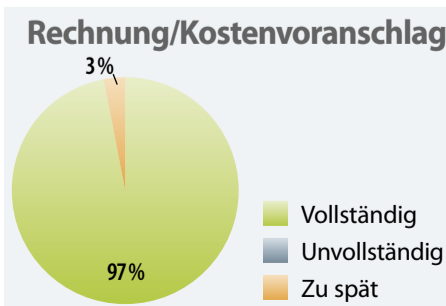
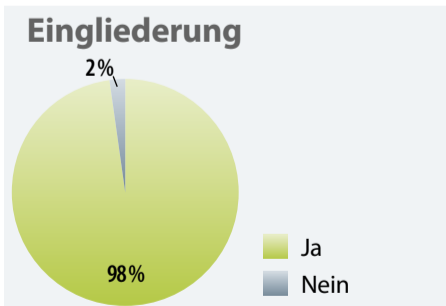
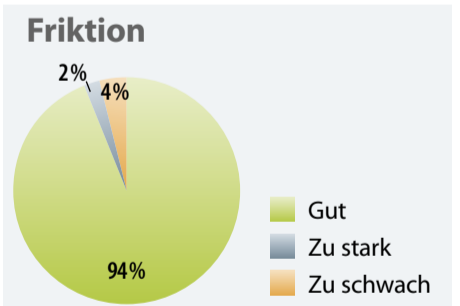
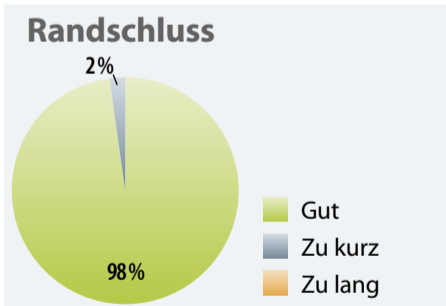
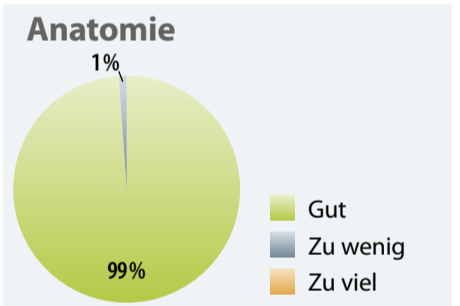
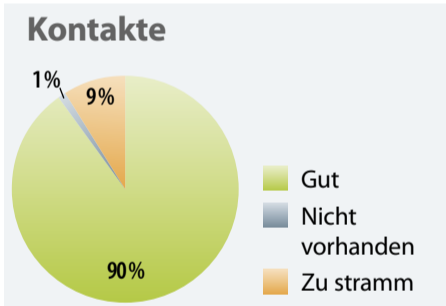
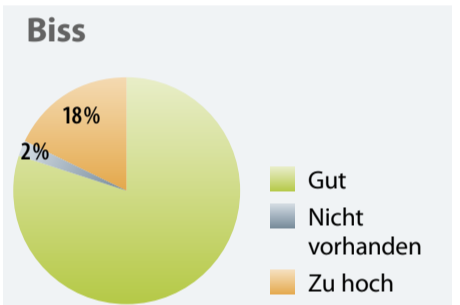
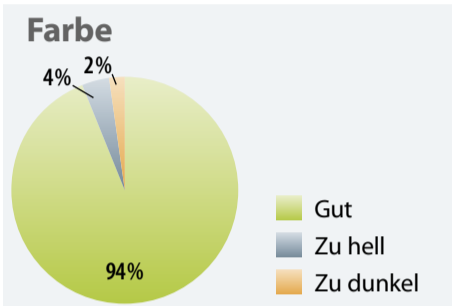
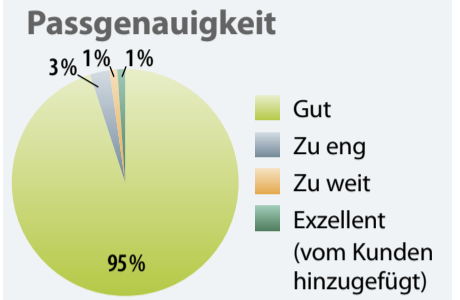
Konstruktive Kritik kann helfen, sich selbst und die eigene Arbeitsweise zu verbessern. Im perfektionistischen Deutschland ist Kritik jedoch fast schon verpönt oder zumindest wenig beliebt. Ganz anders in den USA: Die Amerikaner sind Meister im Feedback-Geben und man wird als Unternehmen schon schief angeschaut, wenn man nicht aktiv nach einem Kunden-Feedback fragt. Selbst in Restaurants bekommt man Feedback-Bögen zum Ausfüllen – das hat in Deutschland eher Seltenheitswert. Denken Sie nur an die vielen Weiterbildungsanbieter, die aus formellen Gründen Rückmeldebögen ausfüllen lassen, weil irgendwelche Zertifizierungsregeln das so vorschreiben – Feedback als notwendiges Übel sozusagen. Und entsprechend panisch ist die Reaktion, wenn dann wirklich mal fundierte Kritik geübt wird.

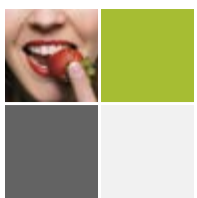
In Deutschland tut man sich leider oft schwer damit, Kritik zu akzeptieren. Denn die herrschende Perfektionismuskultur erlaubt nun mal keine Fehler. Dementsprechend schwierig gestaltet sich für den Einzelnen der Umgang mit Feedback: Sowohl beim Feedback-Geber als auch beim Feedback-Nehmer herrscht oft Unsicherheit, wie er damit umzugehen hat.

Wir möchten uns an dieser Stelle für Ihre Mitarbeit, Ihre Feedbacks ganz herzlich bedanken. Ein halbes Jahr lang haben uns sehr viele unserer Partnerpraxen unterstützt und die ausgefüllten Feedback-Formulare zurückgesendet. Nun können wir auf ein halbes Jahr ernsthaftes, kritisches und umfassendes Feedback zurückblicken. Die Ergebnisse möchten wir Ihnen natürlich hier vorstellen; auch das ein oder andere Schmäckerl möchten wir Ihnen nicht vorenthalten.

### Die Ergebnisse

Insgesamt wurden 431 ausgefüllte Feedback-Bögen zurückgesendet. Es waren nicht immer alle Parameter ausgefüllt, sodass sich die Summen nicht immer entsprechen.





## Termine im 4. Quartal 2015

### 21. Oktober 2015: Zahnärzte-Business-Talk



Damit Zahnärzte gerne weiterhin Zahnärzte sein können, ist ein Netzwerk entstanden, in dem Dienstleistungen für die Weiterentwicklung leicht abgerufen werden können. Die Auflösung von Problemthemen werden in sogenannten Zahnarzt-Unternehmer-Workshops organisiert. Bei der Lösung stehen die Entwicklung und der Ausbau einer eigenständigen Praxisstrategie im Fokus der Arbeit.

Beim ZUW-Business-Talk stellen wir interessierten Zahnärzten in einem zweistündigen regionalen Treffen das Konzept vor, wie sie in Netzwerken leichter ihre individuelle Strategie entwickeln und Schritt für Schritt entspannt umsetzen können. Wenn Sie als Zahnärztin oder Zahnarzt mehr darüber erfahren möchten, wie Sie durch Netzwerke Ihr Leben erleichtern können, nehmen Sie bitte Kontakt mit den jeweiligen Gastgebern auf.

**Referent:** Klaus Schmitt, Nierstein, [www.prdgmbh.com](http://www.prdgmbh.com)  
**Termin:** 21. Oktober 2015, 18 – 20 Uhr  
**Ort:** Dental Technik Kiel, Bonn  
**Kosten:** Kiel-Preis: 49,- EUR inkl. MwSt.

Weitere Informationen erhalten Sie von Dirk Pick, Dental Technik Kiel, [d.pick@dental-technik-kiel.de](mailto:d.pick@dental-technik-kiel.de) oder Tel. 0228 – 25905-0

### 4. November 2015: Praxisnachfolge



Wie kann ich einen Praxisverkauf gut vorbereiten? Was muss ich dabei beachten? Welche Möglichkeiten der Übertragung einer Zahnarztpraxis gibt es? Verkauf oder Schenkung? Welche Themen stehen an?

- Wertermittlung/Kaufpreisfindung
- Tipps und Hinweise zur Gestaltung des Kaufvertrags/Schenkungsvertrags
- Was bei der Praxisübergabe zu beachten ist
- Fragen zum Mietvertrag
- Der arbeitsrechtliche Betriebsübergang, § 613a BGB
- Steueroptimierung für einen erfolgreichen Verkauf

Oft beginnen Chefs viel zu spät mit der Planung ihres Nachfolgeprozesses – nicht selten mit wenig Erfolgsaussichten. Die Folge: Der Chef muss länger arbeiten, als er sich das vorgestellt hat. Ein Spezialgebiet der Unternehmensnachfolgeplanung sind die Praxisübergaben.

Ute Heckelmann, Steuerberaterin und Partnerin der Kanzlei Dr. Schmidt & Partner, und Martin Hassel, Rechtsanwalt und Partner der Kanzlei Dr. Schmidt & Partner, geben Ihnen Einblick in dieses spannende Thema und beantworten Ihre Fragen.

**Referenten:** Ute Heckelmann und Martin Hassel, [www.dr-sup.de](http://www.dr-sup.de)  
**Termin:** 4. November 2015, 18 – 21 Uhr  
**Ort:** Dental Technik Kiel, Bonn  
**Kosten:** Kiel-Preis: 49,- EUR inkl. MwSt.

### 6. und 7. November 2015 in Oppenheim:



### Lösungskonzepte der Chirurgie und Prothetik – von der Praxis für die Praxis

**Freitag, 6. November 2015, ab 13 Uhr:**

Dr. Frank Kornmann und Dr. Till Gerlach stellen ihr Gesamtpraxiskonzept inklusive Live-OP vor. In der anschließenden Diskussion können individuelle Fragen der Teilnehmer beantwortet werden.

**Samstag, 7. November 2015, 9 – 14 Uhr:**

- Hands-on an drei Stationen mit Dr. Frank Kornmann und Dr. Till Gerlach
    1. Chirurgie
    2. Augmentation
    3. Prothetik
  - Praxismarketing mit Stephan Jorewitz, DENTSPLY Implants
  - Marketingkonzepte aus der Praxis für die Praxis
- Hier gewähren Ihnen Dr. Frank Kornmann und Dr. Till Gerlach Einblicke in ihr individuelles Praxismarketing.

Übernachtungsmöglichkeiten: Merian Hotel, Oppenheim, [www.merianhotel.de](http://www.merianhotel.de)

Eine persönliche Einladung geht Ihnen einige Wochen vor der Veranstaltung zu. Wenn Sie im Vorfeld detailliertere Informationen wünschen, wenden Sie sich bitte an Dirk Pick, Dental Technik Kiel, [d.pick@dental-technik-kiel.de](mailto:d.pick@dental-technik-kiel.de) oder Tel. 0228 – 25905-0

## Die Ausbildung bei Dental Technik Kiel GmbH ist erstklassig!



*Der Zahntechniker-Nachwuchs von Dental Technik Kiel*

Der Grundstein für die Qualität von Dental Technik Kiel wird bei uns bereits in der Ausbildung gelegt.

Berufsausbildung ist Zukunftssicherung fürs eigene Unternehmen und nicht zuletzt für das Handwerk insgesamt. Wir nehmen diese gesellschaftliche Verantwortung wahr und bilden seit 67 Jahren „Lehrlinge“ – wie sie früher noch hießen –

aus. Seitdem wurden etwa 180 Zahntechniker ausgebildet. Aktuell sind ca. 65% aller Mitarbeiter vorher bei uns ausgebildet worden. Aus dieser Besonderheit nährt sich auch die „Kiel-Qualität“, die unsere Partnerpraxen so schätzen.

Über mehrere Jahre zeichneten sich Labor und Auszubildende durch überaus erfolgreiche Abschlussergebnisse aus. Diese

Erfolge waren und sind für die Zahntechnik und die Ausbildung im Zahntechnikerhandwerk beispielgebend.

In diese Fußspuren treten nun unsere neuen Auszubildenden und wir freuen uns sehr, dass wir Ihnen diese heute vorstellen dürfen:

- Hans Globies
- Michelle Linßen
- Galina Warkentin
- Anna-Katharina Zwietasch

Sie sind seit dem 3. August 2015 Teil unseres Teams und haben mit großen Erwartungen und Engagement die Ausbildung in unserem Unternehmen begonnen.

Wir freuen uns auf eine spannende und erfolgreiche Zeit! Herzlich willkommen im Team von Dental Technik Kiel!

## Impressum

Herausgeber:



DENTAL  
TECHNIK  
KIEL

Dental Technik Kiel GmbH  
Auf der Kaiserfuhr 19  
53127 Bonn-Lengsdorf  
Telefon 0228 – 2 59 05 - 0  
Fax 0228 – 2 59 05 - 30

[www.zukunftmitbiss.de](http://www.zukunftmitbiss.de)  
[info@dental-technik-kiel.de](mailto:info@dental-technik-kiel.de)

Verantwortlich für den Inhalt:  
Dirk Pick, Andreas Hoch

Redaktion: Christine Moser-Feldhege

© Alle Rechte beim Herausgeber. Nachdruck und Wiedergabe jeglicher Art, auch auszugsweise, nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Herausgebers. Alle Angaben ohne Gewähr.