

Hoch hinaus

Für den 12. Zahngipfel 2019 hat der Veranstalter ZTM Udo Kreibich (Ceratissimo AG) eine ganz besondere Location ausgesucht. Die Vollkeramik-Veranstaltung fand auf dem höchsten Berg Deutschlands – der Zugspitze – auf 2.962 Metern Höhe statt.

Das Programm erstreckte sich in gewohnter Weise über zwei Tage: Am Freitag, den 5. April 2019, wurde das ganztägige Symposium im Tagungszentrum Sonnalpin auf der Zugspitze veranstaltet, bei dem hochkarätige Referenten vielseitige Themen rund um die Vollkeramik präsentierten.

Erneut konnten junge und innovative Zahnärzte und Zahntechniker in achtminütigen Kurzvorträgen ihre Erfolgsgeschichten vorstellen. Die diesjährigen Gewinner sind: ZT Lukas Wichnalek, ZT Arbnor Saraci und Dr. Oliver Schäfer.

Am Samstag, den 6. April 2019, verließen die Teilnehmer den höchsten Berg Deutschlands und fanden sich am Badersee in Grainau ein – die Zugspitze natürlich im Blick. In praxisbezogenen Workshops mit erfahrenen Referenten konnte das erworbene Wissen vertieft werden, um im Labor- und Praxisbetrieb angewendet zu werden.

„Die Verbindungen zwischen Zahnärzten und Zahntechnikern sowie zwischen einem großen Kongress und intensiven Workshops zeichnen den Zahngipfel seit Jahren aus“, sagt Kreibich. „Wir bieten spannende Vorträge, und man kann mit den Besten der Branche netzwerken. Dafür habe ich den Zahngipfel vor zwölf Jahren ins Leben gerufen.“ Besonders stolz sei er aber auch darauf, dass die Industrie auf der Veranstaltung ihre aktuellsten Produkt-Highlights und Innovationen präsentiert hat.

„Seit Jahren beschäftige ich mich intensiv mit den vielfältigen Anforderungen der modernen Arbeitswelten. Arbeitgeber wie auch Arbeitnehmer stehen vermehrt unter Druck, der sich auf die Gesundheit ungünstig auswirkt“, so Kreibich. Fachfortbildungen, die am Wochenende stattfinden, werden häufig als zusätzliche Belastung wahrgenommen. Fortbildungswillige suchen deshalb zunehmend nach dem Außergewöhnlichen. „Exakt dies stellte ich für das 12. Symposium in Aussicht“, freut er sich. Und auch der nächste Kongress-Termin steht bereits fest: Der 13. Zahngipfel findet am 27. und 28. März 2020 statt. Mehr Infos finden Sie unter www.zahngipfel.de.

*Zahngipfel 2019: innovative Fortbildung,
Industrie-Highlights und familiäres Networking
auf dem höchsten Gipfel Deutschlands*

Foto: pixabay

Social Media für Zahntechniker

Wenn in der Dentalbranche heutzutage über Vernetzung gesprochen wird, ist vor allem von „sozialen Medien“ die Rede. Der Netzwerker, Dentalblogger und Speaker Nico Heinrich hat beim diesjährigen Zahngipfel den „Social-Media-Workshop“ geleitet. Für uns hat der Experte zusammengefasst, was aus seiner Sicht für die Nutzung von Facebook durch Zahntechniker am wichtigsten ist.

#1 Datensicherheit

Facebook bietet eine umfangreiche Oberfläche für persönliche Einstellungen. Mein Rat: Bitte nehmen Sie sich unbedingt Zeit, um diese Möglichkeiten zu nutzen. Als die wichtigste Sicherheitseinstellung empfinde ich die „Fünf Vertrauenskontakte“. Diese können Ihnen helfen, falls Sie jemals Probleme mit dem Zugriff auf das eigene Konto haben. Hinzu kommt die „zweistufige Authentifizierung“, bei der Sie sichergehen können, dass kein dritter Ihr Konto von einem anderen Gerät nutzt. Von A wie Aktivität über F wie Freunde bis hin zu Z wie Zusammenhänge – nicht weniger wichtig ist es auch, die Einstellungen des eigenen Profils genau zu überprüfen und proaktiv zu nutzen und die eigenen Facebook-Aktivitäten im Auge zu behalten.

#2 Crossmediales Denken

Sehr häufig erlebe ich Dental Fotografen, die sich selbst beziehungsweise das Erlebte hektisch, verschwommen oder gar unschön darstellen. Mein Tipp: Um ein „gutes Bild abzugeben“, ist das Selfie gut geeignet, das fast ausschließlich in einem 45-Grad-Winkel von oben und schräg zum Körper geschossen werden sollte. Facebook ist mit fast allem koppelbar. Auch Zahntechniker können über viele weitere Kanäle werben und beispielsweise über Instagram, Runtastic, AirBnB und weitere Apps viele Menschen erreichen. Facebooks Seitenmanager erlaubt es, unter anderem die Nachhaltigkeit, Reichweite und das kostenpflichtige Bewerben von Inhalten zu nutzen und zu verwalten. Damit lässt sich der Mehrwert und Marktwert des eigenen Labors erhöhen.

#3 Netzwerken

Die Bedeutung des Netzwerks und die Digitalisierung der Netzwerkeraktivität nehmen zu. Wer jedoch Netzwerken ausschließlich als einen Geschäftsvorgang betrachtet, wird scheitern. Auch ist Netzwerken kein Schaulaufen, keine Opportunität und ganz gewiss nichts, was irgendwie einfach so funktioniert – weder in der virtuellen Interaktion noch im persönlichen Umgang miteinander. Wichtig ist es, einschätzen zu können, wie aufrichtig und solide ein Kontakt und eine mögliche geschäftliche Verbindung geführt werden können. Und das lernt man meist zuerst und zuvorderst im persönlichen Miteinander.

„Niemand ist allein erfolgreich.“

Nico Heinrich

