

## kurz im fokus

### Finanzkrise – Auswirkungen im Dentalmarkt

Wie Nobel Biocare (NOBN) mitteilte, verlangsamte sich das Umsatzwachstum des Unternehmens gegen Ende September wegen des unsicheren ökonomischen Umfelds. Für das dritte Quartal 2008 meldet Nobel Biocare deshalb einen Umsatz von CHF 214 Millionen (EUR 133 Millionen), was einem Rückgang von 2,8% bei konstanten Wechselkursen (kWk) entspricht. In den ersten drei Quartalen 2008 betrug der Umsatz CHF 735 Millionen (EUR 457 Millionen), was im Vorjahresvergleich einen Rückgang von 1% (kWk) bedeutet.

In Europa, dem Mittleren Osten und Afrika (EMEA) ging der Umsatz im dritten Quartal um 5,2% (kWk) zurück, stabil mit dem Rückgang in den vorangehenden Quartalen. Der Umsatz in den ersten drei Quartalen ging um 5,0% (kWk) auf CHF 346 Millionen (EUR 215 Millionen) zurück. Das Unternehmen wird die ausführlichen Finanzergebnisse zum dritten Quartal 2008 am regulären Rapportierungsdatum am 3. November 2008 veröffentlichen.

### Videofilm als Labor-PR

Die Hamburger Deutschland-Zentrale von Elephant Dental hat einen Videofilm als eine Art Rahmenfilm produzieren lassen, den Kundenlabore nach ihren Wünschen individuell ergänzen können. Der „Filmrahmen“ setzt weitgehend auf die emotionalen Aspekte von Zähnen und den Zusammenhang von gesunden Zähnen und Lebensgefühl.

Elephant Dental stellt seinen Kunden mit diesem ein- oder dreiminütigen, individualisierbaren Imagefilm ein innovatives und sehr interessantes Marketingtool zur Verfügung, mit dem das Labor auch seine Zahnärzte bei deren Beratungen und Aufklärungsmaßnahmen in den jeweiligen Praxen unterstützen kann. Patienten werden durch diesen Film auf die vielseitigen Aspekte gesund wirkender Zähne verwiesen. Aber auch zur Neukundengewinnung kann solch ein Tool als Türöffner für ein Labor dienen.

### Lasersintern für steigende Nachfrage

Die Michael Flussfisch GmbH, bekannte und traditionsreiche Vertretung von WIELAND DENTAL + TECHNIK im Norden Deutschlands, eröffnet ein neues Tätigkeitsfeld und wird damit erstmals bundesweit auftreten. Ab dem 1. Oktober 2008 bietet das Hamburger Unternehmen als eines von wenigen in Deutschland die Herstellung von NEM-Einheiten im DMLS-Verfahren an (Direktes Metalllasersinter-Verfahren) und nimmt hierfür in seiner Zentrale in Hamburg-Bahrenfeld eine Lasersinter-Maschine EOSINT M270 der Firma EOS GmbH in Betrieb.



Neu in Bremen

## Neuer Marketing-Chef

Alexander Hack ist seit dem 01.10.2008 neuer Marketing-Chief der BEGO-Firmengruppe. „Ich freue mich auf diese neue Herausforderung in einem ebenso traditionsreichen wie hochinnovativen Unternehmen!“, erklärt Hack. „Die BEGO ist ein echter Fullservice-Partner, der den Kunden die gesamte Bandbreite von Geräten, Legierungen, Materialien und Services bis hin zu unternehmerischer Beratung bietet. Wir begleiten unsere Kunden aktiv auf dem Weg zum Erfolg in einem Markt, der sich mitten in starken Umbrüchen befindet.“

Der 1962 geborene Hack studierte an der FH Weingarten Maschinenbau. Nach seinem Abschluss 1987 arbeitete er zunächst als Beratungsingenieur für Werkstofftechnik am Steinbeiszentrum in Weingarten. 1991 fing er bei der KaVo Dental GmbH an und leitete als Projektleiter die Einführung der dentalen Lasertechnologie. Seit 2001 war er als Entwicklungsleiter für die Kariesdiagnostik und das Produktsegment Röntgen verantwortlich. 2004 erwarb er einen MBA an der WHU und Northwestern University of Chicago. Ab 2005 verantwortete Hack das Produktmanagementteam der KaVo mit den Produktbereichen Laser, Diagnostik, CAD/CAM, Dentale Ausbildung, HealOzone und Chirurgie. Alexander Hack ist verheiratet und hat drei Kinder.

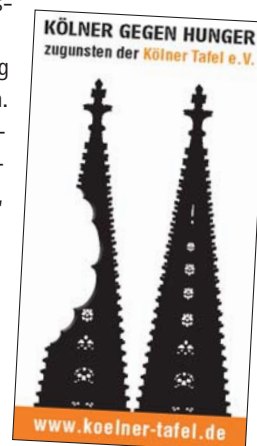
**BEGO Bremer Goldschlägerei, Wilhelm Herbst GmbH & Co. KG, Technologiepark Universität, Wilhelm-Herbst-Str. 1, 28359 Bremen**  
E-Mail: [info@bego.com](mailto:info@bego.com), [www.bego.com](http://www.bego.com)

Karitative Aktion

## Kronen und Brücken gegen den Hunger

Viele Patienten kennen sie als wichtige Hilfe, als unersetzlichen Zahnersatz aus hochgoldhaltigen und anderen Edelmetalllegierungen. Mit einer neuen Initiative zugunsten der Kölner Tafel e.V. möchte das renommierte Domstädter Dental-Labor Hans Fuhr dieses Altgold für einen guten Zweck gewinnen. Oft erfüllen sie ihre Funktion über Jahrzehnte. Irgendwann haben alte Kronen und Brücken dann doch ausgedient, werden zuweilen als Kuriosum mit nach Hause genommen und geraten dort in Vergessenheit. Häufig bleiben sie aber auch in der Praxis liegen. Das Dental-Labor Hans Fuhr verteilt Sammelboxen an alle teilnehmenden Zahnarztpraxen und gibt die gespendeten Kronen und Brücken anschließend an das Zahntechnik-Unternehmen DeguDent weiter, wo sie gebührenfrei geschieden werden. Der Erlös geht vollständig an die Kölner Tafel e.V. und hilft dem gemeinnützigen Verein, Lebensmittel an Bedürftige verteilen zu können.

„Wir sind der Meinung, dass man mit der Lebensmittelverteilung an Bedürftige einen effektiven sozialen Beitrag leisten kann. Dies sollte doch für uns eine Selbstverständlichkeit sein. Mit einem vergleichsweise geringen Aufwand erzielen wir, die teilnehmenden Zahnarztpraxen, deren Patienten und unser Labor, eine enorme Wirkung und großartige Unterstützung für einen gemeinnützigen Verein“, betont Karsten Fuhr, der Initiator der Aktion. „Wir freuen uns, dass auch die Industrie mitmacht, uns die Sammelboxen mit Aufklebern zur Verfügung gestellt hat und die Scheidung des Wertstoffes unentgeltlich übernimmt. Und zu guter Letzt haben wir noch einen großartigen Partner vor Ort in Köln – die Kölner Tafel e.V.“



**Dental-Labor Hans Fuhr GmbH & Co. KG, Rubensstr. 18-22, 50676 Köln**  
E-Mail: [info@dentallabor.de](mailto:info@dentallabor.de), [www.dentallabor.de](http://www.dentallabor.de)