

kurz im fokus

BdZA in Berlin gegründet

Der neue Verband für junge Zahnmediziner wurde am 23. Januar 2009 auf dem Berliner Zahnärztetag gegründet. Der Bundesverband der zahnmedizinischen Alumni in Deutschland e.V. (BdZA) ist damit der erste Verband, der sich der Förderung der Interessen junger Zahnärzte sowie der Entwicklung einer Alumni-Kultur in Deutschland verschrieben hat. Ein Novum ist dabei bereits die generationenübergreifende Zusammensetzung der Gründungsmitglieder, die neben jungen Zahnmedizinern und Studierenden auch den Ehrenpräsidenten der Bundeszahnärztekammer (BZÄK), Dr. Dr. Jürgen Weitkamp, umfasst.

Alumni steht als Überbegriff für die Ehemaligen und Absolventen der Hochschulen und umfasst damit grundsätzlich alle Zahnärzte mit Approbation.

In Deutschland existieren verhältnismäßig wenige dieser regionalen Interessengemeinschaften, nicht zuletzt, weil die Universitäten bis vor Kurzem wenig auf die Hilfe derartiger Strukturen angewiesen waren. Gleichzeitig ist besonders in den jüngeren Generationen der Zahnmediziner nur wenig Identifikation mit ihren Hochschulen zu finden. Diese Lücke zu schließen sowie die Vernetzung junger und etablierter Zahnmediziner untereinander und mit ihrer Alma Mater zu fördern, sind die Hauptziele des neu gegründeten Verbandes. Darüber hinaus will der BdZA jungen Kollegen helfen, mögliche Wissensdefizite zum erfolgreichen Berufsstart auszugleichen und die individuelle Berufsfindung zu erleichtern. Um diese Ziele zu erreichen, wird der BdZA die Community-Plattform der Studierenden in das Berufsleben weiterführen und mit dem eigenen Infoportal www.dents.de die jungen Kollegen begleiten. Zusammen mit dem weltweit ersten E-Magazin für junge Zahnmediziner, dem ALUMNI Magazin (www.alumni-magazin.de), wird sowohl eine einfache Vernetzung der ehemaligen Jahrgänge als auch Bereitstellung der umfangreichen Informationen realisiert. www.bdza.de

Spendenauftrag der GMTZ:

In Nepal geht das Licht aus

Nepal rutscht immer tiefer in existenzielle Schwierigkeiten. Zusätzlich zum politischen Chaos sind Bewässerungsanlagen und Hauptverkehrsadern im Süden zerstört, die wenigen Kraftwerke stehen still oder sind völlig marode. Um sie instand zu setzen, müsste die Elektroversorgung für Monate ausgesetzt werden. Die Hauptstadt Kathmandu hat schon jetzt reguläre 16 Stunden Stromsperre pro Tag. Das ist dramatisch, auch für medizinische Einrichtungen. Seit fast 20 Jahren betreut die Gesellschaft für medizinisch-technische Zusammenarbeit e.V. aus Jena die gemeinnützige Arbeit der Chhatrapati Free Clinic in Kathmandu. Was dort in den letzten Jahren aufgebaut werden konnte, eine modern ausgestattete Poliklinik mit Zahnarztabteilung und Dentallabor, kann ohne elektrische Energie nicht arbeiten. So fehlen zum Beispiel für den dringendst benötigten neuen Generator 20.000 Euro.

In den letzten Märztagen fand in Köln die weltgrößte Dentalmesse IDS statt. Spontan gab es dort Spendenzusagen für den

neuen Generator der Chhatrapati Free Clinic. Neben den Firmen BEGO, Dentaurum, VITA Zahnfabrik und Implantarium Jena hat auch die Oemus Media AG für dieses



Projekt gespendet. Die GMTZ sucht jedoch noch weitere Mitstreiter, die trotz der hiesigen Probleme gern helfen möchten. Spendenquittungen können ausgestellt werden.

GMTZ Gesellschaft für medizinisch-technische Zusammenarbeit e.V.

Tel.: 0 36 41/44 21 34

www.gmtz.de

Einheitlicher Auftritt der dental bauer-gruppe:

Alles unter einem Dach

Die dental bauer-gruppe ist eine inhabergeführte Firmengruppe traditionellen Ursprungs im Dentalhandel. Die Unternehmen der Gruppe präsentieren sich seit Beginn des Jahres einheitlich unter dem Namen „dental bauer-gruppe“ samt einem gemeinsamen unverwechselbaren Logo. Für die Kunden und Interessenten bedeutet das noch größere Transparenz. Einerseits bleibt die bewährte Individualität bei der Kundenbetreuung vor Ort beibehalten, andererseits kann der Kunde auf gleiche Standards bei Dienstleistungen flächendeckend an allen Standorten vertrauen. Ein einheitliches Logo steht nun deutschlandweit das Symbol für höchste Ansprüche an Qualität und Service aller Unternehmen der dental bauer-gruppe.

Als eines der führenden Familienunternehmen im deutschsprachigen Dentalmarkt mit Stammsitz in Tübingen legt dental bauer großen Wert auf Individualität und Persönlichkeit anstelle von anonymem Konzerndenken, daher auch der

Leitsatz von dental bauer „Erfolg im Dialog“. Die Pflege persönlicher Kontakte hat für die dental bauer-gruppe einen ganz besonderen Stellenwert, denn nur eine gute interne und externe Kommunikation ermöglicht den gemeinsamen Erfolg.



Diese konkreten Zielvorstellungen schaffen feste Bindungen zu Kliniken, Praxen und Laboratorien. Und eben diese machen die dental bauer-gruppe seit Jahrzehnten zu einem Unternehmen mit Perspektiven und kontinuierlichem Wachstum.

dental bauer GmbH & Co.KG

Tel.: 0 70 71/97 77-0

www.dentalbauer.de

Imex Dental und Technik GmbH auf der IDS:

Neuer Besucherrekord am Messestand

Bereits zum dritten Mal präsentierte sich die Imex Dental und Technik GmbH mit einem eigenen Messestand auf der IDS. Doch dieses Jahr bei der 33. Internationalen Dental-Schau war der Besucheransturm bei Imex so groß wie nie, bestätigt Jan-Dirk Oberbeckmann, M.B.A., Geschäftsführer der Imex Dental und Technik GmbH.



Die Imex Dental und Technik GmbH präsentierte sich mit einem eigenen Messestand auf der IDS in Köln.

Ein Grund dafür war sicher der äußerst gelungene Messeauftritt mit einem echten „eye-catcher“: Ein Smart Fortwo Coupé im Imex-Design, den es als Leasing-Fahrzeug zu gewinnen gab. Vor allem aber interessierten sich die vielen Besucher für die preiswerten Zahnersatzleistungen „Marke Imex“ sowie für das von Imex initiierte dent-net®-Konzept. Schätzqualitäten und etwas Glück brauchte man für das Messe-Gewinnspiel. Denn der ausgeschriebene Smart Fortwo Coupé am Messestand war gefüllt mit Kunststoff-Vampir-Gebissen, deren Anzahl es zu schätzen galt. Gewonnen hatte am Ende der IDS Frau Dr. Schiefer aus Eschweiler mit Ihrem Tipp. Herzlichen Glückwunsch.

Preiswerter Zahnersatz im Fokus

Zahnärztinnen und Zahnärzte informierten sich am Imex-Messestand aber vor allem über die günstigen Zahnersatz-Angebote, die Fertigungsprozesse sowie den Technologie- und Materialeinsatz an den internationalen Imex-Standorten in Deutschland und China, sowie über wichtige Qualitäts- und Logistikaspekte. Hier zeigte sich in vielen Gesprächen immer wieder die Bedeutung der Eigenfertigung, durch die sich

die Imex Dental und Technik GmbH auszeichnet und von anderen, reinen Vertriebs- und Handelsunternehmen abhebt. Denn das zahntechnische Meisterlabor mit Stammsitz in Essen ist auch an Produktionsstätten in China unmittelbar beteiligt. Eigene Imex-Mitarbeiter und deutsche Zahntechnikermeister sorgen vor Ort in Shenzhen für reibungs-

lose Arbeitsprozesse und die Einhaltung höchster Qualitätsanforderungen. Dies sichert – so die Erfahrungen des Unternehmens – nicht nur einen logistischen und vertriebstechnischen Wettbewerbsvorsprung, sondern auch erhebliche Vorteile in der Qualitätssicherung sowie bestmögliche Transparenz.

Vor dem Hintergrund dieses hohen Qualitätsanspruches steht kostengünstiger Zahnersatz, der nicht minderwertiger ist, sondern lediglich wirtschaftlicher erbracht werden kann, zunehmend mehr auch im Fokus der Zahnärzte. So die Erkenntnis am diesjährigen Imex-Stand. Kein Wunder – die Finanz- und Wirtschaftskrise macht schließlich auch vor dem Gesundheitswesen nicht halt und stellt für viele Zahnarztpraxen eine enorme Herausforderung dar. Die Zahl der Zahnersatzbehandlungen in Deutschland ist aufgrund der höheren Eigenbelastungen für Patienten zwar schon länger rückläufig, durch die Finanz- und Wirtschaftskrise hat diese Entwicklung jedoch weiter an Dynamik und Brisanz gewonnen.

Mit der Ausrichtung, hochwertigen Qualitäts-Zahnersatz möglichst preiswert anzubieten, hat sich Imex mittlerweile seit vielen Jahren etabliert. Gerade

in Krisenzeiten wie diesen scheint das Angebot auch für immer mehr Zahnärzte ein wichtiger, zukunftsweisender und existenzsichernder Baustein im Praxis-konzept zu sein.

Große Herausforderungen erfordern starke Konzepte

Dies zeigte bei der Messe auch das enorme Interesse für das von Imex initiierte dent-net®-Konzept – ein vertraglicher Zusammenschluss von derzeit ca. 400 Zahnarztpraxen und fast 50 Krankenkassen sowie der Imex Dental und Technik GmbH mit dem Ziel, zahnmedizinische Versorgung und die Prophylaxe außergewöhnlich preiswert realisieren zu können. So günstig, dass z.B. Regelleistungen (mit 30% Bonus) wie auch die halbjährliche professionelle Zahnreinigung keine Eigenbeteiligung des Patienten erfordern.

Seit Januar 2008 wurde das Leistungsangebot durch neue Zusatzvereinbarungen mit den Partner-Krankenkassen sowie ausgewählten Implantologen, Oralchirurgen und der Industrie um implantologische Versorgung erweitert. Eine komplette Implantatkrone, inklusive Material, Zahntechnik, Implantation und Behandlung, ist so zum Beispiel ca. 50% günstiger für knapp über 1.000 Euro zu bekommen, alle Kosten inbegriffen.

Dadurch, dass nicht nur immer mehr Zahnarztpraxen, sondern auch immer mehr Krankenkassen am dent-net®-Verbund teilnehmen, profitieren mittlerweile insgesamt mehr als 8,5 Millionen Versicherungsnehmer von den Kooperationsvereinbarungen – Tendenz weiter steigend. Auf der IDS waren am Imex-Messestand zeitweise auch Vertreter mehrerer Krankenkassen vertreten, um mit interessierten Zahnärzten ihre Erfahrungen auszutauschen.

Alles in allem ein gelungener Messeauftritt der Imex Dental und Technik GmbH mit vielen interessanten Gesprächen, die sicher zahlreiche konstruktive Kontakte nach sich ziehen werden.

Imex Dental und Technik GmbH
Tel.: 02 01/7 49 99-0
www.imexdental.de

Bremer Unternehmen dentaltrade:

Hochzufrieden mit IDS 2009

„Die IDS 2009 war ein voller Erfolg! Wir sind erfreut über die große Anzahl qualifizierter Anfragen nach unserem hochwertigen Zahnersatz aus unserem

Im Jahr 2002 gegründet, zählt dentaltrade heute zu einem der drei führenden Anbieter von Zahnersatz aus internationaler Produktion in Deutschland. Bereits mehr als 2.600 Zahnärzte und über 150 Dentallabore arbeiten mit dentaltrade zusammen. „Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten ist es wichtiger denn je, Patienten in Sachen Qualität und Preis zu überzeugen. Ist dies nicht der Fall, wandern immer mehr Patienten zur Konkurrenz ab“, unterstreichen Spies und Schultheiss. „Wir bieten Zahnärzten die Möglichkeit, mit unserem Angebot für Zahnersatz ihr Honorar zu optimieren und Preisvorteile an ihre Patienten weiterzugeben.“ dentaltrade stellte auf der IDS neben dem umfassenden Angebot für Zahnersatz ebenso neue Marketingtools für Zahnärzte vor, u. a. die Erstellung einer eigenen Website. „In zahlreichen Gesprächen haben wir erfahren, dass unsere Marketingtools den Nerv der Zeit treffen und den Bedürfnissen vieler

Zahnärzte nach effektiver Werbung und Patientenansprache entsprechen.“ Ein weiteres Highlight war die Vorstellung des eigenen meistergeführten und zertifizierten dentaltrade Herstellerlabors für Zahnersatz in China, Expert Dental Lab (EDL). Hier wird der dentaltrade Zahnersatz unter Leitung deutscher Zahntechnikermeister gefertigt und durchläuft mehrstufige Kontrollprozesse. Alle Neuanfertigungen verlassen das Haus sowohl mit einem Garantiezertifikat als auch mit einer Konformitätserklärung nach deutschem Medizinproduktegesetz. Die Fertigung entspricht dabei dem aktuellen Stand der Zahntechnik.

Darüber hinaus konnte sich das interessierte Publikum informieren, wie das Unternehmen mit neu gebildeten Technik-Service-Teams den Kundenservice noch weiter verbessert hat. Zahnärzten stehen vom ersten Auftrag an feste Ansprechpartner zur Seite, die sie mit Engagement und Fachkompetenz unterstützen.

dentaltrade GmbH & Co. KG
Tel.: 0800/2 47 14 71
www.dentaltrade.de



dentaltrade auf der IDS 2009.

Meisterlabor in Shenzhen, China, sowie über das Interesse an unserem Experten-Verband netzwerk zahn®, resümieren die dentaltrade Geschäftsführer Sven-Uwe Spies und Wolfgang Schultheiss.

NWD Summer Sale 2009:

Günstig einkaufen

Wie in jedem IDS-Jahr veranstaltet NWD Anfang Juni den traditionellen Summer Sale, um den positiven Schwung der IDS noch einmal aufleben zu lassen. Vom hochmodernen dentalen 3-D-Röntgengerät, CAD/CAM-Technik für Labor und Praxis, über innovative Behandlungseinheiten bis hin zu aktuellen Gebrauchsartikeln für die Zahnarztpraxis und das zahntechnische Labor – das Mekka für Dentalprodukte liegt am Freitag, 5. Juni 2009, 13.00–19.00 Uhr, und Samstag, 6. Juni 2009, 9.00–15.00 Uhr, im westfälischen Münster.

Zahnärzte, Dentallaborinhaber und deren Mitarbeiter aus ganz Deutschland werden mit ihren Familien zur „Summer Sale 2009“ der NWD Gruppe auf dem Firmengelände an der Schuckertstraße 21 erwartet.

80 führende Hersteller der Dentalindustrie präsentieren Technik auf dem neuesten Stand. Einen vergleichbaren

Überblick können sich die Zahnärzte und Zahntechniker sonst nur auf den großen Leitmesse verschaffen. Bei der NWD Summer Sale kann man sich in Ruhe beraten lassen, von den Sonderpreisen profitieren und das umfangreiche Rahmenprogramm nutzen.

An beiden Tagen können die Gäste zu den aktuellen Themen Qualitätsmanagement, Digitale Funktionsdiagnostik, DVT Volumentomografie und Lasertechnologie Fachvorträge hören und Informationen bekommen. Darüber hinaus kann man sich hier mit der Praxisanalyse von NWD.C und Praxislösungen von EOS Health unter dem Motto „Ihr Vorsprung zählt“ vertraut machen. Auch zu Neuheiten wie dem Konzept ICON – „Bohren – Nein danke!“ von DMG oder zu der Aktion „Bleaching to go“ von Ultradent Products können sich interessierte Zahnärzte und Praxisteams informieren und beteiligen, Live-Demos gibt es im



CAD/CAM-Forum und im Bereich der Kiefergelenkdiagnostik mit den Systemen Freecorder Bluefox und MonaDent. Das Spezialitäten-Büfett und die Weindegustation lassen den Summer Sale auch kulinarisch nicht zu kurz kommen. Dank abwechslungsreicher Kinderbetreuung wird das Event auch für die Kleinsten spannend. Anmelden können Sie sich bei:

NWD Gruppe
Tel.: 02 51/76 07-3 20
www.nwd-gruppe.de

KerrHawe unterstützt Peter Maffay-Stiftung:

Initiative für einen guten Zweck

ZWP online
Weitere Informationen zu diesem Unternehmen befinden sich auf www.zwp-online.info



Peter Maffay gründete im Jahr 2000 die nach ihm benannte Stiftung. Bis Ende März wurde die Stiftung von KerrHawe unterstützt. Die Oemus Media AG sprach mit Peter Maffay über die Zusammenarbeit und weitere Pläne.

Bis Ende März unterstützte KerrHawe die Peter Maffay-Stiftung mit einem Euro pro verkaufter Packung ausgewählter Kerr-Produkte. Wie stark kann diese Initiative die Peter Maffay-Stiftung unterstützen?

Wir freuen uns über diese und auch andere Aktivitäten, die uns unsere Stiftungsarbeit erleichtern und Aktivaufenthalte für Kinder und Jugendliche auf unserer Finca oder auch in unserem neuen Projekt in Rumänien ermöglichen. Unsere Stiftung finanziert sich ausschließlich aus Spenden.

Was hat Sie im Jahr 2000 zur Gründung der Peter Maffay-Stiftung bewogen?

Nach meinem Engagement als Schirmherr und Pate der Tabaluga Stiftung war es mir ein persönliches Anliegen, diese Aktivität auch mit einer eigenen Stiftung fortzusetzen und mit unserem Projekt auf Mallorca einen Schutzraum für benachteiligte Kinder zu schaffen.

Welche Projekte werden von der Peter Maffay-Stiftung unterstützt?

Wir haben unsere eigene Stiftungsarbeit mit dem Kinderhaus „Finca C'an Llompart“ auf Mallorca. Hier finden Aktivaufenthalte für benachteiligte Kinder und Jugendliche statt. Dies ist die Hauptaufgabe unserer Stiftung. Ein neues und somit weiteres Projekt ist

eine Schutzburg für Kinder, die in Rumänien entstehen wird. Daran arbeiten wir gerade mit Hochdruck.

Was hat die Stiftung in den vergangenen acht Jahren erreicht?

Wir konnten mehr als 130 Gruppen verschiedenster Organisationen mit mehr als 1.500 Gästen auf unserer Finca begrüßen. Wir haben diesen verletzten Seelen wieder Hoffnung gegeben und ihnen Naturerlebnisse in einer fremden Kultur näher gebracht. Hierauf bin ich mit meinem Team sehr stolz.

Sind für die Peter Maffay-Stiftung weitere Projekte und Kooperationen geplant? Was sind die langfristigen Ziele der Stiftung?

Wie vorhin schon geschildert, arbeiten wir gerade mit Hochdruck an unserem neuen Projekt: der Schutzburg für Kinder im rumänischen Radeln. Wir sind zuversichtlich, dass wir ab dem Jahr 2010 auch hier Aktivaufenthalte für benachteiligte Kinder und Jugendliche durchführen können.

Kerr, KerrHawe
Tel.: 00800/41 05 05 05
www.kerrhawe.com

Andrang am orangedental-Messestand:

IDS hinterließ positiven Eindruck

Die IDS 2009 hat einen äußerst positiven Eindruck bei orangedental hinterlassen. „Viele Besuche auf unserem Messestand, viele Kaufentscheidungen, die gemeinsam mit unseren Handelspartnern auf unserem Messestand direkt zum Abschluss geführt haben und ein ebenso kräftiges Interesse nach der IDS bestätigen, dass orangedental mit unseren Produkten im Bereich Spezialgeräte und 3-D-DVT-Geräten auf dem absolut richtigen Weg ist“, so Stefan Kaltenbach, geschäftsführender Gesellschafter von orangedental.

Angezogen wurden die vielen Besucher garantiert auch von der attraktiven Verlosung, die orangedental wieder am IDS-Messestand anbot. Zu gewinnen gab es das innovative OPG PaX-Primo im Wert von 34.000 Euro! Das PaX-Primo ist ein echter Technologiesprung in der digitalen Panorama-Röntgen-Technologie, denn sein Area-Sensor nimmt während eines Umlaufs 13 Schichtlagen auf. Über diesen Gewinn freuen konnte sich das Dentallabor Bernd Esser aus Mönchengladbach.

orangedental GmbH & Co. KG
Tel.: 0 73 51/4 74 99-0
www.orangedental.de

ZWP online
Weitere Informationen zu diesem Unternehmen befinden sich auf www.zwp-online.info

ANZEIGE

Praxismanagement für Zahnärzte

stoma-win
dental practice management

Die Zahnarztsoftware - einfach und genial.

- ◆ digitale Kartei, einfache Dokumentation, grafischer Befund
- ◆ effektive Heil- und Kostenplanung, Erfassung, Abrechnung
- ◆ Zahlungsverkehr, Finanzbuchhaltung, Controlling, QM

Computer konkret AG - dental software
Telefon 03745 7824-33 | www.dental-software.org