kurz im fokus

SchmidtColleg: FührungsEnergie tanken
FührungsEnergie ist das Leitbild des SchmidtColleg-Angebots. Das dahinterstehende System ist darauf ausgelegt, alle Bereiche eines Unternehmens zu verstehen, zu verbessern und gezielt zu führen. Wie man als Zahnarzt oder Zahntechniker konjunkturunabhängig erfolgreich sein kann, können am besten die schildern, die dies bereits erreicht haben. So bietet das SchmidtColleg eine Reportagen-Serie von Unternehmen an, die dieses Konzept bereits für sich umgesetzt haben. Auf jeweils 16 Seiten geben Firmen aus den unterschiedlichsten Branchen und Unternehmensgrößen ihre Erfahrungen weiter – mit Bildmaterial anschaulich verpackt.
In loser Folge erhalten Sie im Abstand von vier bis sechs Wochen jeweils eine „Erfolgsgeschichte". So haben Laborinhaber die Möglichkeit von der Strategie anderer Unternehmen zu profitieren und auf diese Art und Weise einen Blick über die eigene Branche hinaus zu werfen. Abrufbar ist das kostenlose Abo mit dem Stichwort „Anwenderberichte Zahnärzte" unter der E-Mail-Adresse hilmar.wollner@schmidtcolleg.de

VDZI-Konjunkturbarometer I. Quartal
Das VDZI-Konjunkturbarometer für das I. Quartal 2009 zeigt einen saisonbedingten Umsatzrückgang zahntechnischer Meisterbetriebe im Vergleich zum IV. Quartal 2008. Laut Konjunkturumfrage belief sich der Rückgang auf durchschnittlich minus 12,2 Prozent. Gegenüber dem Vorjahresquartal beträgt die Umsatzverbesserung jedoch 4,2 Prozent.
Insgesamt signalisiert die aktuelle Umfrage eine spürbare Skepsis für das bevorstehende Quartal. „Die Branche fürchtet negative Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise in den kommenden Monaten. So geht mit 31,7 Prozent fast ein Drittel der an der Erhebung teilnehmenden Labore von einer Verschlechterung der Geschäftslage aus. Ein hoher Wert, der in den letzten Jahren im Hinblick auf die saisonal typische Verbesserung im II. Quartal nicht beobachtet werden konnte", so VDZI-Generalsekretär Walter Winkler. Ein positives Zeichen ist die Investitionsneigung der Labore. Für das betrachtete Quartal ist ein weiterer Anstieg der Investitionsbereitschaft auf 27,5 Prozent aller Befragungsteilnehmer zu verzeichnen. Die Gründe hierfür liegen einerseits in der kürzlich stattgefundenen IDS im März in Köln und andererseits haben die Betriebe in den letzten Jahren einen Bedarf an Ersatz- und Neuinvestitionen zur Erhaltung der betrieblichen Substanz aufgestaut.

BEGO

Vertrauen ist Gold wert

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

Ein deutliches Wachstum gegen den Trend: Wie aktuelle Zahlen der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) belegen, hat sich in den letzten neun Jahren der Goldmarktanteil der BEGO mehr als verdoppelt. Während die Nachfrage nach Zahngold auf dem deutschen Dentalmarkt insgesamt stark zurückging, konnte das Bremer Unternehmen einen um 57 Prozent gestiegenen Marktanteil verzeichnen. Christoph Weiss, geschäftsführender Gesellschafter der BEGO, erklärt: „Zum einen ist Gold – trotz des Keramik-Booms der letzten Jahre – dank seiner hervorragenden Qualitäten in puncto Verarbeitung, Beständigkeit und Biokompatibilität als Premium-Werkstoff nach wie vor begehrt. Zum anderen sehen wir als inhabergeführtes Unternehmen im partnerschaftlichen Umgang mit unseren Kunden die Grundlage unseres Erfolges. Goldkauf ist Vertrauenssache – und über dieses beeindruckende langjährige Vertrauen unserer Kunden freuen wir uns sehr."

Die BEGO-Kunden bestätigen dies. „Wir beziehen unseren gesamten Bedarf an Zahngold von sieben bis zehn Kilogramm im Jahr bei der BEGO", sagt ZTM Peter Lange, Geschäftsführer der Göttinger Reprodent Dentaltechnik GmbH. „Die BEGO wendet beim Gold keine aggressiven Vertriebsmethoden an oder versucht, die Kunden mit Laborrabatten zu ‚ködern'." Stattdessen gehe es um einen Umgang auf Augenhöhe, um einen schnellen, kompetenten und kundenorientierten Service.

dental bauer-gruppe

Neue Räume für mehr Dialog

Die neuen Räume der Niederlassung Saarland in St. Ingbert.

An gleich vier strategischen Standorten hat dental bauer neue Räumlichkeiten bezogen:
Zum 1. Mai wurde in Frankfurt am Main, St. Ingbert im Saarland und in Mannheim der Umzug realisiert; seit dem 1. Juni gibt es im österreichischen Graz eine neue Adresse. Dabei stand weniger der sprichwörtliche Tapetenwechsel im Vordergrund; vielmehr will das Unternehmen auch an den neuen Standorten Zentren schaffen, die den Kontakt und den dazugehörigen Dialog mit dem Kunden verstärkt fördern sollen.
So lassen Design und Raumaufteilung auch an den neuen Adressen unschwer erkennen, dass der Kunde seine individuellen Vorstellungen von Ästhetik, Ergonomie samt Farbwahl und Einrichtung hier wiederfinden kann. Die Arbeitsplätze der Mitarbeiter wurden nach ergonomischen Gesichtspunkten und mit aktueller Technologie ausgestattet. Die digitale Vernetzung aller Standorte samt dazugehörendem Zentrallager für über 55.000 verschiedene Materialien, Instrumente und Zähne stellt die Belieferung innerhalb von 24 Stunden an die Adressen der Kunden sicher.
Mit dem Umzug wird das Angebot an Fortbildungsmöglichkeiten in Form von Seminaren und Kursen für Praxis und Labor nochmals erweitert. In den Ausstellungsbereichen werden dentale Einrichtungen präsentiert und dem Kunden die Gelegenheit gegeben, Geräte zu testen und die Raumsituation seiner Praxisgegebenheiten detailliert zu simulieren.

Handbuch „Implantologie" 2009

Noch umfangreicher, noch informativer

Das aktuelle Handbuch „Implantologie" 2009 eignet sich für Einsteiger, versierte Anwender und Spezialisten gleichermaßen und sollte deshalb in keiner Praxis fehlen. Mit dieser Publikation legt die Oemus Media AG in der 15. Auflage ein übersichtliches und komplett überarbeitetes Kompendium zum Thema Implantologie in Zahnarztpraxis und Dentallabor vor. Renommierte Autoren informieren über die Grundlagen dieses Trendbereiches und geben Tipps für dessen wirtschaftlich sinnvolle Integration in die tägliche Praxis. Zahlreiche Fallbeispiele und mehr als 350 farbige Abbildungen auf über 260 Seiten dokumentieren auf fachlich hohem Niveau das breite Spektrum der Implantologie. Relevante Anbieter stellen ihr Produkt- und Servicekonzept vor. Thematische Marktübersichten ermöglichen zudem einen schnellen Überblick über Implantatsysteme, Ästhetikkomponenten aus Keramik, Knochenersatzmaterialien, Membranen, Chirurgieeinheiten und Piezo-Geräte sowie Navigationssysteme. Präsentiert werden bereits eingeführte Produkte sowie innovative Entwicklungen, die neues Potenzial erschließen. Zusätzlich vermittelt das Handbuch Wissenswertes über Fortbildungsangebote, die Organisationen der implantologisch tätigen Zahnärzte und berufspolitische Belange. Das Kompendium wendet sich an Implantologie-Einsteiger, Überweiserzahnärzte und erfahrene Anwender, die in der Implantologie eine vielversprechende Chance sehen, ihr Leistungsspektrum zu erweitern und damit die Zukunft ihrer Praxis zu sichern.

Als Sommerangebot ist das aktuelle Implantologiehandbuch 2009 noch bis zum 31. Juli für 55 Euro statt 69 Euro zu erwerben. Bestellen Sie einfach per Fax, E-Mail oder Telefon.

Oemus Media AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig, Tel.: 03 41/4 84 74-2 01, Fax: 03 41/4 84 74-3 90
E-Mail: grasse@oemus-media.de
www.oemus.com

ANZEIGE

DIE ZUKUNFT BRAUCHT VISIONEN UND SICHERHEIT.

Ganz klar, Sie können Ihre Kunden nur richtig beraten, wenn Ihre Gedanken frei von finanziellen Anspannungen sind.

Als Unternehmer aber tragen Sie ein hohes Risiko. Von der Auftragsbestätigung über die Rechnungsstellung bis zum Zahlungseingang ist ein finanzieller Marathon zu bewältigen. Hier schafft Factoring, der solide Finanzweg, eine Abkürzung zur beständigen Liquidität im Dentallabor. – Die LVG bietet seit 1984 bundesweit finanzielle Sicherheit im hochsensiblen Dentalmarkt.

Wir machen Ihren Kopf frei.

UNSERE LEISTUNG – IHR VORTEIL:

- Finanzierung der laufenden Forderungen und Außenstände
- kontinuierliche Liquidität
- Sicherheit bei Forderungsausfällen
- Stärkung des Vertrauensverhältnisses Zahnarzt und Labor
- Abbau von Bankverbindlichkeiten
- Schaffung finanzieller Freiräume für Ihr Labor

Lernen Sie uns und unsere Leistungen einfach kennen. Jetzt ganz praktisch mit den LVG Factoring-Test-Wochen.

LVG
Labor-Verrechnungs-Ges. mbH
Rotebühlplatz 5 · 70178 Stuttgart
✆ 0711/666 710 · Fax 0711/617762
info@lvg.de · www.lvg.de

Antwort-Coupon
Bitte senden Sie mir Informationen über
☐ Leistungen ☐ Factoring-Test-Wochen
an folgende Adresse:

Name
Firma
Straße
Ort
Telefon
Fax
e-mail

ZWL

Jetzt hier abtrennen, gleich ausfüllen und faxen an 0711/617762