

Fortbildung deutschlandweit



Das israelische Unternehmen MIS vertreibt in 65 Ländern seine Produkte. Darüber hinaus bietet MIS hochkarätige Fortbildungskurse an.

mehr auf Seite » 27

Aufklärungsbedarf Wasserhygiene



Wer sich dieses Jahr über seriöse Wege zur Wasserhygiene informieren will, kann das am BLUE SAFETY-Stand auf den Fachmessen tun.

mehr auf Seite » 30

Aufreger Praxisgebühr



Mit Imex Finance wird ein Konzept realisiert: inkl. Dienstleistungen einer Abrechnungsgesellschaft und Liquidierung der Praxisgebühr.

mehr auf Seite » 31

Die Zeichen der Zeit erkennt: „Guter Zahnersatz ist standortunabhängig“

dentaltrade begeht 2012 sein 10-jähriges Jubiläum. Geschäftsführer Dr. Olaf Perleberg über die Unternehmensgründung, Geschäftsentwicklung und Zukunftsperspektiven. Von Jeannette Enders.



2. Jahrestagung der DGET in Leipzig

Auf dieser Veranstaltung erleben Zahnärzte, junge Wissenschaftler und nichtuniversitäre Teilnehmer neueste Forschungsergebnisse.



* Geschäftsführer dentaltrade Dr. Olaf Perleberg. (Foto: dentaltrade)

■ Im Jahr 2002 von den beiden Geschäftsführern Sven-Uwe Spies und Wolfgang Schultheiss gegründet, bietet das Bremer Unternehmen hochwertigen Zahnersatz zu fairen Preisen. Seit Oktober 2011 leitet Dr. Olaf Perleberg gemeinsam mit den dentaltrade Firmengründern die Geschicke des Unternehmens, das heute zu einem der führenden der Branche zählt.

Gehen wir an den Anfang - zur Unternehmensgründung zurück: Auf welcher Basis entstand das Unternehmen dentaltrade?

Die Idee zu dentaltrade geht auf die Unternehmensgründer, Diplomkaufmann Sven-Uwe Spies und Zahntechnikermeister Wolfgang Schultheiss, zurück. Bereits im Jahr 2002 haben sie die Zeichen der Zeit erkannt und sind davon ausgegangen, dass sich Zahnersatz künftig für Patienten verteuern wird. Sie haben daraus eine wachsende Nachfrage nach gutem und günstigem Zahnersatz abgeleitet. Aus der Überzeugung, dass eine hochwertige Versorgung mit Zahnersatz nicht an den Kosten scheitern dürfe, ist dentaltrade entstanden. Wobei das Konzept, Zahnersatz inter-

national zu produzieren und Kostenvorteile an Behandler und Patienten weiterzugeben, ein ebenso mutiger wie konsequenter Schritt war.

Schließlich verfügte Wolfgang Schultheiss damals bereits über langjährige Berufserfahrung als Zahntechnikermeister; Sven-Uwe Spies hat den kaufmännischen Part übernommen und den gesamten logistischen Apparat und den Marketingbereich aufgebaut. Ein unglaublicher Kraftakt, der nur aufgrund der kongenialen Verbindung der Fähigkeiten von Sven-Uwe Spies und Wolfgang Schultheiss sowie mit einem phantastischen Team zu stemmen gewesen ist.

Stichwort „Auslandszahnersatz“: Auf welche anfängliche Bedenken stießen Sie?

Unter den Anbietern von Auslandszahnersatz zählen wir heute zu einem der drei führenden Unternehmen. Der Weg dahin war steinig, insbesondere während der Startphase. Dabei haben die Gründer Sven-Uwe Spies, Wolfgang Schultheiss und das dentaltrade-Team stets an die Idee geglaubt, dass qualitativ hochwertiger und günstiger Zahnersatz

» Fortsetzung auf Seite 26 unten

■ Nachdem die erste Jahrestagung der DGET im vergangenen Jahr ihre Feuertaufe erfolgreich bestanden hat, findet vom 1. bis 3. November 2012 die 2. Jahrestagung statt, dieses Mal im Leipziger Hotel THE WESTIN LEIPZIG.

Auch in diesem Jahr ist es wieder gelungen, ein spannendes Programm zusammenzustellen, um dem Anspruch des Kongresses gerecht zu werden. Dabei sind eine Vielzahl von Themen zusammengekommen, die Zahnärzte in der

Praxis regelmäßig beschäftigen: Welchen Stellenwert hat das DVT in der Endodontologie heute erreicht? Was ist jetzt noch success, was nur noch survival? Welche toxikologischen Aspekte gilt es in der Endodontie zu beachten? Welches Wissen besteht über Längsfrakturen?

Prof. Dr. Thomas von Arx, Bern, einer der renommiertesten Autoren zum Thema „Apikale Chirurgie“, wird berichten, welche diagnostischen Faktoren beim Vorgehen State of the Art die Prognose beeinflussen. Prof. Dr. Ove Peters, San Francisco, resümiert vor dem

Hintergrund der Vielfalt heutiger Therapieansätze: Wofür gibt es eigentlich Evidenz und wo geht die Entwicklung hin? Dr. Johannes Mente und Thomas

Clauder geben einen Überblick über „MTA-Grenzen & Möglichkeiten“, praktische Umsetzung wissenschaftlich hinterfragt.

Wissenschaftliche Kurzvorträge

Natürlich wird es wie immer am Freitag eine tolle Abendveranstaltung in lockerer Atmosphäre geben.

Darüber hinaus ist es erstmals expliziter Programmpunkt auf einer DGET-Jahrestagung, wissenschaftliche Kurzvorträge zu integrieren, welche auf dem Nebenspodium stattfinden. Also ein zusätzlicher Anreiz für junge Wissenschaftler und Programmanreiz für nichtuniversitäre Teilnehmer, die neuesten Forschungsergebnisse mitzuerleben. ◀

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-308, Fax: 0341 48474-390
event@oemus-media.de, www.oemus.com

ANZEIGE

Kursreihe 2012 |

implantate und sinus maxillaris

Ein kombinierter Theorie- und Demonstrationkurs für HNO-Ärzte, MKG-Chirurgen und Implantologen |

Prof. Dr. Hans Behrbohm/Berlin |
Priv.-Doz. Dr. Dr. Steffen G. Köhler/Berlin |

inkl. DVD

SCAN MICH

Programm Kursreihe 2012 „Implantate und Sinus maxillaris“
QR-Code einfach mit dem Smartphone scannen (z.B. mithilfe des Readers Quick Scan)

Organisation | Anmeldung
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-308
Fax: 0341 48474-390
event@oemus-media.de
www.oemus.com

Dieser Kurs wird unterstützt

faxantwort
0341 48474-390

Bitte senden Sie mir das Programm zur Kursreihe 2012 „Implantate und Sinus maxillaris“ mit Prof. Dr. Hans Behrbohm und Priv.-Doz. Dr. Dr. Steffen G. Köhler zu.

E-MAIL-ADRESSE

PRAXISSTEMPEL

DTG 10/12

„Daumen hoch“ für den dentalen Rundumblick

Künftig informiert OEMUS MEDIA AG auf Facebook über verlagseigene Veranstaltungen und Fortbildungen.

Jeder kennt es, jeder spricht darüber, und die meisten Privatpersonen und mittlerweile auch Unternehmen loggen sich täglich ein. Facebook ist in aller Munde und verzeichnet derzeit 800 Millionen Nutzer – und täglich werden es mehr.

Die OEMUS MEDIA AG und ZWP online sind seit einiger Zeit auf der beliebtesten Social Media-Plattform vertreten. Zurzeit laufen täglich noch aktuelle News auf der Seite der OEMUS MEDIA AG ein, doch dies wird sich bald ändern.

Es kommt zusammen, was zusammen gehört

Künftig informiert die OEMUS MEDIA AG auf ihrer

Die tagesaktuellen News aus Branche, Wissenschaft und Forschung sowie interessante Fallberichte aus der Praxis, gekoppelt mit umfangreichen Bildergalerien und Anwendervideos, erhalten die Leser ab sofort über den Facebook-Account von ZWP online. Somit bietet sich für den Leser ein klar strukturierter Informationsfluss.

Unter www.facebook.com/zwponline einfach den Button „Gefällt mir“ klicken und immer informiert sein! ◀◀

OEMUS MEDIA AG
 Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
 Tel.: 0341 48474-0, Fax: 0341 48474-290
 info@oemus-media.de
 www.zwp-online.info

Facebook-Seite über aktuelle verlagseigene Veranstaltungen, Fortbildungen und Neuerscheinungen, wie beispielsweise neue themenspezifische eBooks oder DVDs.

Kompetenz, Qualität und Vertrauen

Nahezu 100 Prozent der Patienten vertrauen ihrem Zahnarzt.

Kompetenz, Qualität und Vertrauen – drei Begriffe, die für das gute Zahnarzt-Patienten-Verhältnis stehen. Dies bestätigt eine aktuelle Umfrage der Siemens BK unter 1.060 Befragten.

Dass nahezu 100 Prozent der Patienten mit ihrem Zahnarzt „zufrieden“ bzw. „sehr zufrieden“ sind, hatte das Institut für Demoskopie Allensbach (IfD) in Zusammenarbeit mit dem Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) schon im April des vergangenen Jahres ermittelt. Von den knapp 1.800 Befragten haben 90 Prozent die Qualität der zahnärztlichen Behandlung positiv bewertet.*

Wünsche und Erwartungshaltung des Patienten, Mundgesundheitszustand, medizinische Prognosen sowie geeignete Materialien und die damit

* Die Studie wurde als IDZ-Information I/2012 veröffentlicht unter: www.idz-koeln.de

zu erwartenden Kosten bestimmen die Therapiealternativen beim Zahnarzt. „Zahnärztliche Therapieentscheidungen sind höchst komplex. Sogenannte Auktionsportale für Zahnersatz reduzieren dieses Geschehen allein auf den Preis und sind damit nicht geeignet, den Patienten Hilfestellung zu geben. Meist stehen kommerzielle Interessen der Betreiber im Vordergrund, sodass die Ergebnisse entsprechend gesteuert sind“, ergänzt Vizepräsident der Bundeszahnärztekammer Prof. Dr. Dietmar Oesterreich.

Daher empfiehlt die Bundeszahnärztekammer allen Patienten: „Fragen Sie Ihren Zahnarzt und kein anonymes Portal.“ Davon unberührt bleibt das Recht des Patienten, sich bei einem weiteren Zahnarzt eine echte zweite Meinung einzuholen. ◀◀

Quelle: Bundeszahnärztekammer

„Fortsetzung von Seite 25 „dentaltrade“

möglich sein muss und zwar standortunabhängig. Diese positive Grundeinstellung hat uns auch in schwierigen Phasen getragen und immer wieder zum Weitermachen motiviert.

„Qualität und Ästhetik mit günstigen Preisen“: Mit welchen Auslandslaboren arbeiten Sie?

Es war immer unser Wunsch, in unserem eigenen Labor in China zu fertigen, um zu zeigen, dass guter Zahnersatz standortunabhängig ist. Seit mittlerweile vier Jahren produzieren wir in unserem eigenen Meisterlabor in der chinesischen Metropole Shenzhen. Das hochmoderne Labor ist TÜV-zertifiziert und steht unter Leitung deutscher Zahntechnikmeister. Vor Ort sind über 250 Mitarbeiter tätig. In den vergangenen Jahren haben wir unsere Arbeitsweise stetig optimiert. Durch eine standardisierte Fertigung sind sämtliche Arbeitsschritte professionalisiert und wir erzielen dadurch eine konstant hohe Qualität. Jede Arbeit erhält zudem eine Konformitätserklärung, in der alle verwendeten Materialien lückenlos dokumentiert werden. Was uns wichtig ist: Wir verwenden ausschließlich hochwertige Materialien renommierter Hersteller wie etwa Straumann, Vita, Bego oder Trendgold.

Wie viele Kunden hat dentaltrade mittlerweile in Deutschland?

Wir arbeiten deutschlandweit mit rund 4.000 Zahnärzten zusammen. In den vergangenen Jahren sind wir stetig gewachsen. So beliefern wir im gesamten Bundesgebiet Praxen – von der Küste bis nach Bayern. Zudem zählen über 180 Dentallabore zu unseren Kunden. Aufgrund des Wachstums haben wir unseren Außendienst Step by Step ausgebaut und können heute eine deutschlandweite Betreuung leisten.

Wie lassen sich diese Vorteile denn benennen. Konkret: Warum sollte ich mich als Behandler oder Patient für dentaltrade entscheiden?

Wir bieten ein Gesamtpaket. Lassen Sie mich dies so erklären: dentaltrade verbindet hochwertige Prothetik mit fairen Preisen. Patienten sparen bei uns bis



Zahnersatzfertigung im dentaltrade Meisterlabor in Shenzhen, China. (Foto: dentaltrade)

zu 85 Prozent, wodurch Behandler wiederum ein größeres Angebotsspektrum zur Verfügung steht. Es können somit mehr und höherwertige Versorgungsmöglichkeiten umgesetzt werden.

Zudem bieten wir Behandlern, Laboren und Patienten einen erstklassigen Service. Dies beginnt bei der Betreuung unserer Neukunden und reicht bis zur gezielten Einbeziehung der Behandler und Praxisteams, wenn es darum geht, unsere Dienstleistungen weiter zu verbessern. Es ist im Grunde ein logisches Vorgehen, mit seinen Kunden in Kontakt zu treten und nachzufragen: Wo liegen unsere Stärken und wo können wir uns noch steigern? Dazu führen wir etwa kontinuierliche Befragungen zur Kundenzufriedenheit durch. Die Ergebnisse bilden wiederum die Basis für neue Ideen und Leistungen, die exakt auf die Wünsche unserer Kunden abgestellt sind.

Ein ganz wichtiges Tool ist zudem unser Kompetenzverbund netzwerk zahn®. Das dentale Netzwerk bringt Akteure aus dem Dentalmarkt zusammen, um Kompetenzen zu bündeln und gemeinsam Synergien zu erschließen. Durch den stetigen Austausch und Know-how-Transfer wissen wir um die Herausforderungen

am Markt und können entsprechende Lösungen anbieten. Vor diesem Hintergrund ist bei dentaltrade über die Jahre eine ausgeprägte Servicekompetenz gewachsen, die in Kombination mit den Säulen günstige Preise und TÜV-zertifizierte Qualität unsere Alleinstellung bildet.

Wie ist die Geschäftsentwicklung deutschlandweit und international?

Von Anfang an haben wir dentaltrade als gute Alternative zu hiesigen Laboren betrachtet. Dies ist bis heute so geblieben. Angesichts differenzierter Patientenwünsche und Ansprüche sehen wir uns auch künftig als Ansprechpartner für Patienten, die sparen müssen oder möchten. Wobei mit dentaltrade höherwertige Versorgungsmöglichkeiten zu realisieren sind. Ferner haben wir uns in den vergangenen zehn Jahren stetig weiterentwickelt, sie erhalten heute bei

uns alle Arten von Zahnersatz, zudem setzen wir auf moderne Fertigungsverfahren. Die Zahntechnik entwickelt sich gerade rasant. Es ist hoch spannend, in diesem Bereich tätig zu sein. Selbstverständlich werden wir die technischen Entwicklungen beobachten und sofern sinnvoll in unser Portfolio aufnehmen. Zudem setzen wir auf eine weitere Professionalisierung unserer Dienstleistungen, um innerhalb unserer Branche wiederum Standards zu setzen.

Warum glauben Sie, dass das Unternehmen dentaltrade weiterhin erfolgreich sein wird?

Unsere Geschäftsentwicklung ist durch gesamtgesellschaftliche Entwicklungen geprägt. Angesichts der soziodemografischen Veränderungen wird der Bedarf nach Zahnersatz weiter anziehen, dies ist eine zwangsläufige Entwicklung. Zugleich stellt sich allerdings die Frage nach der Finanzierbarkeit: Das Statistische Bundesamt hat ermittelt, dass im Jahr 2050 ein Drittel der Deutschen älter als 60 Jahre alt sein wird. Es ist also absehbar, dass schon in einigen Jahren immer weniger Beitragszahler die Sicherung der Sozialleistungen schultern müssen. Hinzu kommt, dass wir es momentan noch mit einer solventen Rentnergeneration zu tun haben, dass wird in zwanzig Jahren schon ganz anders aussehen. Denken Sie

an die großen Wellen der Arbeitslosigkeit während der 80er-Jahre, dies wird sich in den Altersbezügen entsprechend bemerkbar machen. Zusammenfassend wird also der Bedarf nach hochwertigem und günstigem Zahnersatz weiter anziehen. Wir gehen daher für die kommenden Jahre von einer weiter wachsenden Nachfrage aus, und zwar nicht nur in Deutschland.

Auf welchen bevorstehenden Messen sind Sie vertreten?

In diesem Jahr sind wir auf allen relevanten Fachmessen vor Ort: angefangen bei der id nord bis zum Deutschen Zahnärztetag in Frankfurt am Main. Behandler und selbstverständlich auch die Praxisteams sind herzlich eingeladen, an unserem Messestand vorbeizuschauen. Im persönlichen Gespräch können unsere Mitarbeiter ganz individuell auf die Fragen eingehen und Möglichkeiten der Zusammenarbeit aufzeigen. Wobei wir bereits in den Startlöchern zur IDS 2013 stehen, soviel vorab, wir werden ein attraktives Angebot zur Internationalen Dental-Schau mitbringen. ◀◀

dentaltrade GmbH & Co. KG

Grazer Straße 8, 28359 Bremen
 Tel.: 0800 247147-1
 Fax: 0421 247147-9
 service@dentaltrade.de, www.dentaltrade.de



dentaltrade Messestand. (Foto: dentaltrade)