

kurz im fokus

FVDZ gründet Genossenschaft

Der Freie Verband Deutscher Zahnärzte (FVDZ) hat am 6. August in Berlin die Deutsche Zahnärzte-Genossenschaft eG (DZG eG) gegründet. Die Gründungsmitglieder verabschiedeten die Satzung der DZGeG und wählten den ersten Aufsichtsrat der Genossenschaft (Dr. K.-H. Sundmacher, ZA H. Schrader und Prof. Dr. C. Scherer). In seiner konstituierenden Sitzung wählte der Aufsichtsrat Dr. K.-H. Sundmacher zu seinem Vorsitzenden und ZA Harald Schrader zu seinem Stellvertreter. Des Weiteren bestellte der Aufsichtsrat die Herren Dipl.-Kaufm. Alexander Lechthaler und Manfred Gilles zum Vorstand der Genossenschaft. Zweck der Genossenschaft ist die wirtschaftliche Vertretung, Förderung und Betreuung ihrer Mitglieder mittels gemeinschaftlichen Geschäftsbetriebs sowie die Erhaltung und Förderung einer hochwertigen Zahnheilkunde. www.fvdz.de

Charly setzt auf Anwendernähe

Seit vielen Jahren behauptet die Praxismanagementsoftware Charly ihre Position als Premium-Produkt unter den Zahnarztsoftwarelösungen. Mit neu strukturierten und funktional erweiterten Charly-Versionen entspricht solutio der aktuellen Praxislandschaft, die sich in drei Kategorien einteilen lässt. Zugeschnitten auf anspruchsvolle Ein- und Mehrbehandlerpraxen ist die Lösung Charly XL, die durch intelligente Vernetzung aller Arbeitsprozesse sämtliche Voraussetzungen schafft, den Praxisalltag schnell und effektiv zu bewältigen. Für junge, zukunftsorientierte Zahnarztpraxen empfiehlt sich die Version Charly M. Praxen, die den Einstieg in die digitale Welt suchen, jedoch keine elektronische Terminvergabe einführen möchten, finden bei Charly S alle Funktionen für die intelligente und lückenlose Patientenverwaltung einschließlich der Leistungskomplexe für eine schnelle und vollständige Abrechnung. solutio präsentiert die Charly-Version mit den neuen Features auf den Fachdental-Messen in Stuttgart, Berlin und Frankfurt am Main.

Nachruf:

Henry Beetke bleibt unvergessen

Henry Beetke, W&H Area Manager für Osteuropa, ist am 21. Juni 2008 an den Folgen seiner schweren Krankheit verstorben. Henry Beetke war von 2003 bis 2008 bei W&H beschäftigt. Mit ihm verliert das österreichische Dentalunternehmen eine herausragende Persönlichkeit. Henry Beetke wurde am 9. April 1964 in Rostock geboren. Nach dem Abitur entschloss er sich zum Studium des Lehramtes für Sportwissenschaften. Seine erfolgreiche Karriere in der Dentalbranche begann nach der Wende als Depotleiter des Dentaldepots Heise in Rostock. Später von Kurt Goldstein zu EMS Deutschland geholt, betreute er für das Unternehmen zunächst den norddeutschen Raum, bevor er die Qualitätsmarke auch international vertrat. Im Frühjahr 2003 wechselte Henry Beetke zu W&H, wo



er fortan erfolgreich für die Betreuung der ehemaligen GUS-Staaten verantwortlich war. Mit Henry Beetke verliert W&H einen Kollegen und Freund, der sich bis zuletzt für Kunden wie Mitarbeiter mit voller Energie einsetzte. Seine Kompetenz, seine Kraft und sein Mut verdienen höchsten Respekt. **W&H Deutschland GmbH**
Tel.: 0 86 82/89 67-0
wh.com

Qualitätsnetzwerk Dental High Care:

Qualität und Garantie

Wenn es um die eigene Gesundheit geht, setzen Zahnpatienten in Deutschland wieder verstärkt auf Sicherheit und Qualität. Bei einer forsa-Umfrage im August 2008 gab jeder zweite Befragte an, er würde sich eher für eine Zahnbehandlung entscheiden, wenn er in der Praxis eine Garantie auf zentrale zahnmedizinische Leistungen erhalten würde. 43 Prozent der Befragten würden sich bei der Auswahl des Behandlers zudem durch Prüfsiegel von Universitäten leiten lassen. Als Antwort auf die veränderten Bedürfnisse entstand in Kooperation mit der Philipps-Universität Marburg und der Medizinischen Hochschule Hannover das deutschlandweite Qualitätsnetzwerk der Dental High Care-Zahnarztpraxen (DHC). Alle Mitglieder lassen ihre Behandlungs- und Praxisqualität regelmäßig von den Universitäten nach einem im Internet veröffentlichten Prüfkatalog zertifizieren. Freiwillig und ohne Zusatzkosten gewähren DHC-Praxen ihren Patienten mindestens vier Jahre Garantie auf Implantate, Füllungen und Zahnersatz. Die Hürden ins Netzwerk liegen hoch – die Ablehnungsquote liegt bei 40 Prozent. Die meisten Bewerber scheiterten bei der Behandlungsqualität, so die Parodontologin

Prof. Dr. Lavin Flores-de-Jacoby, die die Zertifizierungen überwacht. Langjährige Garantien halten nun auch in Zahnarztpraxen Einzug. Medizinrechtler begrüßen diese Entwicklung. „Ob gesetzlich oder privat versichert – für alle Patienten stellt die auf vier Jahre verdoppelte DHC-Garantie auf zahnmedizinische Leistungen einen nachprüfbaren Vorteil dar. Mängel bei Implantaten, Füllungen oder Zahnersatz werden ohne Umstände zur Zufriedenheit durch den Garantiezahnarzt behoben. Im Ernstfall kann kein juristischer Streit mehr entstehen“, urteilt Dr. Frank Stebner, Fachanwalt für Medizinrecht. DHC-Standorte mit doppelter Garantie gibt es in Bochum, Dortmund, Düsseldorf, Essen, Hamburg, Kevelaer, Mülheim, Stuttgart und Wetzlar. Bis Ende 2009 sollen es bundesweit mehr als 100 Netzwerk-Partnerpraxen sein. Zu den Schwerpunkten der DHC-Praxen gehören u.a. Implantologie, Parodontologie, Endodontie, ästhetische Zahnmedizin, angewandte systemische Zahnmedizin, ganzheitliche Zahnmedizin und Kieferorthopädie. **Dental High Care GmbH**
Tel.: 0 23 23/99 49 60
www.dentalhighcare.com

Imex Dental und Technik GmbH:

Neue Kooperationsverträge mit AOK

Die Imex Dental und Technik GmbH hat ihr Netzwerk von Partnerkrankenkassen wieder erweitert und dabei neben den bisher schon zahlreichen Betriebskrankenkassen erstmals auch Allgemeine Ortskrankenkassen als Vertragspartner gewinnen können. Dazu zählen unter anderem die AOK Niedersachsen, AOK Sachsen-Anhalt und die AOK Berlin. Bundesweit profitieren mittlerweile mehr als 7,5 Millionen Versicherungsnehmer von den Kooperationsvereinbarungen. Mit den neu hinzugekommenen Betriebskrankenkassen BKK Freudenberg und BKK KBA sind es inzwischen 51 Krankenversicherungen und in Bälde werden weitere hinzukommen. Immer mehr Krankenkassen suchen den Weg, gemeinsam mit Zahnärzten und zahntechnischem Labor im Netzwerk ihren Versicherungsnehmern Vorteile zu verschaffen – und dabei gewinnen alle Beteiligten. Der von der Imex Dental und Technik GmbH initiierte dent-net®-Verbund ist längst Marktführer bei dieser Art von Netzwerken. Mehr als 320 Praxen



Jan-Dirk Oberbeckmann
M.B.A., Geschäftsführender
Gesellschafter der IMEX
Dental und Technik GmbH.

nehmen derzeit daran teil. Täglich kommen ein bis zwei Praxen hinzu.

Der Erfolg des Konzeptes kommt nicht von ungefähr. Schon vor mehr als 14 Jahren hat die Imex Dental und Technik GmbH das Ziel verfolgt, hochwertigen Qualitätssatzersatz möglichst preiswert anzubieten. Dafür hat das in Essen produzierende Meisterlabor, unter der Leitung von Jan-Dirk Oberbeckmann M.B.A., auch seine internationalen Beziehungen und die Potenziale globaler Märkte mit einbezogen. Erste Kooperationsverträge mit Krankenkassen gab es bereits 1998. Daraus entstanden ist der heute so erfolgreiche

dent-net®-Verbund. dent-net® steht für hochwertige Zahnersatzversorgungen, die durch gemeinsame Ziele, vertragliche Vereinbarungen und die globale Ausrichtung der Imex Dental und Technik GmbH außergewöhnlich preiswert realisiert werden können.

IMEX Dental und Technik GmbH

Tel.: 0800/8 77 62 26, www.dent-net.de

DENTSPLY übernimmt E. S. Tooling:

Verstärkung im Implantatbereich

Das weltweit führende Dentalunternehmen DENTSPLY International, York (USA), hat im Juli 2008 den CAD/CAM-Spezialisten E. S. Tooling NV, Beringen (Belgien), übernommen. Dieser verfügt unter anderem mit dem System ISUS (Implant Supra Structure) über eine bewährte Möglichkeit zur CAD/CAM-gestützten zentralen Fertigung von Implantat-suprastrukturen, wie Stegen, Stegbrücken und Implantatbrücken. Diese neuen Möglichkeiten werden kurzfristig auch die bereits sehr erfolgreichen CAD/CAM-Aktivitäten von DeguDent ergänzen und bereichern. Der Hanauer Zahntechnik-Spezialist ist das führende Unternehmen im Bereich dentaler CAD/CAM-Anwendungen innerhalb der DENTSPLY-Unternehmensgruppe. Das Angebot von E. S. Tooling im Dentalbereich wird in das Netzwerkfertigungsangebot der DeguDent integriert. Der internationalen Fachwelt werden die innovativen Produkte und Dienstleistungen in der neuen Form erstmals auf der IDS 2009 präsentiert. Es handelt sich dabei insbesondere um verschraubbare implantatprothetische Konstruktionen aus den Werkstoffen Kobalt-Chrom und Titan sowie in Kürze auch aus Zirkonoxid.

Die E. S. Tooling NV ist in den Marktsegmenten Automobilindustrie, Luft- und Raumfahrt sowie in der optischen Industrie engagiert. In der Zahnheilkunde sind die Produkte des Unternehmens unter dem Namen ISUS bereits vielen Anwendern aufs Beste bekannt.

DeguDent GmbH

Tel.: 0 61 81/59-57 59, www.degudent.de

ANZEIGE

mawi.net
 Materialwirtschaft
 einfach, schnell & sicher

Software für Zahnärzte - einfach & genial

stoma-win

dental practice management

computerkonkret

dental software

Telefon 03745 7824-33 | www.dental-software.org | vertrieb@computer-konkret.de

BEGO Bremer Goldschlägerei:

Thema Dental bei Olympia in aller Munde

„Ein tolles internationales Sportfest und ein riesiger Erfolg für die BEGO-Praxis und damit für die deutschen Dental-Produkte!“ Mit diesem Fazit bringt Christoph Weiss, geschäftsführender Gesellschafter des Bremer Dental-Unternehmens, das diesjährige Olympia-Engagement auf den Punkt. „Besonders erfreulich: Dank der Präsenz der BEGO war bei diesem Mega-Sportevent das Thema Dental wieder in aller Munde. Wir haben gezeigt, was Zahnmedizin und -technik ‚made in Germany‘ heute leistet und haben die Fahne der Dentalindustrie ganz weit hochgehalten!“, freut sich Weiss. Wieschon seit den Olympischen Spielen 2002 hatte die BEGO auch diesmal wie-



Verlängerung des BEGO-Engagements bis 2012 gesichert: (v.l.n.r.) Willi Lemke, Christoph Weiss und Axel Achten bei der Vertragsunterzeichnung.

der eine eigene Zahnarztpraxis vor Ort eingerichtet, um den deutschen Olympioniken mit großem Know-how und besten Materialien zur Seite zu stehen. Auch eine Verlängerung der Olympia-

Co-Partnerschaft für die Olympiaden 2010 in Vancouver und 2012 in London wurde in Peking besiegelt. In Beisein des ehemaligen Werder Bremen-Managers Willi Lemke, seit kurzem Sport-Sonderberater des UN-Generalsekretärs und als Bremer gut mit der BEGO bekannt, wurde der Vertrag feierlich unterzeichnet. „Olympia steht für Teamgeist, Fairness und Internationalität – das passt sehr gut zu unserem Unternehmen, da sich diese Werte auch mit unserer Firmenphilosophie decken“, so Unternehmenschef Weiss. **BEGO Bremer Goldschlägerei Wilh. Herbst GmbH & Co. KG**
Tel.: 04 21/20 28-0
www.bego-olympia.com

Nobel Biocare bildet aus:

Novica Savic begrüßt Auszubildende



Novica Savic begrüßt die Auszubildenden im Berufsleben.

Nobel Biocare engagiert sich für die Zukunft von Jugendlichen und bildet ab sofort in zwei kaufmännischen Berufen aus. „Wir haben 2007 unseren ersten Auszubildenden eingestellt und sehr gute Erfahrungen gemacht. Wir möchten auch andere junge, motivierte Menschen beim Einstieg in das Berufsleben unterstützen und haben in diesem Jahr zwei weitere Auszubildende eingestellt“, freut sich Geschäftsführer Novica Savic. Nach Peter Hinzmann, der bereits 2007 eine Ausbildung zum Bürokaufmann begann, freuen sich nun Alisa Pickel über ihre Ausbildung zur Veranstaltungskauffrau und Anna Maria Hellfeuer über die neuen Herausforderungen als Bürokauffrau. Savic: „Wir freuen uns, den Auszubildenden ein interessantes Geschäftsfeld in einem spannenden und wachsenden Markt bieten zu können, in dem sie alle Bereiche unseres internationalen Unternehmens kennenlernen, und hoffen, dass sie sich bei uns wohlfühlen.“

Nobel Biocare Deutschland GmbH
Tel.: 02 21/50 08 50, www.nobelbiocare.de

Wrigley Prophylaxe Preis-Ausschreibung 2009:

15 Jahre Förderung der Präventionsforschung

Zum 16. Mal lädt Wrigley Oral Healthcare Programs alle Wissenschaftler und Praktiker, die sich mit der Förderung der Mundgesundheit befassen, zur Bewerbung um den Wrigley Prophylaxe Preis ein. Der mit 10.000 Euro dotierte Preis steht traditionell unter der Schirmherrschaft der Deutschen Gesellschaft für Zahnerhaltung (DGZ) und gilt in zahnmedizinischen Kreisen als überaus angesehene Auszeichnung.

Vergeben wird der Preis für neue Erkenntnisse im Bereich der Forschung und der Umsetzung der zahnmedizinischen Prophylaxe in der Praxis oder im öffentlichen Gesundheitswesen. Es können sich angehende und approbierte Zahnmediziner und Mediziner sowie Naturwissenschaftler bewerben. Willkommen sind auch Arbeiten aus der Gruppenprophylaxe. Zusammenfassungen von Dissertationen werden ebenfalls anerkannt. Einsendeschluss ist der 1. März 2009.

Die aktuellen Teilnahmebedingungen für den Wrigley Prophylaxe Preis 2009 können Sie im Internet abrufen unter: www.wrigley-dental.de oder anfordern bei: kommed, Dr. Bethcke, Ainmillerstraße 34, 80801 München, Fax: 0 89/33 03 64 03, info@kommed-bethcke.de



Quelle: Wrigley Oral Healthcare Programs

Erfolg hat, wer Vertrauen schafft.

„Mein Ratgeber für Implantatpatienten hat mittlerweile Kultstatus erreicht.“

(Dr. Dr. S. Hohl, Buxtehude-Hamburg-Rostock, Praxisratgeber Implantologie)

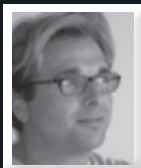


„Neben der reinen Aufklärungsunterlage erhält der schon interessierte Patient dann ein Praxisbuch, welches die hochwertigste Visitenkarte der Praxis nach außen symbolisiert.“

(Prof. Dr. M. Jörgens, Düsseldorf, Moderne Zahnmedizin. Schöne Zähne.)

Praxisratgeber Implantologie
Kostenloses Musterexemplar
Premiumversion auf Anfrage

Moderne Zahnmedizin. Schöne Zähne.
Standardversion: € 14,90
Premiumversion auf Anfrage



„Das Feedback der Patienten ist derartig gut, dass sich die zeitnahe Entscheidungsfindung zu einer Behandlung auf weit über 90% erhöht hat.“

(Dr. F. Kornmann, Oppenheim, Praxisratgeber Implantologie)

„Herzlichen Dank für die hervorragende Zusammenarbeit beim Erarbeiten des Patientenratgebers. Das Ergebnis ist Spitzenklasse! Danke!“

(Prof. Dr. G. Dhom, Ludwigshafen, Praxisratgeber Implantologie)



Ihr Buch für Ihre Patienten

Unsere Ratgeber sind speziell für die Beratung in der Praxis konzipiert. Ihre Patienten bekommen sie von Ihnen im Gespräch überreicht, als überraschende Zugabe und vertrauensbildende Maßnahme. Das funktioniert dann am besten wenn das jeweilige Buch auch Angaben zu Ihrer Praxis, Ihren Angeboten und Spezialisierungen enthält.

Als Herausgeber erhalten Sie eine eigene Auflage mit freier Wahl der Inhalte, zusätzlichen Praxisinformationen, eigener Umschlaggestaltung und Ihrem Namen unter dem Titel. So kommunizieren Sie Ihre Leistungen wirkungsvoll und dauerhaft und profitieren langfristig von vielfältigen Vorteilen:

- Ihre Patienten erhalten ausführliche Informationen hochwertig aufbereitet zum Nachlesen
- Sie halten etwas in Händen was sie immer mit Ihrer Praxis in Verbindung bringen werden
- Sie werden Ihre Publikation als Empfehlung an Familie, Freunde und Bekannte weiterreichen
- Das Vertrauen in Ihre Praxis wird nachhaltig gestärkt

Überzeugen Sie sich jetzt selbst von den Qualitäten unserer Publikationen.
Weitere Informationen unter www.nexilis-verlag.com sowie 030 . 39 20 24 50

nexilis
verlag.berlin