## kurz im fokus

**2. TePe Kreativ-Contest**
Endspurt im 2. TePe Prophylaxe Wettbewerb: Noch bis zum 15. Juni können sich Interessierte mit ihren Ideen und Anregungen rund um die Zahn- und Mundprävention beteiligen. Da es bei dem aktuelle Wettbewerb rund um die Kinderzahnheilkunde geht, sucht TePe Antworten auf Fragen: Wie können wir die Kleinen noch effizienter an die Zahnprophylaxe heranführen? Interessenten am Wettbewerb können ihre Ideen in Textform, aber auch als Foto, Film oder Zeichnung einreichen – gerne gemeinsam entwickelt und gestaltet mit Kindern. Ausgelobt sind einmal mehr attraktive Preise. Ausführliche Informationen gibt's im Internet unter www.tepe.com

**Keine Angst vorm Zahnarzt**
Auf der IDS demonstrierte Ralf Gudden am Stand von ULTRADENT anschaulich, wie er Kindern die Angst vorm Zahnarzt nimmt. Der Inhaber einer Krefelder Kinderzahnarzt-Praxis bat Michelle, seine mutige Patientin auf der IDS, auf Fridolin, dem speziell für die Bedürfnisse von Kindern entwickelten Behandlungsplatz, Platz zu nehmen. Noch vor ihrer eigenen Behandlung konnte sich Michelle ihren Platz auf Fridolin selbst erklettern und dank einer selbst

durchgeführten Kontrolluntersuchung am Plüschtier davon überzeugen, dass von den ganzen Geräten keinerlei Gefahr ausgeht. Während der Behandlung gab Ralf Gudden den Instrumenten und ihren Geräuschen lustige Fantasienamen von sonderbar zischenden Wesen. Damit wurde für Michelle sogar das Absaugen zum Erlebnis. Das Ergebnis der Untersuchung: Michelle hat gesunde Zähne und dank Ralf Gudden überhaupt keine Angst mehr vor dem nächsten Zahnarztbesuch. www.ultradent.de

dentaltrade Expertenverbund netzwerk zahn®:

# Neuer Kooperationspartner

Seit dem 1. April 2009 profitieren über eine halbe Million Versicherte der mhplus BKK von der Kooperation mit der dentaltrade GmbH & Co KG, einem der drei führenden Anbieter von Zahnersatz aus internationaler Produktion.
2007 gegründet bringt netzwerk zahn® Experten der Gesundheitsbranche zusammen und hat nun mit der mhplus BKK einen neuen, starken Partner gewonnen. Ziel ist es, eine Win-win-Situation für alle Akteure im Netzwerk zu erzielen - Zahnärzte, Gesundheitsdienstleister, Krankenkassen und deren Versicherte. Welche Vorteile sich für Patienten der kooperierenden Krankenkassen ergeben, erläutert dentaltrade Geschäftsführer Sven-Uwe Spies: „Auf unsere attraktiven Konditionen für Zahnersatz erhalten Versicherte der Partnerkrankenkassen nochmals einen Rabatt von 5 Prozent."
Führende regional und deutschlandweit tätige Krankenkassen wie etwa die AOK Niedersachsen, Berlin, Sachsen-Anhalt sowie die Atlas BKK, Deutsche BKK und mhplus BKK kooperieren bereits mit dentaltrade. Weitere Krankenkassenpartner werden in Kürze dem netzwerk zahn® beitreten. Ferner sind Implantathersteller, Finanz- und Marketingspezialisten sowie über 500 Zahnarztpraxen im Netzwerk registriert, die ihr Know-how zum Vorteil aller Partner einbringen.
Wie profitieren nun Zahnärzte von einer Mitgliedschaft im netzwerk zahn®? Zum einen durch eine individuelle Patientenvermittlung durch dentaltrade im Verbund mit kooperierenden Krankenkassen. Zum anderen können Praxen mit den günstigen Angeboten von dentaltrade ihr Angebotsspektrum erweitern, die Praxisauslastung erhöhen und dadurch den Umsatz steigern. Ebenso haben registrierte Zahnärzte die Möglichkeit, mit innovativen Dienstleistungen in Sachen Praxisführung, Marketing und Medizinrecht ihre Praxis weiter nach vorne zu bringen.
**dentaltrade GmbH & Co. KG**
**Tel.: 0800/24 71 47–1**
**www.dentaltrade.de**

Medical Consulting Group:

# Nummer eins im Bereich Healthcare

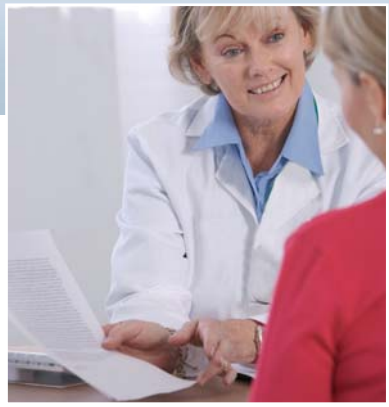
Das aktuelle Ranking des renommierten PR-Journals weist die Düsseldorfer als Nummer eins der auf Healthcare spezialisierten Agenturen in Deutschland aus. Im Gesamtranking belegt die Medical Consulting Group aller deutschen PR-Agenturen Platz 26 (von 143) – ein exzellentes Ergebnis für eine Spezialagentur. Mit einem Honorar-Umsatz von 4,2 Millionen im Jahr 2008 steht die MCG Medical Consulting Group erneut an der Spitze der auf Healthcare spezialisierten Agenturen. Das Düsseldorfer Unternehmen generierte im letzten Jahr Umsätze zu 100 Prozent im Gesundheitsbereich. Doch Zahlen und Rankings stehen für Andrea Fechner, Geschäftsführerin der MCG, und ihr Team nicht im Vordergrund. Eine langfristige Orientierung und das ständige Anpassen an sich verändernde Märkte zeichnen das Unternehmen aus. „Unser Know-how ist auf der einen Seite hoch spezialisiert, auf der anderen Seite schauen wir bei allem, was wir tun, gern über den Tellerrand hinaus. Unsere Mandanten bauen auf unsere Flexibilität und unsere effektiven, wenn auch manchmal ungewöhnlichen Lösungen", erklärt die Geschäftsführerin die Philosophie ihrer Agentur. Namhafte Player im Bereich Pharma und Medizintechnik, aber auch Krankenkassen, ärztliche Verbände, Patientenorganisationen, Kliniken, Apotheken und Arztpraxen sind von den Herangehensweisen der kreativen Querdenker überzeugt – und dies oft schon seit vielen Jahren.

Andrea Fechner, Geschäftsführerin der MCG.

**Medical Consulting Group**
**Tel.: 02 11/51 60 45–0**
**www.medical-consulting.de**

Zwei starke Partner – ein gemeinsames Ziel

# Günstige Implantatversorgungen



Dass Zahnimplantate eine sichere Versorgungsalternative mit einzigartigen Vorteilen darstellen, hat sich längst auch bei Patienten herumgesprochen. Das Interesse ist groß. Doch längst nicht jeder Patient, für den eine Implantatversorgung indiziert wäre, entscheidet sich auch dafür. Die tatsächliche Nachfrage bleibt letztendlich oft hinter den Erwartungen vieler implantierender Praxen zurück. In Zeiten wie diesen, mehr denn je. Denn die Finanz- und Wirtschaftskrise hat zu einer deutlich höheren Preissensibilität und einer spürbaren Zurückhaltung geführt – auch beim Thema (Zahn)Gesundheit. Zwar sind die Patienten in aller Regel vom hohen Nutzen einer implantatgetragenen Lösung überzeugt – doch allein die Kosten schrecken viele ab.

Links: Jan-Dirk Oberbeckmann M.B.A./geschäftsführender Gesellschafter. Rechts: Tobias S. Richter/Direktion/Implant Direct Europe AG.

Genau hier setzt die Kooperation des dent-net®-Verbundes mit dem Implantatanbieter Implant Direct™ an. Gemeinsam ist es gelungen, ein Leistungspaket zu schnüren, das es ermöglicht, Patienten implantologische Versorgungen zu erheblich reduzierten Kosten anzubieten – ohne Kompromisse in puncto Sicherheit, Hochwertigkeit, Qualität und Service.
dent-net® hat sich in Deutschland seit vielen Jahren als „dentales Netzwerk" etabliert.

Durch den Verbund von derzeit ca. 400 Zahnarztpraxen und fast 50 Krankenkassen sowie der international ausgerichteten Imex Dental und Technik GmbH, können Patienten bei dent-net® ihren Zahnersatz (bei Regelleistungen der GKV plus 30 Prozent Bonus) wie auch die halbjährliche Prophylaxe (Intensivprophylaxe gemäß den Ausführungsvorgaben der BZÄK) ohne Zuzahlung erhalten. Selbst Zahnersatzversorgungen außerhalb der Regelversorgung bekommen Patienten bis zu 65 Prozent reduziert. Seit Januar 2008 wurde das Leistungsangebot durch neue Zusatzvereinbarungen mit den Partner-Krankenkassen sowie ausgewählten Implantologen, Oralchirurgen und der Industrie um implantologische Versorgungen erweitert. Hierfür konnte nun die Implant Direct™ AG als neuer Netzwerk-Partner gewonnen werden.
Implant Direct™ ist ein ebenso innovativer wie erfolgreicher Implantatanbieter mit 25 Jahren Erfahrung. Das Unternehmen gilt als Europas Nummer eins für Zahnimplantate im Internetvertrieb. Das Leistungsspektrum umfasst vielfältige Implantatlösungen für den Zahnarzt, wie zum Beispiel das unternehmenseigene Spectra Implantat, sowie Produkte, die mit führenden Implantatsystemen (Nobel Biocare, Straumann, Zimmer etc.) kompatibel sind.
Auffällig hierbei: Implant Direct™ hat eine ähnliche Firmenphilosophie wie die Imex Dental und Technik GmbH, basierend auf einer hochmodernen, effizienten Fertigung und einem innovativen Logistikkonzept. Beste Voraussetzungen also für eine erfolgreiche Kooperation, von der Zahnärzte und Patienten gleichermaßen profitieren.

**Halber Preis – doppelte Kompetenz**

„Durch die enge Zusammenarbeit sind wir in der Lage, im dent-net®-Verbund, gemeinsam mit den Partner-Krankenkassen und -Praxen, Implantatversorgungen deutlich günstiger anzubieten", so Jan-Dirk Oberbeckmann M.B.A., geschäftsführender Gesellschafter der Imex Dental und Technik GmbH und Initiator des dent-net®-Konzeptes. „Eine komplette Implantatkrone, inklusive Material, Zahntechnik, Implantation und Behandlung, ist so zum Beispiel für knapp über 1.000 Euro zu bekommen, alle Kosten inbegriffen. Im Vergleich zu den sonst üblichen Preisen für eine Implantatkrone liegt die Ersparnis bei ca. 50 Prozent. Und das in absoluter Top-Qualität, denn im selektierten Netzwerk sind ausschließlich erfahrene, zertifizierte Implantologen und Oralchirurgen", führt Herr Oberbeckmann fort.
Die Zusammenarbeit macht sich aber nicht nur preislich für die Patienten bezahlt. Die implantierenden Zahnärzte können sich mit Imex und Implant Direct™ auf zwei erfahrene, kompetente Partner in Sachen Zahnimplantate verlassen – Serviceideen und wirkungsvolle Unterstützung beim Praxismarketing inklusive.
Detaillierte Informationen über das dent-net®-Konzept, die Imex Dental und Technik GmbH sowie über die Implant Direct™ AG sind im Internet unter folgenden Domains zu finden:
**www.dent-net.de**
**www.imexdental.de**
**www.implantdirect.eu**
**Weitere Auskünfte erhalten Sie außerdem telefonisch unter der kostenfreien Hotline 0800/8 77 62 26.**

Clinical House Dental GmbH:

# Royal und patienten-orientiert in die Zukunft

Am 29. April nahm Prinz Charles in Berlin die Ehrenauszeichnung des Deutschen Nachhaltigkeitspreises 2008 entgegen – und gab damit gleichzeitig den Startschuss für den diesjährigen Unternehmenswettbewerb. Anlässlich der Preisverleihung wurden dem Thronfolger vier deutsche Unternehmen vorgestellt, die sich für die Weiterentwicklung der Nachhaltigkeit in der Wirtschaft engagieren. Vertreten durch Dirk-Rolf Gieselmann, Senator des Bundesverbandes für Wirtschaftsförderung und Außenwirtschaft (BWA), repräsentierte die Clinical House Dental GmbH den Bereich Medizintechnik. Das Bochumer Unternehmen bewirbt sich mit seinem innovativen Vollkaskoimplantat-Konzept für den Deutschen Nachhaltigkeitspreis 2009.

Der Prinz of Wales (links) sprach anlässlich der Preisverleihung des Deutschen Nachhaltigkeitspreises mit Dirk-Rolf Gieselmann (rechts) über Nachhaltigkeit in der Zahnmedizin.

„Der ganzheitliche Ansatz des Vollkasko-Konzeptes im Gesundheitsbereich ist zukunftsweisend. Die auf Nachhaltigkeit ausgerichteten Konzepte sind in Medizin und Ökologie überlebensnotwendig und keine Option, sondern ein Muss. Dies ist die Verpflichtung, der man ins Auge sehen muss", sagte Prinz Charles im Gespräch mit Dirk-Rolf Gieselmann. Nach Berlin eingeladen wurde Clinical House Dental durch den BWA wegen innovativer Nachhaltigkeitskonzepte im Bereich der dentalen Implantologie. Gieselmann: „Besonders in Zeiten der Finanzkrise richtet sich der Fokus zunehmend auf nachhaltig erfolgreiche Konzepte. Wir setzen uns seit Jahren für die dauerhafte Gesunderhaltung von Zahnimplantaten und die Ausweitung des Patientenschutzes durch weitreichende 10-Jahres-Garantien nach dem Vorbild der ADAC-Schutzbriefe ein." Bei der Vergabe des diesjährigen Nachhaltigkeitspreises rechne man sich gute Chancen aus, so Gieselmann in Berlin.

**Clinical House Dental GmbH**
**Tel.: 02 34/90 10-2 60**
**www.dasvollkaskoimplantat.de**


ANZEIGE

# Steuern sparen.

## Mit Liebe zum Detail.

Eine unserer Referenzen in Leipzig.
Coppistraße 56 in Gohlis. Fertiggestellt 2008.

- Charmante Jugendstil-/Gründerzeithäuser, modern saniert
- In sehr guten bis guten Lagen in Leipzig
- In einer Stadt mit wachsendem Mietpreisniveau (2008 plus 8,9%)
- und steigender Bevölkerungszahl (Prognose bis 2020 plus 3,7%)
- Beim Kauf einer denkmalgeschützten Wohnung hohe Steuervorteile für eine wertbeständige Immobilienanlage
- Erstvermietungsgarantie
- Professionelle Hausverwaltung

Bauträger- und Denkmalschutzgesellschaft Nordwest mbH
Geschäftsführer Eckhard Rieß, Dipl.-Ing. Architekt

Goldener Winkel 12 | 30989 Gehrden
Tel.: 05108. 92 70 13 | Fax: 05108. 92 70 14

www.erg-mbh.de