

Wir sind nur dann erfolgreich, wenn unsere Kunden Erfolg haben

Der mittelständische Dentalfachhandel dental 2000 Full-Service-Center feiert im Herbst dieses Jahres sein 20. Firmenjubiläum. Die beiden Inhaber, Lutz Dobermann und Klaus Scheiding, standen der DENTALZEITUNG *today* für ein Interview anlässlich des 20. Geburtstages von dental 2000 zur Verfügung.

Herr Scheiding, Herr Dobermann, Sie haben kurz nach der Wende gemeinsam die jena dental GmbH gegründet. Wie waren die Marktbedingungen zu dieser Zeit?

Lutz Dobermann: Die Nachfrage der Zahnärzte und Zahntechniker 1990 war gewaltig. In der DDR waren die meisten Zahnärzte in Polikliniken tätig, neue Praxisgründungen gab es so gut wie gar nicht. Im Zuge der Wende gründeten viele Zahnärzte eine eigene Praxis, was uns natürlich einen optimalen Start verschaffte.

Klaus Scheiding: Wir haben beide an der Universität Jena im Bereich Medizintechnik gearbeitet und waren oft in der Zahnklinik tätig. Dadurch hatten wir im Vorfeld sehr gute Kontakte zu einigen unserer jetzigen Kunden. Unser Wunsch zur Selbstständigkeit bestand schon in den 80er-Jahren. Im Jahr 1990 konnten wir nun unseren Traum erfüllen. Unser Vorteil war, dass wir die Niederlassungsphase der Zahnärzte miterlebten und so die Entwicklung am Markt richtig einschätzen konnten.

dental 2000 in seiner heutigen Form entstand aus einem Zusammenschluss Ihrer Firma jena dental und dem ehemaligen Leipziger Versorgungsdepot Dental 2000. Welche Vorteile barg der Zusammenschluss für beide Unternehmen?



Klaus Scheiding und Lutz Dobermann, Inhaber des Dentalfachhandels dental 2000 Full-Service-Center.

Klaus Scheiding: Um die Lieferfähigkeit von jena dental zu erhöhen, war es uns wichtig, einen guten Lieferanten zu finden, der uns in unserer Entwicklung nicht hemmt, sondern fördert. Durch den Zusammenschluss mit Dental 2000 konnten wir unsere Kunden über die DENTAL-UNION beliefern. Deren Zentrallager ist deutschlandweit, wenn nicht sogar europaweit, eines der modernsten und leistungsfähigsten.

Lutz Dobermann: Uns war klar, dass wir eine gewisse Größe erreichen müssen, um optimale Bedingungen für die Belieferung unserer Kunden zu bekommen. Der Vorteil des Zusammenschlusses war natürlich, dass wir die Effizienz beider Firmen erhöhen konnten. Wir sind sehr zufrieden mit der Entwicklung und den erreichten Ergebnissen. Der Zusammenschluss ist ein wichtiger Schritt in unserer Unternehmensentwicklung gewesen.

Lutz Dobermann: Einer der Haupterfolgsfaktoren sind unsere Mitarbeiter.

Klaus Scheiding: Zahnarztpraxen und Dentallabore und ein großer Teil unserer Lieferanten sind genau wie wir mittelständisch organisiert. Wir sprechen somit eine gemeinsame Sprache und stehen auf der gleichen Ebene, was einen Teil des Erfolgs ausmacht.

Wie haben Sie die letzten 20 Jahre erlebt – was ist Ihrer Meinung nach wichtig, um so lange erfolgreich am Markt bestehen zu können?

Lutz Dobermann: Wir stellen höchste Ansprüche an Qualität und Leistung. Perfekter Komplettservice für unsere Kunden ist das Ziel unseres Handelns.

dental 2000 lebt von deren Flexibilität und Engagement. Gegenüber unseren Kunden verhalten wir uns berechenbar und zuverlässig. Wir wollen nicht schnellen Profit erwirtschaften, sondern suchen die langfristige Zusammenarbeit. dental 2000 wird vom mittelständischen Grundgedanken und den Erfahrungen der letzten 20 Jahre getragen. Wir wissen, dass wir nur dann erfolgreich sind, wenn auch unsere Kunden erfolgreich sind. Die Strategie, Qualität und Dienstleistungen auf einem hohen Niveau anzubieten und immer offen gegenüber unseren Kunden zu sein, hat uns 20 Jahre Erfolg gebracht.

Klaus Scheiding: Die Geräte, mit denen unsere Kunden arbeiten, werden ständig weiterentwickelt. Die logische Konsequenz ist, dass auch unser Kundendienst dementsprechend geschult wird. Diese Prozesse wollen wir über strukturiertere Abläufe und die Einführung neuer Techniken integrieren.

Was schätzen Ihre Kunden an der Zusammenarbeit mit dental 2000?

Lutz Dobermann: Wir möchten das Potenzial unserer Standorte nutzen, um uns weiterzuentwickeln. Momentan sind wir dabei, die internen Abläufe effektiver zu organisieren. Im technischen Kundendienst wollen wir unseren Kunden noch mehr Dienstleistungen anbieten. Ziel ist es, die Zahl der Notreparaturen über geregelte Wartungsintervalle drastisch zu verkleinern.

Klaus Scheiding: Die Geräte, mit denen unsere Kunden arbeiten, werden ständig weiterentwickelt. Die logische Konsequenz ist, dass auch unser Kundendienst dementsprechend geschult wird. Diese Prozesse wollen wir über strukturiertere Abläufe und die Einführung neuer Techniken integrieren.

Welche Pläne haben Sie mit dental 2000 in den nächsten Jahren?

Klaus Scheiding: Die Geräte, mit denen unsere Kunden arbeiten, werden ständig weiterentwickelt. Die logische Konsequenz ist, dass auch unser Kundendienst dementsprechend geschult wird. Diese Prozesse wollen wir über strukturiertere Abläufe und die Einführung neuer Techniken integrieren.

ANZEIGE

www.dz-today.info
DENTALZEITUNG **today**

ipad.dz-today.info

BVD
Bundesverband Dentalhandel e.V.

KaVo und Leica kooperieren

Ziel der strategischen Partnerschaft ist es, hochwertige und modernste Mikroskoptechnologie anzubieten.



Seit Jahrzehnten stehen beide starken Marken in ihren Segmenten für innovative Produkte mit höchster Qualität, herausragender Ergonomie und maximalem Anwendernutzen.

„Durch die intensive Zusammenarbeit von KaVo und Leica Microsystems bereits in der Entwicklungsphase neuer Produkte können wir zukünftig wie kein anderer Dentalhersteller die optimale Einbindung von Dentalmikroskopen in den Praxis-Workflow gewährleisten“, so Ruth Ch. Geßner, General Manager Bereich Einrichtungen, KaVo.

Die Synergien, die sich aus der Partnerschaft von KaVo und Leica Microsystems ergeben, sind offensichtlich.

■ (KaVo) - Die KaVo Dental GmbH, international führendes Dentalunternehmen, geht mit Leica Microsystems, führender Hersteller von innovativen Operationsmikroskopen, eine Vertriebs- und Entwicklungspartnerschaft in Europa im Bereich Dental-

mikroskope ein. Ziel dieser strategischen Allianz ist es, anspruchsvollen Zahnärzten hochwertige und modernste Mikroskoptechnologie anzubieten. Der besondere Mehrwert liegt zudem in der Möglichkeit, dentale Mikroskope in die Behandlungseinheit zu integrieren und damit den Arbeitsablauf zu optimieren.

Dentalmikroskope mit höchster Funktionalität

Die Synergien, die sich aus der Partnerschaft von KaVo und Leica Microsystems ergeben, sind offensichtlich.

Optimaler Marktzugang

„Der Eintritt in den Dentalmarkt mithilfe von KaVo ermöglicht Leica Microsystems, seine Position in der Operationsmikroskopie weiter auszubauen. Zudem versprechen wir uns wertvolles Feedback von den KaVo Kunden für weitere Innovationen in der Dentalmikroskopie“, kommentiert Herbert Stüttler, Leiter des Surgical Business bei Leica Microsystems. „Ein großer Vorteil ist vor allem das breit aufgestellte Distributionsnetz von KaVo, das einen optimalen Marktzugang in das wachsende Geschäftsfeld der dentalen Mikroskopie sicherstellt“, so Stüttler weiter. ◀

BESUCHEN SIE UNS AUF DER



Halle: 5, Stand: 344

BEAUTIFIL Flow *Plus*

Fließfähiges Füllungskomposit für den Front- und Seitenzahnbereich



BeutiBond

Lichthärtendes, selbstätzendes Ein-Komponenten-Adhäsiv



VINTAGE



Ultrafeine Mikrokeramik für die Verblendung aller Aufbrennlegierungen im WAK-Bereich von $13,6$ bis $15,2 \times 10^{-6}K^{-1}$

CompoMaster[®] CeraMaster[®]

Für die Vorpulitur und Politur von Keramik und Komposit



DirectDia Paste

Diamantierte Polierpaste für die intra- und extraorale Anwendung

ResiCem

Universelles adhäsives Befestigungssystem



AZ Primer

Speziell für Zirkon- und Aluminiumoxid



Wir freuen uns auf Ihren Besuch!



SHOFU DENTAL GMBH

Am Brüll 17 · 40878 Ratingen

Telefon: 0 21 02 / 86 64-0 · Fax: 0 21 02 / 86 64-64

E-Mail: info@shofu.de · www.shofu.de

Brüderle besucht Unternehmen in Leipzig

„Gründungen leisten einen wichtigen Beitrag zur Wettbewerbsfähigkeit Ostdeutschlands.“



■ (Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie) - Anlässlich des zwanzigsten Jahrestages der Wiedervereinigung hat der Bundesminister für Wirtschaft und Technologie, Rainer Brüderle, im Juli die Region Halle-Leipzig besucht. Das Programm sah unter anderem Unternehmensbesuche bei der NEL Neotechnik Elektroanlagen Leipzig GmbH, bei der Kirow Ardelt AG (Kranunion) in Leipzig sowie bei der SONOTEC Ultraschallsensoric GmbH in Halle (Saale) vor. In den Gesprächen mit Geschäftsführung und Mitarbeitern informierte sich Bundesminister Brüderle ausführlich über die Unternehmensentwicklungen seit der Wiedervereinigung und die aktuelle Lage.

Impulse für Gründungen geben

Bundesminister Brüderle: „Seit der Wiedervereinigung haben sich in

den neuen Ländern viele Menschen mit innovativen Ideen selbstständig gemacht. Mit hohem persönlichen Engagement haben sie neue Unternehmen aufgebaut. Rund jede fünfte Gründung in Deutschland erfolgt inzwischen in den neuen Ländern. Die Gründerinnen und Gründer haben entscheidend zum wirtschaftlichen ‚Aufbau Ost‘ beigetragen. Mit rund 79.200 Existenzgründungen konnten wir 2009 einen leichten Anstieg um 1,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr verzeichnen. Wir dürfen jetzt aber keine Pause machen. Es gilt, den erfolgreichen Aufbauprozess fortzusetzen und zusätzliche Impulse für eine höhere Gründungsdynamik zu geben. Wir brauchen gerade in Ostdeutschland noch mehr Menschen, die den Mut haben, sich mit guten Ideen, innovativen Produkten oder

Dienstleistungen selbstständig zu machen.“

Symposium „Existenzgründungen in den neuen Bundesländern“

Des Weiteren nahm Bundesminister Brüderle an dem Symposium „20 Jahre Deutsche Einheit - Existenzgründungen in den neuen Bundesländern“ teil, das vom Bundeswirtschaftsministerium in Kooperation mit dem Institut für Wirtschaftsforschung (IWH) veranstaltet wurde. Im Rahmen des Symposiums erörterten rund 100 Vertreter aus Wissenschaft, Wirtschaft und Politik die Bedeutung von Existenzgründungen für den erfolgreichen Transformationsprozess und die künftigen wirtschaftlichen Herausforderungen in den neuen Ländern. Bundesminister Brüderle sprach im Rahmen des „33. Halle-schen Wirtschaftsgesprächs“ in der Aula der Martin-Luther-Universität in Halle (Saale). Diese Gespräche sind ein hochkarätiges Forum für die Diskussion wirtschaftswissenschaftlicher und politischer Themen zwischen Vertretern der privaten Wirtschaft, der öffentlichen Verwaltung, der Politik und der Wissenschaft. ◀◀

Garantieversprechen

Immer häufiger verwenden Zahnärzte das Wort Garantie bei ihren Werbeauftritten.



■ (Newsletter Dr. Schinnenburg) - Nach einem neuen Urteil sind Garantieversprechen für den Patienten meist wertlos. Darin liegt jedoch für den Zahnarzt, der solche Aussagen verwendet, eine erhebliche Gefahr.

Der Fall

Im konkreten Falle warb eine zahnärztliche Belegklinik in ihrer Werbebroschüre in der Rubrik „Erfolge sichern“ u.a. mit folgender Werbeaussage: „Das hauseigene Recall-System erinnert Sie an Ihre Kontrolltermine, deren Einhaltung wichtig ist für unsere 7-jährige Gewährleistung auf Zahnersatz.“ Ein Patient ließ sich mehrere Implantate inserieren und darauf eine Suprakonstruktion eingliedern. Anschließend hielt er die Kontrolltermine ein. Nach ca. 2½ Jahren musste ein Teil der Implantate entfernt werden. Der Patient machte daraufhin Ansprüche u.a. unter Berufung darauf geltend, dass eine Garantie bestehe.

Die Entscheidung

Das Gericht entschied, dass kein Garantieversprechen vorliege (OLG Oldenburg am 10. März 2010, Az. 5 U 141/09). Zunächst wies es zutreffend darauf hin,

dass es kein ausdrückliches Garantieversprechen - z.B. in Form einer schriftlichen Garantieverklärung - gegeben habe. Ein solches Versprechen ergebe sich aber auch nicht schlüssig aus der zitierten Werbeaussage. Diese hätte der späteren Umsetzung in einem ausdrücklichen Garantieversprechen bedürft.

Wettbewerbsverstoß

Auf den ersten Blick ist dies natürlich ein erfreuliches Ergebnis für die Belegklinik. Jedoch besteht für sie eine andere Gefahr: Da sie nach diesem Urteil mit einem Versprechen wirbt, das gar nicht gegeben wird, dürfte ein Wettbewerbsverstoß vorliegen. Dessentwegen können Mitbewerber die Belegklinik kostenpflichtig abmahnen. Zahnärzte sind also gut beraten, mit der Erwähnung des Wortes Garantie sehr vorsichtig zu sein. ◀◀

ANZEIGE

schülke -+

desderman® pure
im Blickpunkt.

Händedesinfektion: Ohne Farbe.
Ohne Parfüm. Pure Leistung.

Besuchen Sie uns auf der **Fachdentale Leipzig, Halle 5, Stand 416** und sichern Sie sich Ihren persönlichen schülke Händepass (inkl. umfangreicher Hautanalyse)!



wirksam gegen
Influenza und
Norovirus

desderman® pure - Zusammensetzung: 100 g Lösung enthalten: Arzneilich wirksame Bestandteile: 78,2 g Ethanol 96 %, 0,1 g Biphenyl-2-ol. Sonstige Bestandteile: Povidon 30, Isopropylmyristat (Ph.Eur.), (Hexadecyl,octadecyl)[(RS)-2-ethylhexanoat] - Isopropyltetradeconoat (7:2:1), Sorbitol-Lösung 70 % (kristallisierend) (Ph.Eur.), 2-Propanol (Ph.Eur.), gereinigtes Wasser. • **Anwendungsgebiete:** desderman® pure wird zur hygienischen und chirurgischen Händedesinfektion angewendet. Die arzneilich wirksamen Bestandteile Ethanol und 2-Biphenylol wirken gegen Bakterien (inkl. Mykobakterien), Pilze und viele Viren. Die Wirksamkeit von desderman® pure gegen Viren schließt behüllte Viren* (Klassifizierung „begrenzt viruzid“) und Rotaviren ein. • **Gegenanzeigen:** desderman® pure darf nicht angewendet werden, wenn Sie überempfindlich (allergisch) gegenüber den arzneilich wirksamen Bestandteilen oder einen der sonstigen Bestandteile von desderman® pure sind. desderman® pure nicht auf Schleimhäuten anwenden. • **Nebenwirkungen:** Gelegentlich kann es zu für alkoholische Händedesinfektionsmittel typischen Nebenwirkungen wie Hautirritationen (z. B. Rötung, Trockenheit) kommen. Trotz weiterer Anwendung klingen diese Missempfindungen bereits nach 8 - 10 Tagen meist wieder ab. Auch können Kontaktallergien auftreten. Informieren Sie Ihren Arzt oder Apotheker, wenn Sie Nebenwirkungen bemerken, die nicht in dieser Gebrauchsinformation aufgeführt sind. • **Warnhinweise und spezielle Vorsichtsmaßnahmen für die Anwendung:** Nur äußerlich anwenden. Flammpunkt nach DIN 51 755: 16 °C. Leicht entzündlich. Nicht in Kontakt mit offenen Flammen bringen. Nach Verschütten des Desinfektionsmittels sind unverzüglich Maßnahmen gegen Brand und Explosion zu treffen. Geeignete Maßnahmen sind z. B. das Aufnehmen verschütteter Flüssigkeit und Verdünnen mit Wasser, das Lüften des Raumes sowie das Beseitigen von Zündquellen. Ein etwaiges Umfüllen darf nur unter aseptischen Bedingungen (Sterilbank) erfolgen. **Pharmazeutischer Unternehmer:** Schülke & Mayr GmbH, 22840 Norderstedt, Tel: 040 / 521 00-0.

* Geprüft gegen Testviren BVDV (Surrogatviren für Hepatitis-C-Virus) und Vakziniavirus. Die Ergebnisse lassen nach aktuellem Kenntnisstand den Rückschluss auf die Wirksamkeit gegen andere behüllte Viren zu, z. B. Hepatitis B-Virus, HI-Virus.

Schülke & Mayr GmbH

Customer Care | Telefon: 040 / 521 00-666 | Fax: 040 / 521 00-660 | www.schuelke.com | info@schuelke.com

the plus of pure
performance

sirona.

Wichtiger Hinweis:

Alles
außer Stress!

Lasern mit
Sirona.

OK

Der Newcomer für
Newcomer:
SIROLaser Xtend

Angstfreie Patienten. Problemloses Arbeiten. Optimaler Heilungsverlauf. Freuen Sie sich auf eine Behandlung ganz ohne Stress: Starten Sie mit moderner Laser-Zahnmedizin. Und dem SIROLaser Advance oder dem upgradefähigen SIROLaser Xtend. Lasern mit Sirona bereichert Ihre Praxis. Bei Parodontologie, bei Endodontie, bei Chirurgie und, und, und. **Es wird ein guter Tag. Mit Sirona.**

www.sirona.de

Laser Stop

The Dental Company

sirona.