

Mit Business Cards haben Zahnärzte mehr Zeit fürs Kerngeschäft

Zahnärzte müssen als Grundlage ihrer Arbeit regelmäßig kostspielige Materialien erwerben. Mit den Business Cards von American Express kann der Einkauf vereinfacht werden. Der Zahnarzt sammelt darüber hinaus Bonuspunkte und erhält eine Reihe von Service- und Versicherungsleistungen.

■ (AE) – Teure Materialanschaffungen und ein hoher Abrechnungsaufwand gehören für viele Zahnmediziner zum Alltag. Die Business Cards von American Express erweitern finanzielle Spielräume und ermöglichen Zeit- und Kosteneinsparungen, denn bei einer Vielzahl von Laboren und Depots wichtiger Dental-Lieferanten in Deutschland kann mit American Express bezahlt werden. Erstmals in Deutschland wurde damit eine branchenspezifische Lösung zur Optimierung von Zahlungsströmen in Zahnarztpraxen und Laboren geschaffen.

Nicht ausschließlich für große Investitionen

Aber nicht nur bei der Beschaffung von Betriebsmitteln und Einrichtungen kommt American Express zum Einsatz, sondern auch beim Einkauf von Hard- und Software oder Büromaterialien, bei der Buchung von Reisen und der Bezahlung von Getränke- und Kurierdiensten. „Zahnärzte sparen mit den Business Cards von American Express Zeit und Geld, denn der Zahlungsverkehr mit Lieferanten wird automatisiert. So können

sie sich besser auf ihre eigentliche Aufgabe, die Patientenversorgung, konzentrieren“, erklärt Oliver Haberstroh, Vice President Small Business Services, Customer Acquisition & Partnerships bei American Express.

Durch verlängertes Zahlungsziel den finanziellen Spielraum erhöhen

Kernvorteil der Lösung ist ein um bis zu 28 Tage verlängertes Zahlungsziel. Das Business Card Mitglied berechtigt seine Geschäftspartner einmalig zum Zahlungsverkehr. American Express übernimmt die Abwicklung und schreibt dem Lieferanten den Rechnungsbetrag zum vorher vereinbarten Termin gut. Das Firmenkonto des Zahnarztes wird jedoch erst bis zu 28 Tage nach Erstellung der Kartenabrechnung durch American Express belastet. Die Praxis gewinnt an Liquidität.

Teilnahme am Bonusprogramm sowie Service- und Versicherungspaket inklusive

Die Teilnahme am Bonusprogramm „Membership Rewards“ von American Express ergänzt das Leistungs-



paket der Business Cards. Allein durch Änderung der Zahlungsmethode sammeln Karteninhaber mit jedem Euro Umsatz Bonuspunkte, die in Sach- und Erlebnisprämien,

Flüge und komplette Reisen eingelöst werden können. American Express übernimmt die Pauschalversteuerung des geldwerten Vorteils. So können Membership Rewards Punkte auch privat genutzt werden. Die durchschnittlichen Ausgaben eines Zahnarztes von etwa 10.000 Euro pro Monat summieren sich in kurzer Zeit auf 100.000 Punkte, die beispielsweise gegen zwei Interkontinentalflüge eingelöst werden können.

Business Card Mitglieder profitieren darüber hinaus von Sonderkonditionen und Services bei vielen Lieferanten, Dienstleistern und Vertragspartnern sowie einer 24-Stunden-Verfügbarkeit der Service-Hotline. Für Reisebuchungen zu speziellen Tarifen steht der BUSINESS Plus Reise-Service zur Verfügung.

Zahnärzte können unter drei Varianten die für sie passende Karte auswählen: Business Card, Business Gold Card und Business Platinum Card. Sie unterscheiden sich hinsichtlich Zahlungsziel, Service- und Reiseleistungen sowie enthaltenem Versicherungspaket. Weitere Informationen sowie eine Akzeptanzstellen-Übersicht für den Dentalbereich unter:

www.americanexpress.de/dental

Informieren Sie sich am Messestand von American Express hier auf der FACHDENTAL Bayern 2010! ◀



American Express Services Europe Limited

Zweigniederlassung Frankfurt am Main

Theodor-Heuss-Allee 112

60486 Frankfurt am Main

Tel.: 0 69/97 97-10 00

Fax: 0 69/97 97-15 00

www.americanexpress.de/dental

Stand: B60

Änderungen im Management bei Sirona

Sirona Dental Systems Inc. ernennt Jeffrey T. Slovin zum President und gibt weitere Änderungen im Management bekannt.



■ (Sirona) – Jeffrey T. Slovin, der derzeit Executive Vice President und verantwortlich für U.S. operations and Imaging worldwide ist, wurde zum President of Sirona Dental Systems Inc. ernannt. Herr Slovin wird demnächst nach Bensheim, Deutschland, umziehen. Die Ernennung wurde zum 20. September wirksam. Walter Petersohn, derzeit Vice President of Sales, hat mit Wirkung zum 20. September 2010 die Rolle eines Executive Vice President of Sales übernommen. Theo Haar, Executive Vice President, ist wie angekündigt nach einer erfolgreichen zwölfjährigen Karriere bei Sirona in den Ruhestand gegangen.

Herausragende Führungspersönlichkeit an der Spitze

Jeffrey T. Slovin hat sich in den vergangenen zehn Jahren als eine herausragende Führungspersönlichkeit profiliert. Die Markteinführungen innova-

tiver Dentalprodukte tragen seine Handschrift und sind Teil seiner beeindruckenden Erfolgsgeschichte. Mit einer für ihn typischen Kombination aus betriebs- und finanzwirtschaftlichem Geschick konnte Jeff Slovin als Director, Executive Vice President und Chief Operating Officer of U.S. Operations wesentlich zum Erfolg des Unternehmens beitragen.

Erfolgreiche Produktstrategien werden erwartet

Jost Fischer, Chairman und CEO von Sirona, kommentierte die Berufung: „Jeff Slovin hat wesentlich zum Erfolg unseres Unternehmens beigetragen. Ich bin überzeugt, dass seine Ernennung uns dabei unterstützen wird, erfolgreiche Produktstrategien zu entwickeln, unsere Technologieführerschaft und Spitzenposition als Hersteller weiter auszubauen und unsere hohe Innovationskultur zu pflegen.“

Starker Vertrieb ist erfolgsentscheidend

Zur Berufung Walter Petersohns sagte Jost Fischer: „Da das Unternehmen Sirona stetig wächst, ist ein starker Vertrieb entscheidend für unseren Erfolg. Aus diesem Grund haben wir die Position eines Executive Vice President of Sales geschaffen. Walter Petersohn verantwortet seit 2003 den weltweiten Vertrieb bei Sirona und war maßgeblich beteiligt am schnellen Ausbau der internationalen Vertriebsstruktur. Seine Führungsrolle war entscheidend für unser Wachstum in den asiatischen und anderen internationalen Schlüsselmärkten.“

Jost Fischer dankte Theo Haar für seine Leistungen: „Während seiner Laufbahn bei Sirona hat Theo Haar einen großen Beitrag zu unserem Unternehmenserfolg geleistet. Wir schätzen seine Leistungen und seine Professionalität und danken ihm dafür. Wir wünschen Theo Haar alles Gute.“ ◀

Sirona Dental Systems GmbH

Fabrikstraße 31, 64625 Bensheim

Tel.: 0 62 51/16 0

Fax: 0 62 51/16 25 91

E-Mail: contact@sirona.de

www.sirona.de

Stand: E32

Vollbeschäftigung in Bayern

2011 sollen in der BRD weniger als 3 Mio. Menschen arbeitslos sein, so das Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB).

■ (DIE WELT) – Voraussichtlich würden im kommenden Jahr 2,96 Millionen Menschen auf Jobsuche sein. Damit würde die registrierte Arbeitslosigkeit auf den niedrigsten Wert seit 1992 sinken.

Jobwunder in Bayern und Baden-Württemberg

Die gute Lage auf dem Arbeitsmarkt befeuert nach Meinung von Wirtschaftsminister Rainer Brüderle (FDP) den Aufschwung. Im Herbst könne die Arbeitslosigkeit unter die Drei-Millionen-Grenze fallen. In Bayern und Baden-Württemberg gebe es quasi schon jetzt Vollbeschäftigung. „Das deutsche Jobwunder löst Hunderttausende persönliche Konjunkturprogramme aus“, sagte Brüderle im Bundestag. Das stärke die Nachfrage im Inland. „Der Aufschwung hat Flügel bekommen.“ Die Wirtschaft werde 2010 um deutlich mehr als 2,5 Prozent wachsen.

Wirtschaftsforschungsinstitute erwarten Aufschwung

Damit gibt sich Brüderle gegenüber anderen Prognosen noch zurückhaltend. Der Privatbankenverband BdB etwa hat seine Vorhersage nach oben geschraubt und erwartet in diesem Jahr ein Plus von 3,3 Prozent. Für 2011 rechnet BdB-Chefvolkswirt Bernd Brabän-



der mit einem Wachstum von zwei Prozent. Das IAB geht für 2011 von einem Plus in Höhe von 1,75 Prozent aus. Das robuste Wachstum sorgt dafür, dass 2011 nicht nur die Arbeitslosigkeit sinkt, sondern auch die Beschäftigung auf ein neues Rekordniveau steigt. Das Institut schätzt, dass im kommenden Jahr 40,63 Millionen Menschen in Deutschland einer Arbeit nachgehen werden. Dass die Zahl der Arbeitslosen sinkt und die Beschäftigung steigt, liegt allerdings nicht nur an der starken Erholung der Konjunktur, sondern auch an der demografischen Entwicklung. Bis 2011 nimmt die Zahl der Erwerbspersonen um 210.000 ab, weil mehr Beschäftigte in den Ruhestand gehen als junge Arbeitskräfte nachrücken. Bereits zur Mitte des laufenden Jahres haben laut IAB Beschäftigung und Arbeitslosigkeit wieder das Vorkrisenniveau erreicht. Dabei war die deutsche Wirtschaft im vergangenen Jahr historisch stark eingebrochen. ◀

ULTRADENT

DIE DENTAL-MANUFAKTUR



Premium
Klasse

U 1500
U 5000 S
U 5000 F



Kompakt
Klasse

U 1260
U 1301
U 1301 L/R
U 1307



Hier
finden Sie:
Dentale Qualität.
Made in Bayern.
Halle A6 Stand C 06
Fachdental-Angebote und
das ULTRADENT
Gewinnspiel
!

KFO
Klasse

easy KFO
easy KFO2



Spezial
Klasse

UD 500

Individual
Klasse

Fridolin

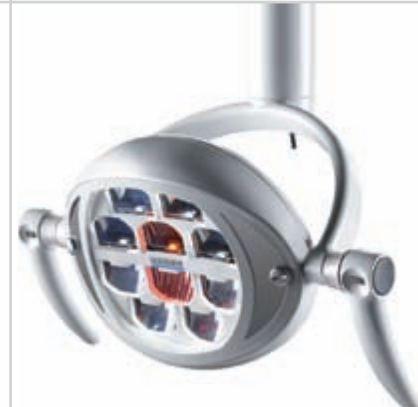
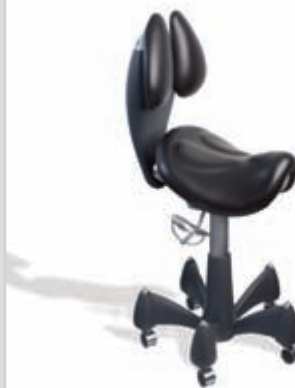


Multimedia

UV 5080
UV 5000

Zubehör

Pluto
Solaris LED



ULTRADENT

Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG

D-85649 Brunnthal • Eugen-Sänger-Ring 10

Tel.: +49 89/420 992-70 • Fax: +49 89/420 992-50



www.ultradent.de

Erleben Sie neue Maßstäbe.
Erreichen Sie neue Ziele.

LM

feel the
difference

Messeangebot
Handinstrumente 4+1
Andere Produkte -15%

Sind Ihnen die Eigenschaften der LM-Handinstrumente bereits bekannt?



Wenn nicht - die LM-Handinstrumente jetzt zum attraktiven Messepreis ausprobieren, sich überzeugen und sich für die Vortrefflichkeit begeistern!

- Ergonomisches Design
- Leichte und rutschfeste Silikonhandgriffe
- Prägnante Farben zur leichten Wiedererkennung
- Höchst beständiger LM-DuraGradeMAX Superstahl
- Präzises Kontaktgefühl und einfaches Handling

GESCHENKGUTSCHEIN*

Geben Sie diesen Gutschein bei uns ab und lassen Sie sich überraschen!

Besuchen Sie uns bei Planmeca-/LM Stand während der

- Fachdental in Leipzig
- NordDental in Hamburg
- Infodental in Düsseldorf
- Fachdental Bayern in München
- Fachdental Südwest in Stuttgart
- InfoDental Mitte in Frankfurt

*So lange der Vorrat reicht

LM-Instruments Oy

info@lminstruments.com
www.lminstruments.com

Dentale Qualität. Made in Bayern.

ULTRADENT, die Dentalmanufaktur, ist seit 86 Jahren der verlässliche Partner für die Zahnarztpraxis und steht für deutschen Erfindergeist.



■ (ULTRADENT) - Viele Ideen der Münchener Dentalmanufaktur haben neue Standards gesetzt und gelten als Vorbild. Unter der Leitung des heutigen Eigentümers, Ludwig Ostner, hat sich ULTRADENT zu einem der bekanntesten Anbieter moderner, praxisgerechter Behandlungseinheiten für alle Bereiche der Zahnheilkunde entwickelt.

Mittelständisches Familienunternehmen

Auch die Zukunft von ULTRADENT liegt in den Händen der Familie. Ludwig Johann Ostner, der Sohn des jetzi-

gen Firmenlenkers, hat, als 2. Geschäftsführer neben seinem Vater, die Verantwortung im Bereich Produktentwicklung übernommen. Das Familienunternehmen entwickelt und produziert im Stil einer Manufaktur mit hoher Fertigungstiefe dental-medizinische Geräte, die sich durch exzellente Qualität, ausgesuchte Werkstoffe und ein besonderes, praxisgerechtes Design auszeichnen.

Neue Firmenzentrale

ULTRADENT hat 2010 die neue Firmenzentrale in Brunthal bei München bezogen. Mit Vorteilen für Logis-

tik, der Zusammenlegung aller Produktionsbereiche und idealen Voraussetzungen für Entwicklung und Produktion, geht man bei ULTRADENT ganz offensiv in die Zukunft. Damit übernimmt das mittelständische Familienunternehmen wieder eine Vorreiterrolle. Für Zahnärzte und den Dentalhandel profiliert sich ULTRADENT somit als verlässlicher, innovativer und zukunftsorientierter Partner, mit dem man die eigene Praxis langfristig planen kann.

Langfristiger Dienst am Kunden

Unzählige innovative Produktideen, firmeneigene Patente und Gebrauchsmuster bedeuten technologischen Vorsprung, Exklusivität und für die Produkte höchste Zuverlässigkeit und langfristige Ersatzteilversorgung. Investitionen am Standort Deutschland in modernste Produktionstechnologien und ständige Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter lassen die Ideen und Visionen von ULTRADENT auch in Zukunft Realität werden. Alle Einheiten von ULTRADENT können sich interessierte Zahnärzte im neuen Showroom in München-Brunthal ausführlich vorstellen lassen. ◀

Abfallentsorgung ist nachweispflichtig

Unbehandelte dentale Abfälle dürfen nicht mit dem Hausmüll entsorgt werden, sondern müssen einem zertifizierten Entsorger übergeben werden.

■ (enretec) - Bei einer Praxisbegehung müssen zunehmend auch die Nachweise der ordnungsgemäßen Entsorgung vorgelegt werden. Hierbei wird z. B. geprüft, ob Abfälle wie Amalgamauffangbehälter aus den Abscheidern über ein entsprechendes Entsorgungsunternehmen entsorgt wurden. Sanktionen reichen von Bußgeldern bis hin zur Praxissschließung.

Entsorgung gefährlicher Abfälle muss nachgewiesen werden

Alle Abfälle, die als gefährlich eingestuft werden, müssen über einen zertifizierten Entsorger entsorgt werden. Zu diesen Abfällen gehören sämtliche Amalgamabfälle, also Amalgamschlamm aus Amalgamabscheidern, Amalgamkapseln, Überschussamalgam, amalgamgefüllte extrahierte Zähne und Filtersiebe aus Behandlungseinheiten.

Außerdem müssen Röntgenchemikalien gesondert entsorgt werden. Aber auch einige nicht gefährliche Abfälle sind unter bestimmten Voraussetzungen einer gesonderten Entsorgung zu-

zuführen. Es gilt der Grundsatz, gemäß § 5 des Kreislaufwirtschafts-

Hausmüll entsorgt werden, sondern muss entsprechend an ein zertifiziertes Unternehmen gegeben werden.



Spezielle Entsorgungsbehälter gewährleisten Sicherheit und minimieren die Verletzungsgefahr.

und Abfallgesetzes, dass die Verwertung der Beseitigung vorzuziehen ist. Das bedeutet, dass z. B. Röntgenbilder und Bleifolien nicht über den Hausmüll entsorgt werden dürfen, da diese zur Rohstoffrückgewinnung einer Verwertung zugeführt werden müssen.

Auch scharfe und spitze Gegenstände müssen, in Abhängigkeit von der Satzung der zuständigen kommunalen Abfallbehörde, gesondert entsorgt werden. In den meisten Kommunen darf dieser Abfall nicht über den

Pflicht zur fachgerechten Entsorgung einfach nachkommen

Über den Fachhandel können die Zahnärzte ihre Abfälle schnell, günstig und ohne Vertragsbindung entsorgen. Ganz konkret heißt das, dass der Zahnarzt oder die Helferin die Entsorgungsbehälter vom zertifizierten Entsorgungsdienstleister geliefert bekommt

und den Abholauftrag auslöst, wenn die Behälter gefüllt sind. Nach Abholung erhält die Praxis den Nachweis der ordnungsgemäßen Entsorgung, mit dem sie ihrer Dokumentationspflicht nachkommen kann.

Für die Abwicklung aller operativen Tätigkeiten ist die enretec GmbH zuständig, die von den Dentaldepots mit der Entsorgung der dentalen Abfälle beauftragt wird. Weitere Informationen sind vom dentalen Fachhandel oder unter www.enretec.de erhältlich. ◀

Halle A6 Stand A18

Die neue XO-4 Einheit - Gibt Ihnen einen Vorsprung



Free to Focus ist unser Versprechen an Sie. Die neue XO-4 Einheit lässt Ihnen freien Fokus auf Ihre spezifische Bedürfnisse für klinische Effizienz, professionelle Kompetenz, Ergonomie und Patientenpflege.

Erfahren Sie mehr über die XO-4 Kollektion.
Fordern Sie unseren neuen Katalog an:

Eurotec Dental GmbH
Forumstraße 12
41468 Neuss
Tel: 02131 - 1 333 405
www.eurotec-dental.info / info@eurotec-dental.info

XO[®]
Your focus[™]
Our solution