

Neue Unternehmensstruktur bei dental bauer

Die Standorte der dental bauer-gruppe mit Sitz im Tübingen gliedern sich ab sofort in die Bereiche Nord, Mitte und Süd.

■ (DZ today) - Die bestehenden Standorte der dental bauer-gruppe im Norden wurden zum 1. September einer übergeordneten Leitung durch Ulrich Münster überstellt. Der Betriebswirt Ulrich Münster ist seit über 20 Jahren im Dentalfachhandel tätig und koordiniert den Bereich Nord von Hamburg aus, wo zeitgleich ein neuer Standort der dental bauer-gruppe entsteht.

Get-together für die Dentalfamilie

Aus diesem Anlass und als Get-together im Vorfeld der NordDental Hamburg lud die dental bauer-gruppe am Donnerstag, dem 23. September, über 200 Partner aus der Industrie und ein Großteil der Belegschaft der Standorte im Bereich Nord ins Hamburger Gastwerk, in dem sich hanseatisches Flair mit moderner Architektur zu einem stilvollen Ambiente vereint. In diesem Rahmen konnten sich die Gäste austauschen und die Veränderungen innerhalb der dental bauer im Detail erfahren und diskutieren.

Die dental bauer-gruppe nutzte die Veranstaltung auch als Gelegenheit, der Wertschätzung, die sie ihren

Partnern und Mitarbeitern entgegenbringt, Ausdruck zu verleihen und sich für die gute Zusammenarbeit zu bedanken. Für ein positives Feedback der Gäste von dental bauer sorgte neben der exzellenten kulinarischen Versorgung auch die musikalische Untermalung des Abends. Die Gruppe Soul Melange überzeugte mit einer Mischung aus Jazz und Soul mit Klavier, Saxophon und Gesang.

Standorte werden in drei Bereiche gegliedert

Die Standorte im Bereich Nord werden durch die regionale Leitung von Herrn Münster noch enger und koordinierter besonders beim Verkauf von Investitionsgütern und dem Dienstleistungsangebot zusammenarbeiten und können schneller reagieren und effizienter voneinander profitieren. Ebenso wie im Norden werden auch die Standorte der dental bauer-gruppe in der Mitte und im Süden Deutschlands ab Oktober als geografische Bereiche organisiert. Die Leitung des Bereiches Mitte obliegt dabei ab Oktober Friedrich Sigl, Regionalleiter Bereich Süd wird Thomas Vetter. Die Gliederung der Standorte der dental bauer-gruppe in verschiedene Bereiche wird die



Abb. 1: Ulrich Münster, Regionalleiter Bereich Nord bei dental bauer, und Jochen G. Linneweh, Inhaber der dental bauer-gruppe, auf der NordDental in Hamburg am 24. September 2010. Abb. 2: Ulrich Münster wurde den Gästen von dental bauer auf einer Get-together-Veranstaltung im Vorfeld der NordDental Hamburg am 23. September vorgestellt.



Wege zu den Zahnärzten und Zahn-technikern verkürzen und die gemeinsamen Interessen der Industrie und des Fachhandels stärker vollumfänglich bündeln, um das geplante Wachstum und den gewohnten wirtschaftlichen Erfolg weiterhin sicherzustellen.

Die Eigenständigkeit und Eigenverantwortung obliegt dabei weiterhin den Niederlassungsleitern der einzelnen Standorte, deren mittelstän-

dische Unternehmensführung gewahrt bleibt.

Qualifizierte Mitarbeiter für bestmögliche Beratung

Im Zuge dieser Neuorganisation sind weitere Veränderungen innerhalb der dental bauer-gruppe auf den Weg gebracht. Weiterbildungen der Mitarbeiter sowohl in betriebswirtschaftlichen als auch in fachlichen Belangen werden kontinuierlich vorangetrieben. Parallel dazu werden

Schulungsmaßnahmen bei Azubis und Quereinsteigern den fachlichen Wissensstand der Mitarbeiter weiter verbessern. Die Leitung der Dental School obliegt Joachim von Haaren. Auch die internen Schulungen der Servicetechniker werden ausgebaut, wofür eine neue Stelle geschaffen wurde. Ab Oktober ist Herr Joachim Sydow bei der dental bauer-gruppe verantwortlich für den Gesamtbereich technischen Service/Dienstleistung und Weiterbildung. ◀◀

1,7 Mio. Deutsche machen im Herbst krank

Unglaublich: 342.000 Personen wollen dies, „da es zu dieser Zeit weniger auffällt“.



■ (pts) - Eine bevölkerungsrepräsentative Umfrage des Instituts tns emnid für das Hamburger Gruppendynamik-Institut Systema und das General-Interest-Portal webmail.de hat ergeben, dass fünf Prozent der deutschen abhängig Beschäftigten, also 1,7 Mio. Deutsche, schon jetzt planen, sich in der „dunklen Jahreszeit wegen möglicher psychischer Problemen oder Konflikten am Arbeitsplatz“ krankschreiben zu lassen, obwohl sie derzeit gesund sind.

Basis hierfür ist eine repräsentative Studie, wofür 1.000 Personen befragt wurden. Die Forscher wollten dabei wissen: „Hand aufs Herz, glauben Sie, dass Sie im Spätherbst bezie-

hungsweise Winter wegen psychischen Drucks oder Konflikten am Arbeitsplatz sich so beeinträchtigt fühlen, dass Sie sich krankschreiben lassen?“

Über drei Wochen krank ohne Krankheit

Zwei Prozent der Befragten sagten hierzu, ja, für circa drei Tage. Auf die Gesamtbevölkerung der abhängig Beschäftigten ab 14 Jahren hochgerechnet, entspricht dies 684.000 Deutschen. Weitere zwei Prozent sagten, sie würden sich im Spätherbst oder Winter für circa eine Woche krankschreiben lassen. Dies entspricht ebenfalls 684.000 Deutschen.

Für mehr als drei Wochen möchten sich im Spätherbst oder Winter 342.000 Deutsche krankschreiben lassen.

Unzufriedenheit am Arbeitsplatz Auslöser für Betrug

Als Gründe für die Krankschreibungen gaben beispielsweise ein Prozent an (entspricht 342.000 Deutschen): „Weil es zu der dunklen Jahreszeit weniger auffällt.“ Ein weiteres Prozent sagte, „um mich einem Konflikt in meiner Firma zu entziehen“ oder „da ich weiß, dass ich zu dieser Zeit unabhängig von meinem Job immer Depressionen bekomme“. Andere wiederum gaben als Grund für die Krankschreibung an, „um meinem Arbeitgeber eine auszuweichen“.

Studienleiter Dipl.-Psychologe Bernd Kielmann sagte: „Diese Ergebnisse sind erschütternd. Zeigen sie doch einerseits, wie unzufrieden viele der Beschäftigten sind, andererseits aber auch, wie wenig Rechtsbewusstsein einige in ihrer Firma haben. Schlimm ist besonders die hohe Anzahl an Personen, die ganz offensichtlich Konflikte durch Umgehungs-muster glauben lösen zu können.“

Dass sie letztlich ihren Arbeitgeber damit betrügen, scheint vielen egal zu sein.“ ◀◀

Inflation bleibt niedrig

Der Preisauftrieb in Deutschland hat sich etwas beschleunigt. Die Inflation bleibt aber dennoch niedrig.



Basiseffekte waren bereits im Mai und Juli beobachtet worden, als die Jahresteuierung jeweils auf 1,2 Prozent anzog.

Nach den Angaben waren erneut gestiegene Preise für Heizöl, Sprit und Nahrungsmittel maßgeblich für den Anstieg verantwortlich. Insgesamt bleibt die Inflation deutlich unter dem Niveau von knapp 2,0 Prozent, das die Europäische Zentralbank (EZB) als angemessen ansieht.

Keine Bedrohung in Sicht

Volkswirte sehen weder in diesem noch im kommenden Jahr Gefahren an der Preisfront. Die Commerzbank rechnet 2010 mit einer Jahresteuierung von 0,9 Prozent, für 2011 sagen sie einen Preisauftrieb von 1,4 Prozent voraus: „Die Europäische Zentralbank wird sich über Inflation bis auf Weiteres kaum Sorgen machen, sondern angesichts der teils schwachen und divergierenden konjunkturellen Entwicklung im Währungsgebiet die Leitzinsen nicht vor 2012 anheben.“

Der Chefökonom der VP Bank Gruppe, Jörg Zeuner, erklärte: „Die Geldpolitik der EZB kann expansiv bleiben. Trotz starken Wachstums im zweiten Quartal besteht nach wie vor kein Inflationsdruck.“ ◀◀

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 Germany.
Halle 4 - Stand F 26
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.

„Wir sind mehr als nur Spezialisten für die Schmerzkontrolle“

Seit 1932 produziert und vertreibt Septodont Materialien für fast alle Bereiche der zahnärztlichen Therapie und ist in Deutschland bislang in erster Linie durch seine Produkte für die Schmerzkontrolle bekannt. Oliver Schiller, CEO von Septodont, stellte uns im Interview das Unternehmen und sein breites Produktportfolio vor.

Herr Schiller, in Deutschland kennt man Septodont in erster Linie durch das Lokalanästhetikum Septanest. Welche Bereiche innerhalb der Zahnmedizin deckt das Angebot von Septodont ab?

Uns auf Septanest zu reduzieren zeigt zwar zunächst unsere Bedeutung innerhalb der dentalen Schmerzkontrolle, aber unterschätzt, dass wir in mehr als nur diesem Bereich tätig sind. Außerhalb der zahnärztlichen Anästhesie sind wir mit Produkten für die Endodontie, die restaurative Zahnheilkunde, die Parodontologie sowie die Chirurgie seit vielen Jahren am Markt. Und wir entwickeln unsere Produktportfolios ständig weiter.

Welche Bedeutung in Deutschland und weltweit haben die Produkte von Septodont?

Unser Unternehmen, 1932 gegründet, ist globaler Marktführer bei zahnärztlichen Anästhetika. In mehr als 150 Ländern haben wir die Zulassung für



unsere Produkte. Weltweit verkaufen wir jährlich über 500 Millionen Zylinderampullen. Den deutschen Markt bearbeiten wir erst seit einigen Jahren intensiv. Und das mit Erfolg. Wir haben unsere Vertriebsorganisation verstärkt, die Kontakte zu Universitäten und Meinungsbildnern ausgebaut. Wir sind unserem Ziel, auf einem der anspruchsvollsten und wichtigsten Märkte der Zahnheilkunde erfolg-

reich zu sein, näher gekommen – diesen Kurs setzen wir auch weiterhin fort.

Welches Know-how versammeln Sie in Ihrer F/E-Abteilung, und wie gewährleisten Sie, immer auf dem aktuellen Stand der Wissenschaft zu sein?

60 unserer 1.000 Mitarbeiter befassen sich mit der Forschung und Entwicklung unserer Produkte. Wir investieren Jahr für Jahr rund sieben Prozent unseres Umsatzes, um Ideen und Konzepte in marktfähige Produkte für die Zahnarztpraxis umzusetzen. Wir sind mit Forschungszentren auf drei Kontinenten in Frankreich, USA, Kanada und Indien vertreten.

Seit der Unternehmensgründung ist der Bereich Forschung und Entwicklung ein sehr wichtiger Schwerpunkt in unserem Unternehmen. Wir investieren überproportional in diesen Bereich. Nur so können wir unsere Vision verfolgen, ein weltweit erfolgreiches Dentalunternehmen zu sein, das

auch über die dentale Schmerzkontrolle hinaus Stärken besitzt.

Welche Produktneuerheiten z.B. im Bereich der restaurativen Zahnheilkunde sind momentan in Deutschland von Septodont erhältlich und was wird noch zu erwarten sein?

Mit N'Durance und Racegel haben wir im März dieses Jahres zwei außergewöhnlich innovative Produkte eingeführt. N'Durance, als Ergebnis der Nano-Dimer-Technologie, ist ein neues Komposit, das eine hervorragende Biokompatibilität aufgrund der hohen Monomerumwandlung mit einer optimalen Handhabung vereint.

Racegel verblüfft als neues Retraktionsmaterial, das, als Thermogel entwickelt, zur Einfachheit bei der Retraktion führt. Bei Raumtemperatur ist das Gel flüssig. Kommt es mit Oralgewebe in Verbindung, wird es gelartig. Damit kann, ohne Druckausübung, Platz im Sulkus geschaffen werden. Umgekehrt funktioniert es genauso: Beim Abspülen mit kaltem Wasser verflüssigt Racegel wieder und kann problemlos aus dem Mundraum entfernt werden. Zur IDS 2011 werden wir ein revolutionäres Produkt für die moderne Zahnheilkunde im deutschen Markt einführen: Biodentine, ein bioaktiver Dentinersatz.

Herzlichen Dank, Herr Schiller.

Septodont GmbH

Felix-Wankel-Str. 9
53859 Niederkassel
Tel.: 02 28/9 71 26-0
Fax: 02 28/9 71 26-66
E-Mail: info@septodont.de
www.septodont.de

Stand: A74



Reuss Einrichtungen erhält Zertifikat Qualitätsmanagement

Dunninger Unternehmen auch in der Krise erfolgreich – Spezialist für Arztpraxen und Apothekeneinrichtungen.

■ (Reuss) – Die Firma Reuss Einrichtungen GmbH in Dunningen hat das Zertifikat „Qualitätsmanagement nach DIN EN ISO 9001“ erhalten. Damit wird die optimale Prozessqualität innerhalb des Unternehmens bestätigt. Seit 2005 produziert Reuss am neuen Standort in Dunningen, trotz des wirtschaftlich schwierigen Umfelds ist die Auftragslage sehr gut.

QM-Vorgaben erfüllt

Bei der feierlichen Übergabe Ende August in den Reuss-Geschäftsräumen betonte Frau Hertle von der ZDH-ZERT GmbH (Zertifizierungsorganisation des Deutschen Handwerks), dass der Betrieb die wirksame Einführung eines Qualitätsmanagementsystems nach DIN EN ISO 9001:2008 im Audit erfolgreich unter Beweis gestellt hat.

Seit Jahren schon arbeitet Reuss sowohl im Bereich Verwaltung als auch in der Produktion nach den QM-Vorgaben und optimiert laufend die Pro-

zesse. Dies beginnt beim telefonischen Kundenkontakt und setzt sich über Abläufe in der Verwaltung bis zur Fertigung in der Schreinerei und der Montage der Einrichtungen beim Kunden fort. Im vergangenen Jahr wurde das Einzelunternehmen in eine GmbH umgewandelt.

Langfristig kundenorientiert

Mit dem prozessorientierten Qualitätsmanagementsystem stellt Reuss zum Beispiel eine konsequente Ablauforganisation langfristig sicher. Das QM-Zertifikat verlangt, dass das Vertrauen der Kunden in die Qualitätsfähigkeit aufrechterhalten wird und sie mit den Leistungen zufrieden sind. „Für unser Unternehmen sind dies Grundanforderungen, die wir als Basis einer erfolgreichen Arbeit se-



hen“, unterstreicht Geschäftsführer Rüdiger Reuss. Deshalb stelle es auch kein Problem dar, dass das Zertifikat jedes Jahr bei einer Nachprüfung bestätigt werden müsse.

Praxiseinrichtungen ist ein wichtiger Schwerpunkt

Der Erfolg gibt dem Unternehmer Recht: Auch in Krisenzeiten musste Reuss Einrichtungen weder Kurzarbeit anmelden noch Personal abbauen – im Gegenteil: Inzwischen sind rund 30 Mitarbeiter, darunter fünf Auszubildende, bei Reuss beschäftigt.

Der Betrieb hat sich auf die Planung und hochwertige Einrichtung von Apotheken, Arztpraxen und Ladengeschäften spezialisiert und beliefert Kunden im gesamten süddeutschen

Raum sowie im benachbarten Ausland. Eine Innenarchitektin entwirft die individuellen Gestaltungskonzepte für das jeweilige Objekt.

Den größten Teil des Umsatzes erwirtschaftet der Betrieb in den Kernkompetenzfeldern Praxiseinrichtungen und Apothekengestaltung. Darüber hinaus konzipiert und realisiert die Firma Reuss Wohn- und Kücheneinrichtungen im privaten Bereich.

Kreativität, Qualität, Zuverlässigkeit und Innovationskraft, darin sieht Rüdiger Reuss die Grundlage für das kontinuierliche Wachstum seines Unternehmens.

Über 20 Jahre Erfolg

Vor 21 Jahren hat sich Rüdiger Reuss mit der Übernahme einer Schreinerei

in Alpertsbach selbstständig gemacht. Anfang der 90er-Jahre entschloss sich der Jungunternehmer zum Neubau einer Werkstatt mit 950 Quadratmetern in Tennenbronn.

Eine Zäsur war der Brand des Firmengebäudes nach einer Brandstiftung im Jahr 2004, nach der die Entscheidung für einen Neubau in Dunningen fiel. Für den neuen Standort sprach auch die Anbindung an die Autobahn und damit die Nähe zu den Kunden.

Seit 2005 wird in der neuen Werkstatt gefertigt, in repräsentativen Ausstellungsräumen können seither auch die Produkte ansprechend präsentiert werden. 300 Quadratmeter stehen dafür in dem futuristisch anmutenden Verwaltungsgebäude zur Verfügung. ◀

ANZEIGE

today
DENTALZEITUNG

Doppelt profitieren!
Abonnieren Sie den kostenlosen ZWP online-Newsletter am Stand der DENTALZEITUNG today und gewinnen Sie ein iPad!

ipad.dz-today.info

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

Carestream Dental mit neuem Führungsmitglied

Frank Berlinghoff hat bei Carestream Dental die Marketingleitung Kodak Dental Systems für die Regionen Europe, Africa und Middle East (EAMER) übernommen.

■ (Pfadfinder Kommunikation) - Berlinghoff verfügt über mehr als 20 Jahre Dentalerfahrung in leitenden Positionen nationaler und internationaler Dentalunternehmen. Der studierte Physik-Ingenieur war u.a. in verschiedenen Tätigkeiten bei KaVo beschäftigt und unterhält langjährige Kontakte zu den deutschen Dental-Universitäten. Gemeinsam mit Dave Pullen (General Manager EAMER), Nicola Gizzi (Sales & Service



Director) und Frank Bartsch (Trade Marketing Manager) wird Berlinghoff seine Kompetenzen dafür nutzen, Carestream Dental mit seinen vielseitigen Angeboten rund um bildgebende Verfahren auch in Zukunft erfolgreich am Markt zu positionieren. „Ich freue mich, meine Dentalerfahrungen bei Carestream Dental einzubringen und den Zahnärzten

in Sachen Diagnose mit unseren Produkten eine bestmögliche Auflösung zu ermöglichen“, so Berlinghoff selbst. Carestream Dental beschäftigt im Dentalbereich 1.200 Mitarbeiter und ist in mehr als 150 Ländern aktiv. Zum Unternehmen gehört auch einer der weltweit führenden Entwickler für digitales Röntgen, die Trophy Radiologie S.A. in Paris, in deren Labors Forschung und Innovation des Unternehmens beheimatet sind. Hier werden jährlich 20.000 intraorale Sensoren, 10.000 intraorale und 3.000 extraorale Röntengeräte gefertigt. Alle Produkte für den dentalen

Bereich werden exklusiv unter der Marke Kodak Dental Systems vertrieben. ◀◀

Carestream Dental Deutschland GmbH

Hedelfinger Straße 60, 70327 Stuttgart

Tel.: 07 11/2 07 07-3 06

Fax: 07 11/2 07 07-3 33

E-Mail: europedental@cshdental.com

www.kodakdental.com

Stand: B62

ANZEIGE

DENTALZEITUNG

B | V | D

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

AKTUELL >> INFORMATIV >> UNVERZICHTBAR

PROBIEREN SIE JETZT!

Bestellung auch online möglich unter:
www.oemus.com/abo

Patientenberatung durch GKV



■ (BZÄK) - Am 29. September fand im Gesundheitsausschuss des Bundestages die öffentliche Anhörung zum Arzneimittelmarktneuordnungsgesetz (AMNOG) statt. Mit dem AMNOG-Gesetzgebungsplan soll auch die Unabhängige Patientenberatung Deutschland (UPD) zu einer Regelleistung für die Versicherten werden. Ab Januar 2011 werden Einrichtungen zur unabhängigen Verbraucher- und Patientenberatung dauerhaft durch den GKV-Spitzenverband finanziert.

Unabhängige Beratung muss unabhängig finanziert werden

Die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) begrüßt diesen überfälligen Schritt als Baustein zur Stärkung der Mündigkeit der Patienten, bedauert allerdings, dass die Finanzierung aus den Mitteln des GKV-Spitzenverbands erfolgen soll. Nach Auffassung von Dr. Dietmar Oesterreich, Vizepräsident der Bundeszahnärztekammer, „... setzt eine unabhängige Beratung auch eine unabhängige Finanzierungsgrundlage voraus, beispielsweise aus Steuermitteln.“

Keine Konkurrenz zu Beratung der Kammern

Die Bundeszahnärztekammer möchte eindringlich darauf hinweisen, die Beratungsangebote der Unabhängigen Patientenberatung nicht in Konkurrenz zu vorhandenen Beratungsstrukturen der Kammern zu stellen. Dr. Oesterreich hierzu: „Ziel muss es sein, dass sich der bei den einzelnen Beratungsträgern vorhandene Sachverstand zum Nutzen der Patienten ergänzt. Wir setzen daher klar auf unsere Kooperation mit dem zukünftigen Träger der Unabhängigen Patientenberatung.“

Der Ratsuchende profitiert

Die Bundeszahnärztekammer und die Unabhängige Patientenberatung Deutschland haben Ende Mai 2010 eine Kooperationsvereinbarung unterzeichnet. Ziel dieser Zusammenarbeit ist es, Erfahrungen über die jeweilige Patientenberatungsarbeit auszutauschen. Damit sollen die vorhandenen Angebote - zum Nutzen der Ratsuchenden - verbessert werden. ◀◀

Labor/Praxis _____

Name _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

Ja, ich möchte das Probeabo beziehen. Bitte liefern Sie mir die nächste Ausgabe frei Haus.

Soweit Sie bis 14 Tage nach Erhalt der kostenfreien Ausgabe keine schriftliche Abbestellung von mir erhalten, möchte ich die **DENTALZEITUNG** im Jahresabonnement zum Preis von 34,- € inkl. gesetzl. MwSt. und Versand beziehen. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Datum/Unterschrift _____

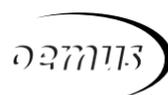
OEMUS MEDIA AG

Abonnement-Service
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-2 00
Fax: 03 41/4 84 74-2 90
E-Mail: grasse@oemus-media.de
www.oemus.com

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

Unterschrift _____

DZ today 6/10



Zähne zeigen im Internet

Hinter Facebook verbirgt sich eine Seite, auf der persönliche Profile angelegt werden. Die Facebook-Nutzer laden Dateien hoch, tauschen sich untereinander aus und vernetzen sich miteinander.

■ (proDente) - Facebook hat nach eigenen Angaben in Deutschland 10 Mio. Nutzer. Ein Beleg dafür, dass Internetnutzer ihre Aktivitäten aktuell in die sozialen Netzwerke verlagern. Der Effekt: Facebook generiert heute schon mehr Besuche auf Webseiten als Google. Selbst ein inhaltlich reduziertes Portal wie Twitter wird mittlerweile von 1,8 Mio. Menschen gesehen.



weile etabliert sich eine Werbemöglichkeit auf Facebook, die sogar soziodemografische Recherchen zulässt.

Tipps für den Start

Kontakte kommen auch über Facebook nicht von alleine zu einer neuen Profilseite. Hier können zu Beginn Mitarbeiter oder Freunde weiterhelfen. Aber auch andere Zahnärzte oder Zahntechniker sowie die Mitarbeiter von Dentalindustriefirmen sind gerne bereit, sich mit der neuen Seite zu vernetzen.

Wer nach den ersten Schritten die Facebook-Seite mit Leben erfüllt hat, sollte den Auftritt in die komplette Online- und Offline-Kommunikation einfließen lassen. In die Signatur einer E-Mail gehört dann selbstverständlich auch die Adresse des Facebook-Accounts.

Vieles geht auf Facebook ohne Mediabudget. Das ist in der Probephase ein klarer Vorteil. Wenn nach ein paar Monaten ein Nutzen erkennbar ist, kann in einem zweiten Schritt auch eine werbliche Aktion folgen, die dann allerdings kostenpflichtig ist. Die wichtigste Regel: Ein Engagement auf Facebook kostet Zeit. Wer also keine Zeit in seinen Auftritt investieren will, sollte sich kein Profil einrichten. In der Regel genügen zu Beginn ca. 30 bis 60 Minuten pro Woche. ◀

Facebook ermöglicht seinen Nutzern, Bilder und Videos hochzuladen oder auf Veranstaltungen hinzuweisen. Zu bestimmten Themen können eigene Gruppen gegründet werden. Über die Pinnwand lassen sich schnell Nachrichten im eigenen Netzwerk verbreiten, die direkt nach dem Login angezeigt werden. Die Nutzer - und dazu gehören schon eine Reihe von Zahnärzten und Zahntechnikern - legen im ersten Schritt eine eigene Profilseite in Facebook an. Das ist kostenlos und mit geringen Vorkenntnissen ohne die Hilfe Dritter möglich. Danach liegt es nahe, einmal die Profile anderer Zahnärzte oder Zahntechnikermeister zu suchen und sich ein paar Ideen abzugucken. Das gelingt mit der Suchfunktion und Begriffen wie „Zahnarzt“ oder „Zahntechniker“. Um den Charakter des Profils erkennbar zu machen, muss die Facebook-Seite mit relevantem Inhalt gefüllt werden. Welche Informationen angegeben oder hochgeladen werden, entscheidet je-

der Nutzer selbst. Vorab sollte nurentschieden werden, ob die Seite privat oder betrieblich genutzt werden soll. Soll das Profil ein Teil der Kommunikation des Labors oder der Praxis sein, schließt das private Ansichten oder Fotos eher aus



Facebook lokal?

Doch das eigentliche Interesse für Praxen und Labore besteht naturgemäß in der Ansprache lokaler Internetnutzer.

Erste Praxisbeispiele, überwiegend aus dem englischsprachigen Raum, zeigen, dass es auch lokalen Unternehmen gelingt, potenzielle Kunden anzusprechen. Mittler-

Baden-Württembergs Wirtschaft brummt

Mit einer Steigerung des BIP um fünf Prozent im ersten Halbjahr 2010 weist Baden-Württemberg das größte Wirtschaftswachstum Deutschlands auf.



■ (dpa/stuttgarter-nachrichten.de) - Nirgendwo sonst in Deutschland brummt die Wirtschaft wieder so wie in Baden-Württemberg. Im ersten Halbjahr 2010 legte das Bruttoinlandsprodukt (BIP) preisbereinigt um fünf Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum zu, teilte die Präsidentin des Statistischen Landesamtes, Carmina Brenner, in Stuttgart mit.

Auf Platz zwei landete das Saarland (plus 4,9 Prozent), auf Rang drei Rheinland-Pfalz (plus 4,5 Prozent). Am geringsten schnellte die Wirtschaftsleistung nach

Angaben der Statistiker in Mecklenburg-Vorpommern und Schleswig-Holstein nach oben (plus 0,6 Prozent). Damit lagen diese Länder weit unter dem bundesweiten Wert. In Deutschland stieg das BIP real, also um die Teuerung bereinigt, um 3,1 Prozent. Dabei fiel das Wachstum in den alten Bundesländern mit 3,2 Prozent kräftiger aus als in den neuen Bundesländern (2,2 Prozent).

Export als Wachstumsmotor

In Baden-Württemberg wird der Aufwärtstrend vor allem von der Erholung

der im Krisenjahr 2009 stark gebeutelten Industrie getragen. Im ersten Halbjahr 2010 übertrafen die Auftragseingänge das Vorjahresergebnis um 29 Prozent. Dabei war der Export wichtigster Wachstumsmotor.

Im vergangenen Jahr hatte Baden-Württemberg mit dem stärksten Konjunkturunbruch in der Geschichte des Landes zu kämpfen. „Mit ihrer expansiven Halbjahresentwicklung hat die baden-württembergische Wirtschaft die Phase der Rezession hinter sich gelassen“, teilte Brenner mit.

Wachstumstreiber bei den Industriebranchen war vor allem der im Land besonders wichtige Fahrzeugbau. Die preisbereinigten Umsätze legten in den ersten sechs Monaten hier um mehr als ein Drittel zu. Beim Maschinenbau ist die Entwicklung noch verzögert, die Erlöse legten um drei Prozent zu. Insgesamt kletterten die Industrieumsätze um 14 Prozent. „Unsere Wirtschaft hat kräftig Gas gegeben und den Aufschwung spürbar beschleunigt“, sagte Wirtschaftsminister Ernst Pfister (FDP). „Für die Unternehmen zahlt es sich jetzt aus, dass sie ihre Belegschaften in der Krise gehalten und für den Aufschwung fit gemacht haben.“ ◀

EINRICHTUNGEN

Kreative Planung, perfekte Ausführung – auf uns ist Verlass.

FACHDENTAL Südwest
29./30.10.2010
Halle 4, Stand E53

www.reuss-einrichtungen.de

Zeit
um uns
kennen-
zulernen!

Willkommen...

...beim Spezialisten für individuelle Einrichtungskonzepte, die ebenso schön wie funktional und ergonomisch durchdacht sind.

Unsere Erfahrung beruht auf einer Vielzahl von Projekten im Bereich Zahnarztpraxen, Tageskliniken und Krankenhäuser, die wir von der Planung bis zur Umsetzung realisieren.

Vereinbaren Sie einen Termin mit uns.

Rüdiger Reuss
mit Team

Reuss Einrichtungen GmbH
Steinbeisstr. 1 · 78655 Dunningen
Tel.: +(49) (0) 74 03/92 02 - 0
Fax: +(49) (0) 74 03/92 02 - 21

Landesbank Baden-Württemberg unter Druck

Die neuen Finanzregeln, nach denen Banken weltweit ihre Geschäfte mit mehr Eigenkapital absichern müssen, treffen die LBBW hart.



■ (stuttgarter-nachrichten.de) – Weltweit müssen die Banken in Zukunft ihre Geschäfte mit mehr Eigenkapital absichern. Damit soll verhindert werden, dass ein Institut bei Verlusten ins Wanken gerät und erneut Steuerzahler für fehlgeschlagene Spekulationen geradestehen müssen, wie es bei der Finanzkrise der Fall war. Bevor der Staat einspringt, müssen Banken ihr Eigenkapital nut-

zen. Künftig müssen Kreditinstitute ihr Geschäft mit sieben Prozent hartem Kernkapital – also Aktien und Gewinnrücklagen – unterlegen. Bisher sind es zwei Prozent.

LBBW trifft die Entscheidung besonders hart

Während die Privatbanken damit leben können, hadern die Landesbanken mit den Vorschriften. Denn ihr

Kapital besteht zu einem erheblichen Teil aus stillen Einlagen, die künftig nicht mehr zum Kernkapital gezählt werden. Dadurch sind sie gezwungen, Kernkapital aufzubauen, um den Anforderungen zu entsprechen. Der deutschen Delegation beim Treffen der 27 wichtigsten Wirtschaftsländer in Basel sei es nicht gelungen, sich für die Besonderheiten des deutschen Bankensystems erfolgreich einzusetzen, so der Bundesverband Öffentlicher Banken. Er vertritt unter anderem die Landesbanken.

Bei der LBBW, deren stille Einlagen einen Anteil von 30 Prozent ausmachen, kommt verschärfend hinzu, dass sie auf Geheiß der EU in eine Aktiengesellschaft (AG) umgewandelt werden soll. Für eine AG aber gelten kürzere Fristen, in denen die Regeln umgesetzt werden müssen. Somit ist der Druck auf die LBBW besonders hoch. Hilfreich ist für sie, dass sie einen großen Teil ihrer riskanten Positionen loswerden will, was den Bedarf an Eigenkapital verringert. ◀

Junge Praxen müssen wachsen dürfen

Ein neues Grundsatzurteil besagt, dass es Praxen mit Wachstumspotenzial ermöglicht werden muss, ihren Umsatz zu steigern.

■ (Dr. Schinnenburg) – Das Bundessozialgericht (BSG) hat in einem neuen Urteil erneut entschieden, dass Honorarverteilungsregelungen so gestaltet werden müssen, dass junge und unterdurchschnittliche Praxen bis zum Durchschnitt der Fachgruppe wachsen können müssen (Az. B 6 KA 1/09 R). Das Gericht hat diesen Grundsatz, der bisher nur für einzelne Aspekte der Honorarverteilung bestätigt wurde, mit diesem Urteil zum allgemeinen Grundsatz erklärt.

hatte, wurde ihm nur ein Teil dieser Steigerung vergütet. Dies hat das BSG nicht gebilligt.

Gerade junge Praxen müssen zum Durchschnitt aufschließen können

Das BSG hat entschieden, dass es zwei Gruppen von Vertragsärzten gebe, denen es ermöglicht werden müsse, ihren Umsatz bis zum Durchschnitt ihrer Fachgruppe zu steigern: Den jungen Praxen und denen mit unterdurchschnittlichem Umsatz.

Als junge Praxen gelten dabei solche, die erst drei bis fünf Jahre bestehen. Diese beiden Gruppen werden vom BSG allerdings insofern unterschiedlich behandelt, als junge Praxen sofort zum Durchschnitt aufschließen dürfen, während länger bestehenden Praxen nur ermöglicht werden muss, über einen Zeitraum von fünf Jahren den Durchschnitt zu erreichen.

Bedeutung für die Zahnmedizin

In diesem Zusammenhang ist noch auf zwei Dinge hinzuweisen: Zunächst muss der zu ermöglichende Zuwachs auf Fallzahlsteigerungen beruhen, d.h. es werden nur diejenigen (Zahn-)Ärzte geschützt, die bei den Versicherten gut ankommen und dadurch ihre Fallzahl steigern, nicht diejenigen, die aus einem gleichbleibenden Patientenstamm mehr Umsatz generieren.

Zum anderen kann sich die K(Z)V nicht damit begnügen, junge und unterdurchschnittliche Praxen auf Härtefallregelungen im Honorarverteilungsvertrag zu verweisen, die dem Vorstand erlauben, Sonderregelungen zu treffen.

Solche Sonderregelungen können nur für atypische Fälle gelten, nicht jedoch für typische Fälle wie junge oder unterdurchschnittliche Praxen. Deren Schutz muss im Honorarverteilungsvertrag selbst verankert sein. ◀

Honorarverteilungsvertrag vergütete nur einen Teil der Umsatzsteigerung

Im konkreten Fall hatte sich ein Internist 2004 niedergelassen. Ab 2005 galt für ihn ein neuer Honorarverteilungsvertrag, der festlegte, dass Änderungen der Fallwerte gegenüber dem Vorjahr nur in begrenztem Umfang berücksichtigt werden. Da nun der frisch niedergelassene Internist in seinem zweiten Jahr eine erhebliche Steigerung seines Praxisumfanges gegenüber seinem ersten Jahr zu verzeichnen



Rekordausgaben für Arznei

Der Anstieg der Arzneimittelausgaben hat sich trotz der Spargesetze ungebremsst fortgesetzt.

■ (dpa) – Die Medikamente-Kosten für die gesetzlichen Krankenkassen stiegen im vergangenen Jahr um 4,8 Prozent auf 32,4 Milliarden Euro. Das geht aus dem in Berlin präsentierten Arzneiverordnungs-Report 2010 hervor. Nach Angaben der Herausgeber könnten 9,4 Milliarden Euro im Jahr gespart werden. Denn in Deutschland seien patentgeschützte Arzneimittel und Nachahmer-Medikamente (Generika) 50 bis 100 Prozent teurer als in anderen europäischen Ländern.

Seit 1993 seien die Umsätze der Patent-Arzneimittel von 1,6 auf 13,2 Milliarden Euro angestiegen. Vor drei Jahren

seien zwar erstmals Höchstbeträge für diese teuren Mittel eingeführt worden. Doch geändert habe sich nichts. Derzeit plant die Koalition eine Nutzenbewertung für diese Patent-Arzneimittel, die zur Grundlage für Rabattverhandlungen zwischen Kassen und Herstellern gemacht werden soll. ◀



Starke Gesundheitswirtschaft

Wirtschaftsminister Brüderle: „Internationale Wettbewerbsfähigkeit und Innovationspotenziale sind der Weg zur Leitbranche!“



noch einige Weichenstellungen erforderlich sind.“

Export und Innovationen stärken

Notwendige Voraussetzungen für weitere Wachstumsschübe in der Gesundheitswirtschaft seien insbesondere die Stärkung der Exportaktivitäten und der Innovationsfähigkeit sowie der Ausbau der informationstechnologischen Infrastruktur. In diesen Bereichen wird das Bundeswirtschaftsministerium die Wirtschaft unterstützen und flankieren – wobei die Verantwortung für die Bildung von Netzwerken und Kooperationen in erster Linie bei den Unternehmen selbst liegt.

■ (BMWi) – Der Bundesminister für Wirtschaft und Technologie, Rainer Brüderle, hat in Berlin anlässlich des zweiten Gesundheitswirtschaftskongresses des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie „Innovation und Wachstum – die deutsche Gesundheitswirtschaft auf dem Weg zur Leitbranche“ Anfang Oktober in einer Grundsatzrede die herausgehobene Rolle der deutschen Gesundheitswirtschaft betont. An dem Kongress nahmen rund 200 Vertreter von Unternehmen, Verbänden und Institutionen der Gesundheitswirtschaft teil.

Gesundheitswirtschaft nimmt Spitzenplatz in Deutschland ein

Bundesminister Brüderle: „Mit einer Wirtschaftsleistung von rund zehn Prozent Anteil am Bruttoinlandsprodukt und mehr als fünf Millionen Arbeitsplätzen hat die deutsche Gesundheitswirtschaft längst einen Spitzenplatz unter den deutschen Branchen erreicht. Sie hat das Zeug zur Leitbranche, auch wenn dafür

Bundesminister Brüderle: „Die Branche ist sehr fragmentiert. Deswegen sind zum Beispiel Infrastruktur-Lösungen für den Export für kleine und mittlere Unternehmen oft nur schwer realisierbar. Auch ist es für KMU und Start-Up's nicht immer einfach, den Marktzugang für Innovationen effektiv zu gestalten.“

Gesundheitswirtschaft soll in der ersten Liga spielen

Für den Bereich der Exportförderung kündigte Bundesminister Brüderle an, dass bei den Außenhandlungsexperten der Germany Trade & Invest (GTAI) zukünftig spezielle Expertise für die Gesundheitswirtschaft ausgebildet werde. Ziel sei, dass die deutsche Gesundheitswirtschaft auch in Zukunft beim Export in der ersten Liga spiele. ◀

Bildquelle: BMWi/Chaperon

Messerabattz

Innovative Produkte für die Zahnmedizin und Zahntechnik

Vollautomatisch, einfach und präzise abformen. Nutzen Sie die Komplettpakete zum Vorteilspreis!

betasil[®] PUTTY SOFT VARIO 5:1

Shore A 60 in der innovativen Vollkartusche ist anwendbar in allen handelsüblichen Anmischgeräten für 5:1 Kartuschen und bietet einfachstes Handling und höchste Wirtschaftlichkeit.



betasil[®] LIGHT VARIO

bietet hohe Präzision und Sicherheit dank des hervorragenden Rückstellvermögens, sehr guter Reißfestigkeit und abgestimmter Hydrophilie.



algistar[®] chromatic FAST SET

High-Tech Alginate mit Farbindikator. Mundverweildauer: 40 Sekunden Gesamtabbindezeit: 2 Minuten



betasil[®] IMPLANT VARIO **NEW!**

Monophasenmaterial der neuesten Generation speziell auf die Anforderungen für Implantat-/Transferabformungen abgestimmt; Sehr gute Standfestigkeit; Hohes Fließvermögen unter Druck; Ausgeprägte Hydrophilie



betasil[®] VARIO IMPLANT 5:1
2x 380 ml Kartuschen inkl. 1 Fix cap
REF 85129 **89,95 €**
normaler Preis: 106,10 €

betasil[®] VARIO IMPLANT,
2x 50 ml Kartuschen inkl. 6 Mixing Tips
REF 82509 **30,95 €**
normaler Preis: 35,35 €

49,95 €
normaler Preis: 70,35 €

Komplettpaket beinhaltet:
betasil[®] VARIO PUTTY SOFT 5:1, 1x 380 ml Kartusche inkl. 10 Mixing Tips und 1 Fix cap plus 1 Kartusche betasil[®] VARIO LIGHT plus 1x 450 g Beutel algistar chromatic FAST SET, inkl. Messbesteck
REF 85101/1

Für jeden Biss das richtige Material!

4+2

GRATIS RABATZ

71,65 €
normaler Preis: 107,50 €

granit 3D PERFECT

Speziell für CAD/CAM Systeme entwickeltes Material mit hoher Standfestigkeit, feiner Zeichnungsschärfe, schneller, hoher Endhärte Shore D 45; Abbindezeit: nur 60 Sekunden; Farbe: gelb. Zusätzlicher Einsatz von Puder entfällt.

4x 50 ml Kartuschen, inkl. 36 Mixing Tips
plus 2x Kartuschen gratis
REF 86535/A



granit D45 PERFECT

Gesamtabbindezeit: 60 Sekunden; Endhärte: Shore D 45
Farbe: türkis

4x 50 ml Kartuschen, inkl. 36 Mixing Tips
plus 2x Kartuschen gratis
REF 86505/A

Höhere Endhärte, optimale Transparenz

kristall A 70 PERFECT

Gesamtabbindezeit: 90 Sekunden; Endhärte: Shore A 70
Farbe: transparent

4x 50 ml Kartuschen, inkl. 36 Mixing Tips
plus 2x Kartuschen gratis
REF 86576/A

59,10 €
normaler Preis: 88,65 €

Kombinieren Sie selbst – Wisch- und Sprühdeseinfektion zu attraktiven Preisen!

Dentalrapid[®] CD alkoholfreie Schnelldeinfektion, ideal für Leder, Kunstleder, Acrylglas; HBV/HIV/BVDV/Vakzina/H1N1, fungizid, bakterizid: 1 Minute Aldehyd-, phenolfrei.

Kombipaket 1
10 L Dentalrapid[®] CD plus System-Set, alkoholfreie Schnelldeinfektion, System-Set: DryWipes Box inkl. 250 Tücher
REF 310/1

69,40 €
normaler Preis: 102,75 €



VAH/DGHM gelistet



GRATIS RABATZ



VAH/DGHM gelistet

Dentalrapid[®] AF Sommerfrische; Schnelldeinfektion auf Alkoholbasis, HBV/HCV/HIV/BVDV/Vakzina/H1N1: 30 Sekunden/tuberkulozid, fungizid, bakterizid: konz. 1 Minute

Kombipaket 2
10 L Dentalrapid[®] AF plus System-Set, System-Set: DryWipes Box inkl. 250 Tücher
REF 051/1

69,40 €
normaler Preis: 102,75 €

20 L + 10 L gratis

10 L Dentalrapid[®] AF Neutral REF 091
10 L Dentalrapid[®] AF Lemon REF 099
10 L Dentalrapid[®] AF Fruit REF 041
10 L Dentalrapid[®] AF Flower REF 051

10 L Dentalrapid[®] CD REF 311
138,80 € normaler Preis: 208,20 €

GRATIS RABATZ

Just Scan – Your scanner will love it!

gammasil[®] TEC 3D PERFECT

TEST-PACK* 2x 5 kg 159,00 €

(BASE+KAT)
plus TEST-KIT mit 2x 420 ml im Wert von 40,90 €
REF 81035/1

GRATIS RABATZ



Scanbares Knetsilikon, additionsvernetzend (1:1) für die puderfreie optische 3D-Registrierung und Datenerfassung im CAD/CAM/CIM-Bereich; Endhärte: Shore A 95

29,90 €
normaler Preis: 35,50 €

CAD/CAM NEW!

gingiva MASK 3D

Scanbares Präzisionssilikon, additionsvernetzend, zur Herstellung beschleifbarer Zahnfleischmasken. gingiva MASK 3D bietet sehr gute Fließigenschaften und hohe Endhärte. Das Material eignet sich insbesondere für die Anfertigung von Zahnfleischmasken mittels „Direkter Methode“ in der Implantatprothetik.

2x 50 ml gingiva MASK 3D plus 12 Mixing Tips, gelb
REF 32535

Überzeugen Sie sich selbst! Jetzt ohne Risiko testen. Volles Rückgaberecht innerhalb von 4 Wochen.

alphasil[®] TEC und gammasil[®] TEC – Laborprodukte PERFECT in Qualität und Preis!

Halle 4, Stand-Nr. D11

alphasil[®] PERFECT TEC A 95

TEST-PACK* 1x 10 kg 79,95 €

plus TEST-KIT mit 1,6 kg inkl. 1x 35 ml Activator paste speed, DBTL-Frei im Wert von 22,55 €
REF 471064/2
auch erhältlich in Shore A 85

GRATIS RABATZ



alphasil[®] PERFECT TEC A95, C-Silikon, hitzebeständig, Shore A 90 schon nach 5 Minuten, Endhärte Shore A 95 nach 15 Minuten

gammasil[®] PERFECT TEC A 95

TEST-PACK* 2x 5 kg 159,80 €

(BASE+KAT)
plus TEST-KIT 2x 420 ml im Wert von 36,80 €
REF 81049/2
auch erhältlich in Shore A 85

GRATIS RABATZ



gammasil[®] PERFECT TEC A95, A-Silikon, kochfest, Shore A 90 schon nach 5 Minuten, Endhärte Shore A 95 nach 15 Minuten

müller-omicron DENTAL

Schlosserstraße 1 · 51789 Lindlar
Telefon: +49 (0) 2266 47420
www.mueller-omicron.de

* Bei Nichtgefallen senden Sie einfach das angebrochene TEST-KIT und die Großpackung an uns zurück. Wir erstatten Ihnen dann den vollen Kaufpreis. Angebrochene Großpackungen können nicht zurückgegeben werden. Abwicklung erfolgt über Ihr Dental-Depot. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Müller-Omicron GmbH & Co. KG. Angebote gültig vom 15.09.2010 bis 30.11.2010 oder solange der Vorrat reicht.

Müller-Omicron GmbH & Co. KG – Hersteller von Präzisionssilikonen und Desinfektionsmitteln.

GUTSCHEIN
Gegen Abgabe dieses Gutscheins am Messestand Halle 4, Stand-Nr. D11, erhalten Sie 1 Flasche Dentalrapid[®] CD Schaumdesinfektion **GRATIS**