

# ZT SERVICE

## Dentaurum macht sich stark für krebskranke Menschen

129 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Dentalunternehmens Dentaurum ließen sich im Dezember 2002 als potenzielle Stammzellspender in die Deutsche Knochenmarkspenderdatei aufnehmen, um einem an Leukämie erkrankten Kollegen und anderen Patienten zu helfen. Nun trägt die Aktion erste Früchte: Mirijam Lovric, Medizinproduktberaterin im Vertrieb, spendete im März 2005 Stammzellen und gab damit einer Patientin die Chance auf ein zweites Leben

„Als ich erfuhr, dass ich als Spenderin für eine Patientin in Frage komme, habe ich mich gefreut“, erinnert sich Mirijam Lovric, „aber ich war im ersten Moment auch etwas unsicher, was da nun genau auf mich zukommen würde. Durch den Arzt wurde ich jedoch sehr gut beraten und er konnte mir die Unsicherheit nehmen. Ich bin überzeugt davon, dass alles seinen Sinn hat, auch, dass ich gerade diesem bestimmten Menschen helfen kann.“  
Tatsächlich ist das ein großes Glück. Um eine Transplanta-

tion erfolgreich durchführen zu können, müssen die Gewebemerkmale des Spenders nahezu vollständig mit denen des Patienten übereinstimmen. Die Wahrscheinlichkeit hierfür liegt zwischen 1:20.000 und 1:mehreren Millionen. Als weltweit größte Datei vermittelt die DKMS Deutsche Knochenmarkspenderdatei gemeinnützige Gesellschaft mbH heute vierbis fünf Stammzellspenden täglich, doch noch immer kann für jeden vierten Patienten kein geeigneter Spender gefunden werden. Deshalb ist es auch so wichtig, dass sich möglichst viele Menschen als potenzielle Stammzellspender registrieren und typisieren lassen. Fünf Tage lang spritzte sich

diese in die Blutbahn aus. „Anschließend wurde ich an ein so genanntes Apheresegerät angeschlossen. In jedem Arm legte man mir einen venösen Zugang und die Stammzellen wurden durch ein spezielles Verfahren aus dem Blut herausgefiltert“, berichtet die 27-Jährige. „Es hat mich sehr berührt, dass ich mit meiner Stammzellspende einer 21-jährigen Spanierin die Chance auf Überleben gegeben habe.“ In Deutschland und zahlreichen weiteren Ländern haben Spender und Empfänger nach zwei Jahren



würde gerne mehr über die junge Spanierin erfahren, der sie ihre Stammzellen gespendet hat. „Das Wichtigste ist aber, dass es ihr bald besser geht“, hofft Mirijam Lovric.

Auch Volker Beck, Mitarbeiter der EDV-Abteilung, hat im September 2003 Stammzellen für einen kleinen Jungen aus Tschechien gespendet. „Als hier im Unternehmen die Betriebstypisierung stattfand, war ich schon längst typisiert. Ich hatte mal einen Aufruf für einen Patienten in der Zeitung gelesen und bin da hingegangen“, erinnert sich der 44-jährige Vater. Die Spende selbst sei unkompliziert gewesen und er habe keinen Moment gezweifelt, ob er tatsächlich Stammzellen spenden solle. „Es ist ein Wunder, dass man mit so wenig Aufwand einem Menschen das Leben retten kann.“



Hat mit ihrer Stammzellspende einer jungen Frau die Chance auf Überleben gegeben: Mirijam Lovric mit Mark S. Pace (Mitglied der Geschäftsführung).



Knochenmarkspender Volker Beck zusammen mit Mark S. Pace (l.) und Axel Winkelstroeter (r., Mitglied der Geschäftsführung).

tion erfolgreich durchführen zu können, müssen die Gewebemerkmale des Spenders nahezu vollständig mit denen des Patienten übereinstimmen. Die Wahrscheinlichkeit

Mirijam Lovric ein Medikament unter die Haut. Dieser körpereigene hormonähnliche Stoff regt die Produktion der Stammzellen im Knochenmark an und schwemmt

die Möglichkeit, sich kennen zu lernen, wenn beide dies wünschen. Spanien gehört leider nicht dazu. „Das finde ich sehr schade“, bedauert die DKMS-Spenderin, denn sie

der Bereich Healthcare. Mit Sirona investiert Madison Dearborn erstmals in ein deutsches Healthcare-Unternehmen.

## Management und Madison Dearborn kaufen Sirona

Management-Team erhöht Anteil/US-Finanzinvestor Madison Dearborn gewinnt Bietverfahren.

Das Management-Team von Sirona hat gemeinsam mit dem Private Equity Unternehmen Madison Dearborn Partners aus Chicago/USA die Sirona-Gruppe gekauft. Bisherige Eigentümer waren neben dem Management der von EQT Partners beratene Beteiligungsfonds EQT III. Im Rahmen der Transaktion hat das Management seinen Anteil wesentlich erhöht. Die Transaktion steht unter dem Vorbehalt kartellrechtlicher Genehmigungen. Sirona ist 1997 im Rahmen des seinerzeit größten Private Equity-Buy-outs in Deutschland aus der Medizintechniksparte des Siemens-Konzerns hervorgegangen. Seither ist der Hersteller von

Euro im letzten Geschäftsjahr. In 2003/04 erzielte Sirona einen EBITDA von 71 Millionen Euro.



Der Hauptsitz von Sirona in Bensheim.

Ausrüstungsgütern für Zahnarztpraxen, Dentallabors und Kliniken stark gewachsen: Der Umsatz legte zwischen den Geschäftsjahren 1997/98 und 2003/04 von rund 200 Millionen auf 320 Millionen Euro zu. Die Zahl der Mitarbeiter stieg von rund 1.200 auf derzeit mehr als 1.600. Das Unternehmen hat die internationale Präsenz in den vergangenen Jahren stark ausgebaut. Der außerhalb Deutschlands erzielte Umsatz betrug 229 Millionen

Jost Fischer, Vorstandsvorsitzender von Sirona, zu der Transaktion: „Wir sind beeindruckt, wie gut die Finanzmärkte uns beurteilen, die besten Firmen haben um Sirona gewetteifert. Wir sind profitabel, gut positioniert und haben viel Potenzial. Auch das laufende Geschäftsjahr wird deutliches Wachstum bringen. Insbesondere in Nordamerika, einem unserer wichtigsten Märkte, hält die dynamische Entwicklung an. Mit Ma-

dison Dearborn haben wir die besten Voraussetzungen, unser Wachstum durch Akquisitionen zusätzlich zu be-

der Bereich Healthcare. Mit Sirona investiert Madison Dearborn erstmals in ein deutsches Healthcare-Unternehmen. Tim Sullivan, Managing Director von MDP, zu der Transaktion: „Sirona ist unserer Meinung nach der führende Hersteller dentaler Ausrüstungsgüter. Das hervorragende Management-Team und die große Zahl innovativer Produkte sind die Schlüsselfaktoren für den Erfolg von Sirona. Besonders beeindruckt sind wir vom Wachstumspotenzial des Unternehmens.“

Madison Dearborn Partners wurde von JP Morgan, Baker & McKenzie LLP und Kirkland & Ellis International LLP beraten. JP Morgan finanziert die Transaktion. Die Verkäufer wurden von UBS und Lovells beraten. **ZT**

schleunigen und unsere Marktposition weiter ausbauen.“

Madison Dearborn Partners ist einer der größten Private Equity Investoren in den USA. Das derzeit verwaltete Fondsvolumen beläuft sich auf rund 8 Milliarden US-Dollar. Seit der Gründung 1993 haben die Madison Dearborn Partner Fonds über 100 Transaktionen in den USA und Europa durchgeführt. Ein Investitionsschwerpunkt ist

Alle 45 Minuten erkrankt in Deutschland ein Mensch an Leukämie, darunter auch viele Kinder und Jugendliche. Die Übertragung gesunder Stammzellen ist oft die einzige Überlebenschance. Jeder, der sich typisieren lässt, kann eventuell zum Lebensspender für einen Patienten werden. Betriebstypisierungen sind dabei eine große Unterstützung. Insgesamt 129 Kolleginnen und Kollegen der DENTAURUM J. P. Winkelstroeter KG ließen sich im Dezember 2002 typisieren. Das Unternehmen hat die Kosten für die aufwändigen Laboruntersuchun-

gen der Blutproben in Höhe von 50 Euro pro Registrierung und Typisierung für alle Mitarbeiter übernommen. Die DKMS bedankt sich bei der Geschäftsführung und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der DENTAURUM J. P. Winkelstroeter KG für das Engagement und die großartige Unterstützung. **ZT**

### ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

INFO

Weitere Informationen zur Deutschen Knochenmarkspenderdatei erhalten Sie unter [www.dkms.de](http://www.dkms.de).

DENTAURUM  
J. P. Winkelstroeter KG  
Turnstraße 31  
75228 Ispringen  
Tel.: 0 72 31/8 03-4 70  
Fax: 08 00/4 14 24 34 (gebührenfrei)  
E-Mail: [info@dentaurum.de](mailto:info@dentaurum.de)  
[www.dentaurum.com](http://www.dentaurum.com)

## CAD/CAM-Netzwerke komplettiert

BEGO Medical AG und etkon AG kooperieren/Anwender profitieren von neuer Systempartnerschaft

Eine neue CAD/CAM-Kooperation ist unter Dach und Fach. Der Umfang der kun-

fasst Einzelkappchen oder Brückengerüste aus EMF-Legierungen, Titan und verschiedene vollkeramische Materialien. – Jedem CAD/CAM-Neu-Einsteiger-Labor von BEGO Medical oder etkon steht das komplette Leistungsprogramm zur Verfügung.



Zufriedene Gesichter bei der Vertragsunterzeichnung (v.l.n.r.): Christoph Weiss, Vorstandsvorsitzender der BEGO Medical AG, Herr Stephan Holzner, Vorstandsvorsitzender der etkon AG, Herr Axel Klarmeyer, Prokurist BEGO Medical AG und Dr. Helmut Laschütza, Vorstand Technik BEGO Medical AG.

denorientierten Zusammenarbeit zwischen der BEGO Medical und der etkon, München, überzeugt:

– BEGO Medical- und etkon-Labore haben ab sofort ein erweitertes Leistungsangebot gratis.  
– Das Leistungsangebot um-

BEGO Medical ermöglicht mit dem einzigartigen Laser-Sinterverfahren nun auch Kunden von etkon die Gerüsterstellung aus EM- und EMF-Legierungen. etkon wird den Speedscan Anwendern verschiedene vollkeramische Materialien und auch Titan zur Verfügung stellen. Mit diesem Schritt haben beide Partner Ihre CAD/CAM-Netzwerke komplettiert. **ZT**

### ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Weitere Informationen zu den Leistungsumfängen stehen unter [www.bego-medical.de](http://www.bego-medical.de) und [www.etkon.de](http://www.etkon.de).

BEGO Medical AG Technologiepark Universität Wilhelm-Herbst-Straße 1 28359 Bremen Tel.: 04 21/20 28-1 78 Fax: 04 21/20 28-1 74 E-Mail: <a href="mailto:vertrieb@bego-medical.de">vertrieb@bego-medical.de</a>	etkon AG Lochhamer Schlag 6 82166 Gräfelfing bei München Tel.: 0 89/89 82 72 30 Fax: 0 89/89 82 72 50 E-Mail: <a href="mailto:info@etkon.de">info@etkon.de</a>
---	---

### ZT Adresse

Sirona Dental Systems GmbH  
Fabrikstraße 31  
64625 Bensheim  
Tel.: 01 80/1 88 99 00  
Fax: 01 80/5 54 46 64  
E-Mail: [contact@sirona.de](mailto:contact@sirona.de)  
[www.sirona.de](http://www.sirona.de)