

Labor mit dem Service Plus

Warum alternative Konzepte der Zahnersatzversorgung notwendig sind und wie ein großes Labor einen individuellen Service bieten kann –
Müßerref Stöckemann, Geschäftsführerin von dentaltrade aus Bremen, im Interview.

■ Für den Großteil der Deutschen sind schöne Zähne ein Statussymbol. Fast zwei Drittel würden für ihren Zahnersatz andere Ausgaben, wie etwa den Autokauf oder eine Urlaubsreise, zurückstellen. Doch wenn alle Reserven aufgebraucht sind, bleibt oft nur eine Option: Die Behandlung verschieben oder sogar ganz ausfallen lassen. Denn beim Thema Zahnersatzkosten scheuen sich viele Menschen, aus Scham oder Unwissenheit Rücksprache mit dem Zahnarzt zu halten. Folglich verschwinden HKPs in der Schublade und notwendige Behandlungen werden nicht umgesetzt. Dies kann folgenschwere Auswirkungen für die Mundgesundheit haben. Daher sind alternative Versorgungsarten mit Zahnersatz gefragt, die gut und bezahlbar sind. Wie dies funktioniert, erklärt Müßerref Stöckemann.

Wie sehen Sie die aktuellen Entwicklungen am Zahnersatz-Markt?

Müßerref Stöckemann: Der aufzubringende Eigenanteil für Zahnersatz steigt und gerade Ausgaben für notwendige Gesundheitsleistungen für Brillen oder eben Zahnersatz können die Gefahr, in die Altersarmut abzurutschen, erhöhen. Um dem entgegenzuwirken und jedem Patienten eine individuelle und bestmögliche Versorgung zu ermöglichen, sollten Alternativen in Betracht gezogen werden. Zahnersatz aus internationaler Produktion hat sich dabei längst auf dem Markt etabliert. So nutzen immer mehr Praxen, als Ergänzung zu ihrem Labor vor Ort, Partner wie dentaltrade. Denn als großes Labor können wir neben einem guten Preis auch einen umfassenden und flexiblen Service anbieten. Dabei wird Flexibilität immer wichtiger, da das sich weiterentwickelnde Marktumfeld zu einem höheren Wettbewerbsdruck führt. Es gibt immer differenziertere Patientenbedürfnisse etwa mit einem hohen ästhetischen Anspruch bei einem gleichzeitig gestiegenen Kostenbewusstsein.

Guter und günstiger Zahnersatz – wie funktioniert das bei Ihnen?

Der Zahnersatz wird in unserem eigenen TÜV-zertifizierten Meisterlabor hergestellt. Durch die internationale Produktion lassen sich für Patienten Ersparnisse von bis zu 90 Prozent beim Eigenanteil erzielen. Ein Konzept, das sich auch für den Zahnarzt rechnet – denn durch die Erweiterung des Produktportfolios können mehr Patienten versorgt und selbst höherwertige Versorgungsarten umgesetzt werden. Ein weiterer Pluspunkt: wir greifen nicht in das wichtige Vertrauensverhältnis zwischen Zahnarzt und Patient ein, sondern verstehen uns als Ergänzung zum Labor vor Ort. Selektivverträge gibt es bei uns daher nicht. Der Erfolg gibt uns recht – rund 4.000 Zahnärzte bundesweit vertrauen bereits auf die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit dentaltrade.

Siesprachen von einem guten Service – können Sie überhaupt individuell auf Ihre 4.000 Kunden eingehen?



*Müßerref Stöckemann, Geschäftsführerin von dentaltrade aus Bremen. (Foto: dentaltrade)

Der persönliche Kontakt zu unseren Kunden ist uns wichtig. Mit unseren Technik Service-Teams steht jedem Kunden von Anfang an ein persönlicher Ansprechpartner zur Seite. So lernt man sich über die Zeit der Zusammenarbeit kennen. Dabei geht der Kontakt über Telefonate hinaus – ob auf Kundenveranstaltungen oder bei regelmäßigen Besuchen unseres bundesweit aufgestellten Außendienstes – wir suchen bewusst den Kontakt zu den Praxen. Dabei hören wir ganz genau hin und kennen daher die individuellen Ansprüche unserer Kunden. Nur so können wir uns stetig verbessern.

Sie sind bereits seit 2007 für dentaltrade tätig und haben im März die Geschäftsführung übernommen. In welche Richtung wird dentaltrade mit Ihnen gehen?

Seit der Gründung von dentaltrade vor 13 Jahren hat sich viel getan, der Dentalmarkt befindet sich in einem stetigen Wandel. Daher fokussieren wir uns auch weiterhin darauf, ein verlässlicher Partner für unsere Kunden zu sein. Unser Kerngeschäft ist und bleibt hochwertiger Zahnersatz zu günstigen Preisen. Flankiert wird dies von einer stetigen Weiterentwicklung unserer Servicetools, angepasst an die Bedürfnisse unserer Kunden. Zudem arbeiten wir an der kontinuierlichen Verbesserung unserer Abläufe und der Produktqualität. Dabei stehen die Zeichen weiterhin auf Wachstumskurs. Praxen und Patienten profitieren von Angebotserweiterungen, etwa digitalisierte Fertigungstechniken sowie attraktive Aktionsrabatte. Ein wichtiger Schwerpunkt liegt in 2014 zudem auf der Implementierung von zusätzlichen Serviceangeboten für Zahnärzte.

Wie sieht dieses Serviceangebot konkret aus?

Wir starten in diesem Jahr mit dem dentaltrade Akademischen Forum. Als Pilotprojekt im vergangenen Jahr begonnen, wird die erfolgreiche Fortbildungsreihe fortgesetzt und ausgebaut. Dem Wunsch unserer Kunden entsprechend werden wir unsere Seminare bundesweit anbieten. Wir legen dabei besonderen Wert auf die Praxisnähe der Fortbildungen. Dafür konnten wir erfahrene Referenten gewinnen. Neben innovativen Technologien stehen die für Praxen wichtigen

Themen wie GOZ oder Praxismanagement auf der Agenda. Die Seminare sind für unsere Kunden natürlich kostenfrei und werden mit bis zu fünf Fortbildungspunkten ausgewiesen. Gerne laden wir auch interessierte neue Praxen und Praxisteams dazu ein, an unseren Fortbildungen teilzunehmen. Und auch die Locations und das Rahmenprogramm können sich sehen lassen. So haben wir z.B. letztes Jahr sportliche und technische Höchstleistung verbunden bei unserem Digital Kick-off im VIP-Bereich des Bremer Weser-Stadions.

Nochmal zurück zum Thema Qualität – wie stellen Sie diese sicher?

Ein umfassendes Kontrollsystem sorgt für die Qualitätsprüfung. Neben den Kontrollen durch unsere deutschen Zahntechnikermeister in China durchlaufen unsere Arbeiten eine Endkontrolle hier in Bremen. Wir lassen unsere Produkt- und Dienstleistungsqualität zudem regelmäßig von un-

abhängigen Stellen prüfen. So haben wir jüngst das Überwachungsaudit durch den TÜV Nord zur Zertifizierung nach DIN EN ISO 13485 zum wiederholten Mal erfolgreich absolviert. Unser Qualitätsmanagementsystem wird stetig weiterentwickelt, um unseren Kunden den besten Service anzubieten. Durch Transparenz und klare Organisationsabläufe profitieren unsere Kunden zudem von schlanken Prozessen und einer höheren Zeit- und Kosteneffizienz. Zudem fragen wir direkt bei unseren Kunden nach, denn hier erhalten wir das wirkungsvollste Feedback. 96,6 Prozent unserer Kunden würden dentaltrade an Kollegen weiterempfehlen – diese Zahl spricht, denke ich, für sich.

Worauf können sich Zahnärzte in Zukunft bei Ihnen einstellen?

Wir bieten unseren Kunden maßgeschneiderten Service am Puls der Zeit. Dabei nimmt Service bei uns die unter-

schiedlichsten Facetten an. So bieten wir über das Jahr verteilt immer wieder attraktive Angebote. Das komplette Jahr 2014 steht im Zeichen der Digitalisierung: Die erste Intraoralscan-basierte Arbeit gibt es als Testangebot mit satten 50 Prozent Rabatt. Und in diesem Sommer haben wir zudem ein besonderes Angebots-Highlight vorbereitet. Mit dem dentaltrade Sommerspecial profitieren Neukunden jetzt dreifach. Bis zum 31. August 2014 bieten wir allen neuen Kunden einen gestaffelten Rabatt: auf die zahn-technischen Leistungen der ersten Arbeit erhalten Neukunden eine Vergünstigung von 10 Prozent, auf die zweite 20 Prozent und auf die dritte Arbeit 30 Prozent Rabatt.

Davon, was Service für uns konkret bedeutet, können sich interessierte Praxen gerne selbst überzeugen. So freuen wir uns immer über bekannte und neue Gesichter an unserem Messestand bei den Herbstmessen. ◀



dentaltrade GmbH & Co. KG

Kostenfreie Service-Nr.: 0800 247147-1
www.dentaltrade.de

ANZEIGE

INTRODUCING

DIGITAL DENTISTRY SHOW

AT INTERNATIONAL EXPODENTAL MILAN

16

17

18

OCTOBER 2014

EXHIBITION

LIVE PRODUCT PRESENTATIONS

HANDS-ON WORKSHOPS

PRINTED REFERENCE GUIDE

COFFEE WITH THE EXPERTS

www.DigitalDentistryShow.com

Organized by Dental Tribune International in cooperation with Promunidi.
Dental Tribune International | Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig | Germany
T +49 341 48474 134 | F +49 341 48474 173
E info@digitaldentistryshow.com | W www.DigitalDentistryShow.com

44.

INTERNATIONALER
JAHRESKONGRESS
DER DGZIAlles schon mal dagewesen?
Konzepte in der Implantologie16
FORTBILDUNGSPUNKTEPROGRAMM
44. INTERNATIONALER
JAHRESKONGRESS DER DGZI26./27. September 2014
Düsseldorf | Hilton Hotel

Wissenschaftliche Leitung: Prof. (CAI) Dr. Roland Hille/DE

PROGRAMM FREITAG, 26. SEPTEMBER 2014

08.30 – 10.00 Uhr | Firmenworkshops 1. Staffel

- 1.1 Swiss Dental Solutions
- 1.2 3M ESPE
- 1.3 Schütz Dental

10.00 – 10.30 Uhr Pause/Besuch der DentaAusstellung

10.30 – 12.00 Uhr | Firmenworkshops 2. Staffel

- 2.1 OT medical
- 2.2 Sunstar Guidor
- 2.3 Implant Direct

10.00 – 10.30 Uhr Pause/Besuch der DentaAusstellung

Hinweis: Bitte beachten Sie, dass Sie in jedem Zeitraum nur an einem Workshop teilnehmen können (insgesamt also an zwei Workshops). Notieren Sie die von Ihnen gewählten Workshops auf dem Anmeldeformular.

MAINPODIUM

Simultanübersetzung Deutsch/Englisch, Englisch/Deutsch

Wissenschaftliche Leitung: Prof. (CAI) Dr. Roland Hille/DE

12.30 – 13.00 Uhr Kongresseröffnung
Prof. (CAI) Dr. Roland Hille/DE
Wissenschaftliche LeitungChairmen: Prof. Dr. Herbert Deppe/DE,
Prof. (CAI) Dr. Roland Hille/DE13.00 – 13.30 Uhr Prof. Dr. Herbert Deppe/DE
DVT in der Implantologie – wo stehen wir heute?13.30 – 14.15 Uhr Prof. Dr. Suheil Boutros/US
Restoratively Driven Surgical Practice
from Single Tooth to Full Arch14.15 – 14.45 Uhr Prof. Dr. Thomas Weischer/DE
Implantologie bei alten Patienten –
Konzepte, Spezifitäten, Risiken14.45 – 15.15 Uhr Prof. Dr. Johannes Kleinheinz/DE
Vaskuläre Aspekte in der periimplantären
Weichgewebschirurgie

15.15 – 15.30 Uhr Diskussion

15.30 – 16.00 Uhr Pause/Besuch der DentaAusstellung

16.00 – 18.30 Uhr **Teilnahmemöglichkeit:**
① Internationales Podium
② Mainpodium Spezial – Prothetik
③ Corporate Podium

Hinweis: Bitte kreuzen Sie das von Ihnen gewählte Podium auf dem Anmeldeformular an.

INTERNATIONALES PODIUM

Simultanübersetzung Deutsch/Englisch, Englisch/Deutsch

Chairmen: Prof. Dr. Mazen Tamimi/JO, Dr. Rolf Vollmer/DE,
Prof. Dr. Amr Abdel Azim/EG

REFERENTEN

Dr. Rolf Vollmer/DE, Prof. Dr. Suheil Boutros/US, Dr. Mario Rodriguez/
MEX, Prof. Dr. Mazen Tamimi/JO, Dr. Costanza Micarelli/IT, Dr. Wolf-
Ulrich Mehmke/DE

THEMEN

PEEK, a new high-performance plastic material for new indications in dental prosthetics | Controlled Ridge Splitting (CRS) as an alternative technique to autogenous bone grafting | A systematic approach to esthetical, biological and functional integration | Key Implants Positions | Periimplant tissues: Materials and shape of prosthetic components as essential factors for long terms health | „implants under control“ implant planning and placement guided by functional mechanical aspects

MAINPODIUM SPEZIAL – PROTHETIK

Chairmen: Priv.-Doz. Dr. Friedhelm Heinemann/DE,
Prof. Dr. Guido Heydecke/DE

REFERENTEN

Prof. Dr. Guido Heydecke/DE, Prof. Dr. Regina Mericske/CH, Priv.-Doz.
Dr. Friedhelm Heinemann/DE, Dr. Dr. Manfred Nilius/DE, ZTM Joachim
Maier/DE, Dr. Kay Vietor/DE

THEMEN

Festsitzender implantatgetragener Zahnersatz – der Weg zum Erfolg | Verschraubte Rekonstruktionen einst und jetzt: Was bringt die CAD/CAM-Technologie? | Implantologische Pfeilervermehrung bei Teilprothesen – ein klinisch und wissenschaftlich fundiertes Versorgungskonzept | Implantatprothetik durch die MKG-Brille | Vollkeramik auf Implantaten: Langzeitstabilität durch Material und Methode | „Monolithische“ Implantatrestitutionen mit Zirkondioxidabutments – 7 Jahre Praxiserfahrung

CORPORATE PODIUM

Chairmen: Dr. Rainer Valentin/DE, Dr. Dr. Angelo Trödhahn/AT

REFERENTEN

Dr. Dr. Angelo Trödhahn/AT, Dr. Dominik Nischwitz/DE, Dr. Mathias
Plöger/DE, Priv.-Doz. Dr. Dr. Marcus O. Klein/DE, ZTM Volker Weber/DE,
Prof. Dr. Gregor-Georg Zafiropoulos/DE, Prof. Dr. Wolf-D. Grimm/DE,
Gabi Walgenbach/DE, Prof. Dr. Jürgen Wahlmann/DE

THEMEN

Praxisorientierte Implantologie: Das Eindrehmoment von Implantaten als Indikator für Langzeiterfolg | Optimale Ästhetik mit ein- bzw. mehrteiligen Keramikimplantaten | Dreidimensionaler Knochen- und Weichgewebsaufbau als Voraussetzung für ästhetische Restaurationen | Welche Perspektiven bieten durchmesserreduzierte und kurze Implantate in der täglichen Praxis? | Neue Wege bei verschraubten Brückenkonstruktionen | Implantologische Versorgung bei extremer Atrophie des Ober- und Unterkiefers | Laterale Knochenaugmentation mit allogenen humanen Knochenblöcken – Ergebnisse einer longitudinalen 3-Jahres-Studie | Lachgassedierung in der Implantologie – eine alte Methode wird neu entdeckt | Neue Methoden der provisorischen Interimsversorgung nach einer Implantation – mit mehr Komfort für die Patienten

Nähere Informationen zum Programm unter www.dgzi-jahreskongress.de

PROGRAMM SAMSTAG, 27. SEPTEMBER 2014

MAINPODIUM

Simultanübersetzung Deutsch/Englisch, Englisch/Deutsch

Chairmen: Prof. Dr. Florian Beuer/DE,
Priv.-Doz. Dr. Kai-Hendrik Bormann/DE09.00 – 09.25 Uhr Prof. Dr. Dr. Richard Werkmeister/DE
Explosionsverletzungen im Gesicht – Bedeutung
der Implantologie in der Rekonstruktionsphase09.25 – 09.50 Uhr Priv.-Doz. Dr. Kai-Hendrik Bormann/DE
Neues zu Keramikimplantaten09.50 – 10.15 Uhr Dr. Julia-G. Wittneben, MMS/CH
Verschraubt versus zementiert in der festsitzen-
den Implantatprothetik – ein evidenzbasiertes
Update10.15 – 10.40 Uhr Prof. Dr. Florian Beuer/DE
Ästhetik auf Implantaten: Welchen
Einfluss hat das Material?

10.40 – 11.00 Uhr Diskussion

11.00 – 11.30 Uhr Pause/Besuch der DentaAusstellung

11.30 – 11.55 Uhr Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets/DE
Socket preservation – socket seal surgery – shield
technique | Grundlagen – Tipps und Tricks11.55 – 12.20 Uhr Dr. Achim W. Schmidt, M.Sc./DE
Die prothetische Schnittstelle „Titan oder Zirkon –
eine Entscheidung zwischen Schwarz und Weiß?“

12.20 – 12.30 Uhr Diskussion

12.30 – 13.30 Uhr PODIUM „DGZI kontrovers“
Steinzeitimplantologie versus Computerspiele –
Kampf der implantologischen Generationen

Moderation: Dr. Georg Bach/DE

Kurzvorträge und Diskussion mit den Referenten:
Dr. Dr. Manfred Nilius/DE, Prof. Dr. Dipl.-Ing. Ernst-Jürgen Richter/DE

PROGRAMM SAMSTAG, 27. SEPTEMBER 2014

13.30 – 14.30 Uhr Pause/Besuch der Industrieausstellung

Chairmen: Dr. Georg Bach/DE, Prof. Dr. Kai-Olaf Henkel/DE

14.30 – 14.55 Uhr Dr. Dirk U. Duddeck/DE
Qualitätskontrollen von Implantaten und Einfluss
verschiedener Oberflächen auf Periimplantitis14.55 – 15.20 Uhr Dr. Detlef Hildebrand/DE
Die festsitzende Versorgung des zahnlosen
Patienten – Diagnostik – Planung und Verwirk-
lichung von komplexen Herausforderungen15.20 – 15.45 Uhr Prof. Dr. Kai-Olaf Henkel/DE
Langzeitanalyse alloplastischer Knochenaufbau
versus autogenem Knochentransplantat

15.45 – 16.00 Uhr Abschlussdiskussion

PROGRAMM ZAHNÄRZTLICHE ASSISTENZ

Das Programm für die Zahnärztliche Assistenz finden Sie auf
www.oemus.com und www.dgzi-jahreskongress.de

Unter anderem:

- wissenschaftliche Vorträge (Freitag)
- Seminare (Samstag) | Seminar zur Hygienebeauftragten | Ausbildung zur zertifizierten Qualitätsmanagementbeauftragten QMB

ORGANISATORISCHES

Veranstaltungsort/Hotelunterkunft

Hilton Hotel
Georg-Glock-Straße 20, 40474 Düsseldorf
www.hilton.comZimmerbuchungen im Veranstaltungshotel und in
unterschiedlichen KategorienPRIMECON
Tel.: 0211 49767-20, info@prime-con.eu, www.prime-con.eu

Kongressgebühren

(Freitag, 26. September bis Samstag, 27. September 2014)

Zahnarzt/Zahntechniker DGZI-Mitglied	245,- €*
Zahnarzt/Zahntechniker Nichtmitglied	295,- €*
Assistenten (mit Nachweis) DGZI-Mitglied	120,- €*
Assistenten (mit Nachweis) Nichtmitglied	135,- €*
Studenten (mit Nachweis)	nur Tagungspauschale

* Die Buchung erfolgt inkl. 7 % MwSt. im Namen und auf Rechnung der DGZI e.V.

Tagungspauschale** 98,- € zzgl. MwSt.

Frühbucherrabatt für alle Anmeldungen bis zum 29. Juli 2014 5 % auf die Kongressgebühr.

Bei Tageskarten reduziert sich die oben ausgewiesene Kongressgebühr und Tagungspauschale um die Hälfte.

Zahnärztliche Assistenz

Vorträge (Freitag)	99,- € zzgl. MwSt.
Seminar A oder Seminar B (Samstag)	99,- € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale** (pro Tag)	49,- € zzgl. MwSt.

** Umfasst Kaffeepausen, Tagungsgetränke und Mittagessen. Die Tagungspauschale ist für jeden Teilnehmer verbindlich zu entrichten.

Organisation:

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-308
Fax: 0341 48474-290
event@oemus-media.de
www.dgzi-jahreskongress.de
www.oemus.com

Veranstalter:

DGZI e.V.
Paulusstraße 1
40237 Düsseldorf
Tel.: 0211 16970-77
Fax: 0211 16970-66
sekretariat@dgzi-info.de
www.dgzi.deAnmeldeformular per Fax an
0341 48474-290
oder per Post anFür den 44. Internationalen Jahreskongress der DGZI vom 26. bis 27. September 2014 in Düsseldorf melde ich folgende Personen verbindlich an
(Zutreffendes bitte ausfüllen bzw. ankreuzen):

HINWEIS: Bitte beachten Sie, dass Sie in jeder Staffel nur an einem Workshop teilnehmen können.

☐ ja ☐ nein	☐ ① ☐ ② ☐ ③	Workshops ZA 1. Staffel: ____ 2. Staffel: ____ (Nr. eintragen)	☐ GOZ Seminar (Fr.) ☐ Seminar A (Sa.) ☐ Seminar B (Sa.)
Titel, Name, Vorname, Tätigkeit		DGZI-Mitglied	Programm ZAH

Praxisstempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für
den 44. Internationalen Jahreskongress der DGZI
erkenne ich an.

Datum/Unterschrift

E-Mail: