

„Sich neu erfinden – Mut für andere Wege“

Der hochkarätig besetzte Kongress bot ein attraktives Spektrum an Fachvorträgen zu neuesten Technologien, praxisbezogenen Workshops und wieder eine spannende Podiumsdiskussion zu aktuellen gesundheitspolitischen Fragestellungen und absehbaren Entwicklungen. Für Referent ZTM Peter Kappert liegt die Lösung auf der Hand: „Wenn uns die Spielregeln nicht mehr gefallen, müssen wir das Spiel ändern.“

▶ Redaktion

Christoph Weiss, geschäftsführender Gesellschafter der BEGO, appellierte an die Zuhörer, sich gerade in schwierigeren Zeiten immer wieder „neu zu erfinden und den Mut für andere Wege zu haben“. Wer dies negiere, so Weiss, „wird vom Markt verschwinden.“

Die BEGO-DIALOGUE fanden Anfang September in Berlin statt. Das Fazit waren über 300 begeisterte Teilnehmer und eine wunderbare Abendveranstaltung im Berliner Tiergarten. Im „TIPI – Das Zelt am Kanzleramt“ erlebten die begeisterten Gäste eine abwechslungsreiche Show aus Zauberei, Jonglage und Comedy mit internationalen Stars. Und zu später Stunde wurde in ausgelassener Party-Stimmung zu heißen Rhythmen getanzt.

CAD/CAM ist rational und einfach

Heute gilt die Devise: höher, schneller, weiter. Wer da mithalten will, muss aufrüsten und das sinnvoll und am individuellen Bedarf des einzelnen Betriebs orientiert. So überraschte es auch nicht, dass CAD/CAM ein Top-Thema der Veranstaltung war. Ein gutes Tool für effektive Prozessoptimierungen ist das BEGO Medifactoring-System, das überall da Zeit spart, wo es sich um Routinearbeiten handelt. Die Kernkompetenzen bleiben beim Zahn-techniker. ZTM Thomas Riehl griff in seinem Vortrag den wichtigen Punkt „Fehlerquellen“ auf. Die Prozesskette von der Präparation bis hin zum Eingliedern bietet unendlich viele Stolpersteine. Warum nutzen wir dann nicht Systeme, die uns Arbeit abnehmen? So können

an das BEGO Medifactoring-System das Aufwachsen, Einbetten, Muffelherhitzung, Gussvorgang und Ausbetten delegiert werden, was eine deutlich geringere Fehlerquote zur Folge hat. Priv.-Doz. Dr. R. Strietzel vertiefte die CAD/CAM-Materie, indem er den Blick auf die Arbeitsschritte des Zahnarztes und des Zahntechnikers richtete. Diese müssen im Zusammenhang mit dem BEGO Medifactoring-System eigentlich gar nichts am Gelernten verändern. Der Zahntechniker erlebt keine Überraschungen. Die Funktionsweise des Medifactoring-Systems fasste Strietzel mit „So einfach kann CAD/CAM sein!“ zusammen. Die Vorteile liegen für Zahnärzte ebenso wie für Zahntechniker auf der Hand. Neben dem Faktor Wirtschaftlichkeit kann mit gewohnten Materialien gearbeitet werden. Ferner fordert das System kaum eine Umstellung der Arbeitsabläufe. Weitere Pluspunkte: die Gerüsterstellung wird erleichtert, der Zugang zu anderen CAD/CAM-Systemen (wie z. B. Sirona) ist gewährleistet und die klinische Absicherung ist hoch.

Gefragt sind effektive Strukturreformen

Neben CAD/CAM war die gesundheitspolitische Lage ein zentrales Thema. Sozialexperte und Journalist Axel Brower-Rabinowitsch kritisierte das Defizit an Konzepten und effektiven Strukturreformen zu Gunsten simpler Kostendämpfungsmaßnahmen. Die „Dauerreformitis“ richte nur Schaden an und biete keinerlei Perspektiven.

kontakt:

BEGO

Bremer Goldschlägerei
Wilh. Herbst GmbH & Co. KG
Technologiepark Universität
Wilhelm-Herbst-Str. 1
28359 Bremen
E-Mail: info@bego.com
www.bego.com



Axel Brower-Rabinowitsch, Volker Rosenberger, Prof. Dr. Klaus-Dirk Henke, Dr. Wilfried Beckmann, Dr. Andreas Gent, Dr. h.c. Herbert Rebscher, Thomas Hegemann (v.l.n.r.)



Konzentriert folgen die zahlreichen Teilnehmer der diesjährigen BEGO-DIALOGE den Ausführungen der Referenten.

ZTM Peter Kappert griff das Thema pragmatisch und auf das Labor bezogen auf. Überzeugend und sprühend vor Leidenschaft bekannte sich Kappert zu Zahnersatz „Made in Germany“. Denn Jammern über den „Haifischmarkt“ von heute, Auslandszahnersatz, Basel II usw. führe zu nichts. Service, Nischen finden und diese für sich nutzen, die Konzentration auf Zukunftsmärkte, wie Ästhetik und Implantologie, seien dagegen das Gebot der Stunde. Chancen, die es zu nutzen gelte. „Wir müssen reagieren und nicht paralysiert zusehen“, so Kappert weiter. Für 2005 sieht der Essener Laborinhaber gute Chancen. Wer lerne, aus seinem Betrieb eine Marke zu machen, sich und seine Mitarbeiter optimal zu motivieren – Stichworte sind Leistungslohn und Eigenverantwortung – den Gewinn zu steigern (z. B. über optimierte Produktionszeiten) und im Team mit dem Zahnarzt neue Kunden zu gewinnen, wäre auf der Siegerstraße. Kapperts Fazit: „Wir sind für unseren Erfolg selbst verantwortlich. Wenn uns die Spielregeln nicht mehr gefallen, müssen wir das Spiel ändern.“

„Wachstum ohne Ende“ und der Gesundheitsmarkt boomt

Auch Dipl.-Betriebswirt Werner Weidhü-

ner nahm sich das Thema „Perspektiven 2005“ vor: „Der Gesundheitsmarkt boomt überall dort, wo es keine staatsdirigistischen Eingriffe gibt.“

Die Implantologie werde vom Megatrend Gesundheit enorm profitieren und habe schon heute gewaltige Zuwachsraten. Die Aussichten? „Wachstum ohne Ende“, so Weidhüner. Eine offensive Positionierung in diesem Markt sei vorrangig – immer unter Einbezug eines ausgeklügelten Labormarketings, ohne das es kaum mehr gehen werde. Eine der Zielgruppen der Zukunft nach Weidhünners Einschätzung: Die „Best Ages“ ab 50 Jahren – von der Werbung immer noch sträflich vernachlässigt, aber die reichste Generation aller Zeiten. Weidhüner: „Die ideale Zielgruppe für Zahnersatz!“

Auch in diesem Jahr war ein Highlight der BEGO-DIALOGE die Podiumsdiskussion zu aktuellen gesundheitspolitischen Fragen, wo heiß diskutiert wurde. In einem waren sich jedoch die namhaften Diskutanten aus Politik, Verbänden, Krankenkassen und Journalismus einig: Die derzeitige Politik ist „organisierte Verantwortungslosigkeit“. Und: Wirksame Struktur-reformen müssen her und zwar bald. ◀