

**[kurz im fokus]**

**Innungen Köln/Aachen und Bonn/Rhein-Sieg-Kreis fusionieren**

Ende Februar 2007 haben die Mitgliedsbetriebe der Zahntechniker-Innungen Köln/Aachen und Bonn/Rhein-Sieg-Kreis auf ihren Versammlungen der Fusion der beiden Innungen zur Zahntechniker-Innung Köln zugestimmt. In beiden Abstimmungen wurde die neue Satzung einstimmig beschlossen. Das Ergebnis bedarf nun noch der Zustimmung der Handwerkskammer Köln. Im Anschluss fand die erste gemeinsame Innungsverammlung der Zahntechniker-Innung Köln statt. Zum ersten Obermeister wählten die Mitglieder der Zahnwerkmeister Klaus Bartsch, der bisher der Innung Köln/Aachen vorstand. [www.vdzi.de](http://www.vdzi.de)

**Cendres+Métaux mit neuem Erscheinungsbild**

Ab diesem Frühjahr zeigt sich Cendres+Métaux mit einem neuen Erscheinungsbild. Seit der Gründung im Jahr 1885 hat sich Cendres+Métaux zu einem führenden Anbieter von anspruchsvollen Produkten aus hochwertigen Werkstoffen entwickelt. Der neue Auftritt setzt auf den etablierten Namen Cendres+Métaux. Und so treten die fünf Geschäftsbereiche Dental, Medical, Jewellery, Watches und Refining konsequent unter der Marke Cendres+Métaux auf. Die vielfältigen Produkte, Elemente, Systeme und Dienstleistungen werden in einem alles verbindenden, aber dennoch differenzierenden Rahmen inszeniert. [www.cmsa.ch/dental](http://www.cmsa.ch/dental)

**Aus Tiolox Implants wird Dentaurum Implants**

Mit einem der weltweit breitesten Angebote dentaler Produkte für Zahnärzte und Zahntechniker hat sich die Dentaurum-Gruppe einen festen Platz unter den führenden Unternehmen der Dental-Industrie gesichert. Der Slogan „Von der Wurzel bis zur Krone“ macht dies anschaulich nachvollziehbar. Im Rahmen der Einführung des neuen Implantatsystems tioLogic® wurde die eigenständige Implantologie-Sparte Tiolox Implants umbenannt in Dentaurum Implants. Dieser Schritt verdeutlicht die intensive Zusammenarbeit und das anwenderorientierte Networking der Bereiche Implantologie und Zahntechnik innerhalb der Dentaurum-Gruppe. [www.dentaurum-implants.de](http://www.dentaurum-implants.de)

**Neuer Vorstand bei Flemming Dental**

Die größte deutsche Laborkette Flemming Dental rüstet sich mit personellen Neubesetzungen für die vielfältigen Herausforderungen im dynamischen Dentalmarkt. Seit 1. Februar 2007 ist Matthias Schmidt (42) als neuer Vorstand bei Flemming Dental eingetreten. Schmidt ist u.a. verantwortlich für Marketing, Vertrieb, PR, Recht und Finanzen. Insbesondere wird sein Schwerpunkt darin liegen, die Marktposition von Flemming Dental in Zukunft erheblich auszubauen. Torsten Liebhart ist als Vorstand von Flemming Dental weiterhin für den Bereich Produktion, Technik, Forschung und Entwicklung zuständig. [www.flemming-dental.de](http://www.flemming-dental.de)

[www.Branchenfuchs24.de](http://www.Branchenfuchs24.de)

**Anwälte – nach Leistungen – suchen und finden**

Wie finde ich einen kompetenten Rechtsanwalt? Wer kann mir eine Empfehlung geben? Fragen, die für einen Mandanten von entscheidender Bedeutung bei der Suche nach einem geeigneten Rechtsanwalt sind. Doch wie finde ich den kompetenten Anwalt? Diese Frage wird jetzt online gelöst. Auf der Internetseite Branchenfuchs24.de haben die Nutzer die Möglichkeit, für Anwälte eine Bewertung abzugeben und somit eine Empfehlung auszusprechen, oder von der Dienstleistung eines Anwaltes abzurufen.

Das Projekt Branchenfuchs24.de erhielt letztes Jahr den Innovationspreis von der Initiative Mittelstand und revolutioniert mit seinem Bewertungssystem den Dienstleistungsmarkt. Geschäftsführer Martin Bode: „Ähnlich wie bei eBay können unsere Nutzer Anwälte aufgrund ihrer Erfahrung und ihrer Leistung bewerten. So können Anwälte ihren Ruf aufbauen und sich neuen Mandanten empfehlen. Eine Qualitätsbeurteilung über die Leistung eines jeweiligen Anwaltes überzeugt neue



Mandanten. Denn Qualität spart am meisten.“ Das Online-Prinzip ist einfach: Ein Anwalt erstellt über Branchenfuchs24.de eine eigene Seite und erhält ein Zertifikatsiegel. Auf der Suche nach einem geeigneten Anwalt in seiner Stadt besucht der Mandant verschiedene Seiten von Kanzleien und entscheidet sich für den Anwalt mit den meisten positiven Bewertungen.

**„my magazin“**

**Die perfekte Präsentation für Ihr Dentallabor**

Eine spezielle Medienpartnerschaft mit den Luftfahrtgesellschaften dba und LTU macht es möglich. Mit einer überdurchschnittlichen Verbreitung sowohl in Bezug auf Qualität und Quantität tritt das „my magazin“ erneut als Fluggastmagazin an.

Das 100-seitige Hochglanzmagazin informiert wie gewohnt, journalistisch exakt aufbereitet, im trendigen Layout über die gängigen Verfahren der ästhetischen Chirurgie und der ästhetisch/kosmetischen Zahnmedizin. Alles rund um das Thema Schönheit wird in der Publikumszeitschrift der Oemus Media AG informativ und spannend aufbereitet. Die ideale Werbeplattform – auch für Dentallabore.

Die Resonanz der Fluggäste auf die erste Ausgabe, die im Juli letzten Jahres das informative Magazin in den Sitztaschen des Flugzeuges vorfanden, war überaus positiv und hat gezeigt,



dass diese Form der Kunden/Patientenkommunikation überdurchschnittliche Aufmerksamkeit findet. Wie schon 2006 nutzen auch dieses Mal wieder zahlreiche Kliniken und Praxen die Gelegenheit, sich auf eine neue Weise einem breiten Publikum zu präsentieren. Auch Dentallabore sollten sich diese Chance auf eine – weit über die eigenen regionalen Grenzen hinausgehende – Publicity nicht entgehen lassen. Aufgrund des großen Erfolges wird es in diesem Jahr

ein weiteres „my magazin“ zum Thema „Schönheit“ geben, das mit 80.000 Exemplaren als Fluggastmagazin der LTU im Juli 2007 ausliegen wird. Interessierte Kliniken, Praxen – und auch Dentallabore – sollten sich aufgrund der begrenzten Kapazitäten für Porträts rechtzeitig mit dem Verlag in Verbindung setzen. Kontakt: Oemus Media AG, Heike Isbaner, Tel.: 03 41/4 84 74-2 21, E-Mail: [h.isbaner@oemus-media.de](mailto:h.isbaner@oemus-media.de)

**ZT Zahntechnik Zeitung**

## Serie zur Positionierung von Dentallaboren

Ende letzten Jahres startete die ZT Zahntechnik Zeitung eine Serie zur richtigen Positionierung von Dentallaboratorien. In drei Teilen werden hierbei nicht nur aktuelle Trends der Dentalbranche beschrieben, sondern vielmehr mögliche Lösungswege für die zahntechnischen Betriebe Deutschlands aufgezeigt.

Vor allem aufgrund jüngster gesundheitspolitischer Entwicklungen erlebt die deutsche Zahnmedizin ihren derzeit wohl stärksten Strukturwandel. Ob eine zunehmende Spezialisierung der zahnärztlichen Praxen (beispielsweise Implantologie, kosmetische Zahnheilkunde bzw. Parodontologie), steigende Zahlen bei der Gründung von Praxisgemeinschaften bzw. Versorgungszentren oder aber ein nicht aufzuhaltender Trend zur möglichst preiswertesten Alternative bei zahnmedizinischen bzw. zahntechnischen Versorgung (Low-Budget) – eines steht fest: Den zahnmedizinischen Generalisten wird es in der Form künftig nicht mehr geben. Und dass ein solcher, sich ständig weiterentwickelnder zahnmedizinischer Markt natürlich auch nicht an den zahntechnischen Meister-



betrieben spurlos vorbeigeht, liegt ebenfalls auf der Hand. Im Gegenteil: Will ein Dentallabor auch in Zukunft betriebswirtschaftlich bestehen, muss es diese Marktveränderungen nicht nur rechtzeitig erkennen, sondern entsprechend darauf reagieren. Neupositionierungen von Laboren bzw. eine gezielte Anpassung, ja sogar Ausnutzung der neuen Marktgegebenheiten können hierbei mögliche Lösungsansätze sein. Die ZT-Serie zur Positionierung von Laboren

widmet sich genau diesen veränderten Bedingungen am Dentalmarkt, beschreibt aktuelle Trends und lässt Experten Auswege für die Laborbetriebe aus der derzeitigen Auftragsmisere aufzeigen. Bis zur Märzausgabe 2007 wurden so Spezialisierungsformen von Dentallaboren (z.B. Fertigungsweisen oder Laborverbände) und auch das Thema Auslandszahnersatz mit möglichen Vor- und Nachteilen in den Fokus genommen.

Probausgabe der ZT Zahntechnik Zeitung bei der Oemus Media AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig, Tel.: 03 41/4 84 74-0, Fax: 03 41/4 84 74-2 90, E-Mail: info@oemus-media.de

**www.medizinrechts-beratungsnetz.de**

## Kostenloser Service bei Medizinrechtsfragen

Ein kostenloses juristisches Orientierungsgespräch bei medizin- und sozialrechtlichen Fragen – diesen Service bietet das Medizinrechts-Beratungsnetz bundesweit Patienten wie auch Ärzten

an. Dieser Service wurde bis heute mehr als 10.000 Mal in Anspruch genommen.

Am 1. Juli 2000 startete das Pilotprojekt zum Medizinrechts-Beratungsnetz in Schleswig-Holstein. Seit Oktober 2003 ist der Service in ganz Deutschland wohnortnah verfügbar: Mittlerweile beraten rund 200 Vertrauensanwälte Patienten und Ärzte. „Mit dem Medizinrechts-Beratungsnetz haben wir ein Fundament für ein unabhängiges und qualifiziertes Konfliktmanagement gelegt“, sagt Dr. Britta Specht, Vorstandsvorsitzende des Medizinrechtsanwälte e.V.

Unter der gebührenfreien Rufnummer 0800/0 73 24 83 (Montag bis Freitag 9 bis 17 Uhr) erhalten Ratsuchende den Beratungsschein. Auf diesem ist dann auch die Adresse des räumlich und fachlich nächstliegenden Vertrauensanwalts verzeichnet.

Das Medizinrechts-Beratungsnetz ist eine Einrichtung des Medizinrechtsanwälte e.V., initiiert von der Stiftung Gesundheit.



## [kurz im fokus]

### Neue CMD-Zentren

Die Gesellschaft für Zahngesundheit, Funktion und Ästhetik (GZFA) dehnt qualifizierte Zahntherapie-Beratung aus: Mit Augsburg, Dachau und Kolbermoor bei Rosenheim bestehen nun 15 CMD-Zentren in Bayern. „Damit verwirklichen wir die erste Etappe zu unserem Ziel, die Funktionsdiagnostik bundesweit zu etablieren“, so Geschäftsführer Franz Weiß. Zahntechniker Weiß arbeitet seit 2000 als CMD-Spezialist in München und fordert die kompetente Funktionsanalyse mit ganzheitlicher Therapie künftig zu Beginn jeglicher Zahnersatzbehandlung. Dieser Ansatz unabhängig von institutionalisierten Wegen verbessere die Leistung und schone im Endeffekt die finanziellen Ressourcen des Patienten sowie die des Gesundheitssystems. [www.gzfa.de](http://www.gzfa.de)

### Straumann übernimmt Mehrheit an etkon

Straumann, ein weltweit führendes Unternehmen im Bereich der Dentalimplantologie und der oralen Geweberegeneration, und etkon, eine dynamisch wachsende Privatfirma, die auf dem Gebiet des konventionellen und implantatgestützten Zahnersatzes mittels CAD/CAM-Technologie tätig ist, haben ein Abkommen für eine freundliche, vollständige Übernahme von etkon durch Straumann unterzeichnet. Die Kosten der Übernahme belaufen sich dann auf EURO 100 Millionen. Weitere Infos im Interview auf Seite 20 dieser ZWL-Ausgabe.

### Rückgang der Ausbildungsverträge im Zahntechniker-Handwerk

Die rund 7.500 zahntechnischen Meisterbetriebe galten bisher als die ausbildungswilligsten Handwerksunternehmen und haben so allein in den letzten zwanzig Jahren über 60.000 jungen Menschen eine vielseitige und erfolgreiche Ausbildung ermöglicht. Aber seit dem Umsatzeinbruch mit Einführung der Festzuschüsse im Jahr 2005 zeigt sich die Krise im Zahntechniker-Handwerk auch in einem deutlichen Rückgang der neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge. Mit 1.764 Neuverträgen sank 2006 die Zahl der Auszubildenden für das erste Ausbildungsjahr gegenüber dem Vorjahr weiter um deutliche 21,3 Prozent. Im Zweijahres-Zeitraum ist damit die Zahl der Neuverträge um knapp 40 Prozent zurückgegangen. [www.vdzi.de](http://www.vdzi.de)

### 30 Mio. Euro Umsatz für Amann Girschbach 2006

Das Vorarlberger Dentalunternehmen Amann Girschbach GmbH kann auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurückblicken: Das Unternehmen, das 2004 aus den beiden Familienbetrieben Amann Dental GmbH mit Sitz in Koblach (A) und der Pforzheimer Girschbach Dental GmbH (D) hervorging, steigerte im Vergleich zu 2005 den Umsatz um vier Millionen Euro auf 30 Millionen Euro. 2006 wurde auch eine eigene Niederlassung in Tampa im US-Bundesstaat Florida eröffnet. Mittelfristig will das Unternehmen zum weltweiten Marktführer für Dentaltechnik-Laborgeräte aufsteigen. [www.amanngirschbach.com](http://www.amanngirschbach.com)