

KN 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, Medizinprodukteberaterin 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 Transplantation 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 vier bis fünf Stammzellspenden täglich, doch noch immer kann für jeden vierten Patienten kein geeigneter Spender gefunden werden. Deshalb ist es auch so wichtig,



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

das sich möglichst viele Menschen als potenzielle Stammzellspender registrieren und typisieren lassen.

Fünf Tage lang spritzte sich Mirijam Lovric ein Medikament unter die Haut. Dieser körpereigene hormonähnliche Stoff regt die Produktion der Stammzellen im Knochenmark an und schwemmt diese in die Blutbahn aus. „Anschließend wurde ich an ein so genanntes Apheresegerät angeschlossen. In jeden Arm legte man mir einen venösen Zugang und die Stammzellen wurden durch ein spezielles Verfahren aus

einer 21-jährigen Spanierin die Chance auf Überleben gegeben habe.“ In Deutschland und zahlreichen weiteren Ländern haben Spender und Empfänger nach zwei Jahren 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 würde gerne mehr über die junge Spanierin erfahren, der sie ihre Stammzellen gespen-

det 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.“

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. Betriebs-

typisierungen 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 Laboruntersuchungen 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. □



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

dem Blut herausgefiltert“, berichtet die 27-Jährige. „Es hat mich sehr berührt, dass ich mit meiner Stammzellspende

det hat. „Das Wichtigste ist aber, dass es ihr bald besser geht“, hofft Mirijam Lovric. Auch Volker Beck, Mitarbei-

Zukunftsweisende Produkte zu marktfähigen Preisen

Trotz ihrer Neuausrichtung konnte die KaVo Dental GmbH auf der IDS 2005 eine Vielzahl von innovativen Produkten in gewohnter Qualität vorstellen. Dr. Martin Rickert, Geschäftsführer des Biberacher Erfolgsunternehmens, im Interview über bleibende Werte und neue Wege bei KaVo.

KN Was haben Sie von der IDS 2005 erwartet? Wurden diese Erwartungen erfüllt und welche Position wünschen Sie sich für Ihr Unternehmen in der Zukunft?

Für uns ist die IDS überaus erfolgreich verlaufen. Unter dem



Dr. Martin Rickert

Motto „Faszination KaVo“ konnten wir in diesem Jahr mehr Messebesuchern auf einem noch größeren Messestand mehr neue Produkte präsentieren als jemals zuvor. Dieses Leitmotiv steht auch für die Zukunft von KaVo: Wir sind ein branchenführendes Unternehmen, das seine Kunden mit innovativen, neuartigen Technologien in hoher Qualität fasziniert. Und wir werden alles unternehmen, dass es dabei bleibt. Wir bieten unseren Kunden hohe Investitionssicherheit für die Zukunft.

KN Die Internationale Dental-Schau ist ein Ereignis, zu dem viele Firmen ihre neuesten Produkte präsentieren. Welche Highlights konnten Sie in diesem Jahr vorstellen und welche Entwicklung wird Ihrer Meinung nach besonders marktfähig sein? Auf welches Produkt setzen Sie als Unternehmen im Moment am Stärksten?

Wir haben auf der IDS fast zwei Dutzend Neuheiten für die unterschiedlichsten Indikationen vorgestellt. Da ist es schwierig, ein einzelnes Produkt herauszugreifen. Echte Highlights waren für mich die extrem leise High-End-Turbine GENTLEsilence 8000 und unsere zwei neuen Instrumentenprogramme INTRAccompact und INTRAmatic E. Im Bereich Diagnose bietet KaVo mit dem lasergestützten Kariesdetektor DIAGNOdent pen und den digitalen Röntgengeräten Orthoralix 8500 und Visualix eHD einzigartige und exzellente Produkte. Insgesamt setzen wir nicht auf ein einzelnes Produkt, sondern auf Gesamtsysteme in den Bereichen Diagnose und minimalinvasive Behandlung.

KN Auch die Marke GENDEX als Anbieter von dentalen Röntgengeräten bleibt bei KaVo in der Danaher Group als eigenständige Marke erhalten. Inwiefern ist es gelungen, die

beiden Unternehmen in ihren Strukturen und Abläufen aufeinander abzustimmen? Welche Vorteile hat der Kunde dadurch?

GENDEX ist mittlerweile weitgehend in KaVo integriert, besonders im Vertriebs- und Service-Bereich. Oder besser gesagt, die Marke GENDEX ist bereits ein Teil von KaVo. Der GENDEX-Vertrieb hat zum Beispiel auch das digitale eXam-Röntgensystem von KaVo im Programm. Zudem haben wir erste Projekte angestoßen, wie etwa ein Existenzgründerpaket mit Produkten beider Marken oder der gemeinsame Messeauftritt auf der IDS. Von dieser Integration profitieren unsere Kunden insofern, dass wir ihnen künftig ein breiteres Produktangebot bei höherem Service bieten können, das gilt besonders im Bereich des digitalen Röntgens.

KN Nachdem im Frühjahr 2004 die KaVo Dental GmbH an die Danaher Corporation verkauft worden ist, beschloss die Geschäftsleitung im Herbst letzten Jahres eine Neuausrichtung des ehemaligen Familienunternehmens. Welche Inhalte hatte diese? Wie sollte sie bzw. wie wird sie umgesetzt werden?

Wir haben eine umfassende Strategie entwickelt, wie wir KaVo erfolgreich in die Zukunft führen können. Wachs-

tum erwarten wir sowohl in neuen Segmenten wie dem digitalen Röntgen oder der lasergestützten Kariesdiagnose mit DIAGNOdent als auch in den Kernbereichen Instrumente und Einrichtungen mit echten High-End-Innovationen wie der neuen GENTLEsilence-Turbine. Solche zukunftsweisenden Produkte wollen wir in kürzerer Zeit und zu günstigeren Preisen auf den Markt bringen. Dabei achten wir sehr genau darauf, dass die Qualität den gewohnt hohen KaVo-Standards entspricht.

KN Mit der Übernahme der KaVo Dental GmbH durch die Danaher Corp. kam im letzten Jahr auch die Meldung, dass der Standort Leutkirch geschlossen werden muss. In diesem Zuge war von einer Verschlingung des Unternehmens die Rede. Das hat für einigen Wirbel in der Region um Biberach und Leutkirch sowie in der Fachpresse gesorgt. Wie ist die derzeitige Situation?

Der Verhandlungsprozess ist seit Ende April abgeschlossen und wir sind jetzt in der ersten Umsetzungsphase. Wir sind froh, dass wir uns nach einer harten, aber konstruktiven Diskussion mit dem Betriebsrat auf einen Interessensausgleich und Sozialplan einigen konnten, bei dem möglichst wenig betriebsbedingte Kündigungen ausgesprochen wer-

den mussten. Gleichzeitig haben wir aber auch unser Ziel nicht aus den Augen verloren, nämlich die Kosten und Abläufe zu optimieren, um unseren Kunden schneller innovative Produkte zu marktfähigen Preisen bieten zu können. Das Werk in Leutkirch wird nicht geschlossen, sondern mit finanziellen Mitteln und wettbewerbsfähigen Strukturen ausgestattet in die wirtschaftliche Selbstständigkeit geführt. Eine „Verschlingung“ hat es insofern gegeben, als wir uns auf unser Kerngeschäft konzentrieren und mehr Dienstleistungen und Vorprodukte zukaufen werden – unter anderem aus dem Leutkircher System- und Komponentenwerk.

KN Die Kernkompetenzen von KaVo und die Sicherung der bewährten KaVo-Qualität sollen in dem momentan stattfindenden Prozess sowie in der Zukunft nicht aus der Hand gegeben werden. Wie wollen Sie das erreichen?

Konzentration auf die Kernkompetenzen heißt, dass wir uns auf die Dinge konzentrieren, die wir am besten können: Innovative Produkte entwickeln, produzieren und vertreiben. Es heißt auch, dass wir nicht mehr jedes kleinste Bestandteil unserer Produkte selbst herstellen werden. Wir prüfen sorgfältig, welche hochwertigen Vorprodukte wir von spezialisierten Firmen einkaufen können. Also Unternehmen, die eben darin ihre Kernkompetenz haben und entsprechend günstiger produzieren

können. Teile, die nicht in der von uns geforderten Qualität zu bekommen sind, werden wir weiterhin selbst produzieren. Das Endprodukt unterliegt unverändert unseren strengen Qualitätskontrollen, die einen gleichbleibend hohen Qualitätsstandard garantieren.

KN Welche Aussichten hat die KaVo Dental GmbH, sich nach der Restrukturierung des Unternehmens innerhalb der Danaher Group in gewohntem Maß zu entfalten? Herr Rickert, beschreiben Sie bitte die Vorteile der Verbindung mit dem amerikanischen Unternehmen für das ehemals mittelständige Unternehmen KaVo.

Wir sehen Danaher als Partner, der uns völlig neue Perspektiven auf dem deutschen und den internationalen Märkten bietet. Ein erster Schritt ist die Integration von GENDEX, einem Röntgenspezialist, der ebenfalls von Danaher im vergangenen Jahr erworben wurde. Danaher wird die Dentalplattform weiter ausbauen. Dies wird KaVo als Systemanbieter stärken und den Nutzen für unsere Kunden erhöhen. □

KN Adresse

KaVo Dental GmbH
Bismarckring 39
88400 Biberach
Tel.: 0 73 51/56-0
Fax: 0 73 51/56-14 88
E-Mail: info@kavo.de
www.kavo.com

KN KIEFERORTHOPÄDIE NACHRICHTEN

Weitere Informationen zur Deutschen Knochenmarkspenderdatei erhalten Sie unter www.dkms.de.

DENTAURUM
J. P. Winkelstroeter KG
Turnstraße 31
75228 Ispringen
Tel.: 0 72 31/8 03-4 70
Fax: 0800/4 14 24 34 (gebührenfrei)
E-Mail: info@dentaurum.de
www.dentaurum.com

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

Insbesondere in Nordamerika, einem unserer wichtigsten Märkte, hält die dynamische Entwicklung an. Mit Madison Dearborn haben wir die besten Voraussetzungen, unser Wachstum durch Akquisitionen zusätzlich zu beschleunigen und unsere Marktposition weiter auszubauen.“

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 Investmentsschwerpunkt ist 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.



Der Hauptsitz von Sirona in Bensheim.

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

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.“

KN 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
www.sirona.de

Powerkurs-Programm mit großer Effektivität

In Kooperation mit der Firma smile dental GmbH startet Heike Herrmann die neue Seminarreihe „Lady-Days“. In dem bislang in Deutschland einzigartigen Kurs macht die Abrechnungsexpertin Ihre Verwaltungsassistentin fit für die Zukunft. In kleinen Gruppen werden drei Tage lang intensiv praxisnahe Situationen behandelt, professionell und effektiv!

Für viele Kieferorthopäden wahrscheinlich eine tägliche Situation: Der Privatpatient bekommt von seiner Beihilfe nicht alles erstattet, der gesetzlich Versicherte möchte keine Zuzahlung, wechselt während der Behandlung und braucht eine Zwischenabrechnung, zudem benötigt er eine Aufstellung der Leistungen, da er eine private Zusatzversicherung hat, nach der Praxis-Teambesprechung hat



Macht Verwaltungsassistentinnen fit für die Zukunft: Abrechnungsexpertin Heike Herrmann.

sich gar nichts geändert, der Neupatient beschwert sich, weil er nur morgens zur Erstaufnahme kommen kann etc. Auf all die mit diesen Situationen verbundenen Fragen werden Ihre Mitarbeiterinnen eine professionelle Antwort wissen – nach nur drei Tagen Lady-Days!

Am ersten Tag heißt es:

GOZ-Powertraining. Anhand eines kompletten Behandlungsfalles werden Abrechnungsmöglichkeiten trainiert und Optimierungsmöglichkeiten aufgezeigt – selbstverständlich auch unter Berücksichtigung der BEB (private Laborkalkulation). In diesem Teil soll der Verwaltungsassistentin vermittelt werden, aus den Karteikarten-Eintragungen ein optimales Honorar zu gestalten. Das weit verbreitete BEMA-Denken in der GOZ-Abrechnung wird hiermit restlos ausgeschaltet. Auch der Schriftverkehr mit privaten Kostenstellen kann die Verwaltungsassistentin abschließend eigenverantwortlich erledigen. Das führt zur Patientenzufriedenheit und zur Zufriedenheit des Praxisinhabers.

Am zweiten Kurs-Tag werden die außervertraglichen Leistungen beim Kassenspatienten besprochen. Dabei wird die Beantwortung folgender Fragen im Mittelpunkt stehen: Welche Leistungen bietet welche Praxis an? Wie können diese rechtskonform angeboten und berechnet werden? Und vor allem, wie können sie verständlich vermittelt werden? Die Verwaltungsassistentinnen üben anschließend mit Heike Herrmann Beratungsgespräche und finden dabei passende Antworten auf Patientenäußerungen wie

„Aber bei meinem ersten Kind musste ich nichts dazuzahlen“. Das Ziel ist es, dass jede Mitarbeiterin für die eigene Praxis ein Zuzahlungskonzept entwickeln und dieses später professionell im Patientengespräch vermitteln kann.

Am dritten und letzten Tag konzentriert sich das Schulungsteam dann auf das Praxismanagement. Nicht nur die Abrechnung ist Thema der Lady-Days, sondern auch der praxisinterne Ablauf. Die Verwaltungsassistentin erhält an diesem Tag zahlreiche Tipps u.a. zu den

Themen „Effektive Teambesprechung“, „Zeitmanagement“, „Koordination von Behandlungsterminen“ und „Beschwerdemanagement“. Jede Teilnehmerin erhält umfangreiches Material zu allen drei Themen.

Zusammenfassend wird am letzten Tag der Übungserfolg schriftlich abgefragt und zertifiziert.

Geeignet ist dieser Kurs für alle kieferorthopädischen Mitarbeiterinnen, die über Grundkenntnisse der kieferorthopädischen Abrechnung und Organisation verfügen.

KN KIEFERORTHOPÄDIE NACHRICHTEN

Termine 2005:
Düsseldorf 08. – 10. September 2005
Hamburg 03. – 05. November 2005
München 24. – 26. November 2005
Berlin 08. – 10. Dezember 2005

Anmeldung / Organisation:
dental line GmbH & Co. KG
An der Feldriede 2
49205 Hasbergen
Tel.: 0 54 05/92 04-0
Fax: 0 54 05/92 04-15
E-Mail: IDroste@dentaline.de



Sichern Sie sich rechtzeitig Ihren Teilnahmeplatz, denn die Teilnehmeranzahl ist auf 30 Plätze begrenzt!
Wenn Sie noch Fragen zum Inhalt der Lady-Days haben, so dürfen Sie sich gerne per E-Mail direkt an Frau Heike Herrmann wenden: Profiabrechnung@aol.com

KN Kleinanzeigen

KN -Gelegenheits- und Stellenmarkt

Senden oder faxen Sie diesen Coupon an:
Oemus Media AG • Holbeinstr. 29 • 04229 Leipzig
Fax 03 41/4 84 74-2 90 • E-Mail: reichardt@oemus-media.de

Auftraggeber: _____
Firma _____
Name _____
Straße _____
Land/PLZ/Ort _____
Telefon/Fax (für eventuelle Rückfragen) _____
Datum, Unterschrift _____

Ihr Anzeigentext

Anzeigenformate und Preise
Gewerbliche Anzeigen € 2,00/mm
Stellengesuche nur € 1,00/mm

Beispiel für gewerbliche Anzeigen		
Format	1/32	1/16
Höhe x Breite	45 x 45 mm	94 x 45 mm
Preis	€ 90,00*	€ 180,00*
	* zzgl. gesetzl. MwSt.	

nächster Erscheinungstermin: 5. August 2005
Anzeigenschluss: 22. Juli 2005

KN Veranstaltungen Juli 2005

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
1./2. Juli 2005	Berlin	Platzbeschaffung im Oberkiefer Referent: Prof. Dr. F.G. Sander	Forestadent Fr. Manz, Tel.: 0 72 31/4 59-1 81
1.–3. Juli 2005	Hamburg	Typodontkurs III – Spezialfälle im Rahmen der Non-Extraktionstherapie, u.a. Einordnung verlagter Eckzähne Referent: im Wechsel von Dr. Oliver M. Bacher, Dr. Jürgen P. Bachmann und Dr. Wolfgang Grüner	Dentaurum Fr. Braun, Tel.: 0 72 31/80 34 70
8. Juli 2005	Hamburg	Die modernen Techniken der Bisskorrektur: Sabbagh Universal Spring, Herbst®, Jasper Jumper® & Co.	Dentaurum Fr. Braun, Tel.: 0 72 31/80 34 70
9. Juli 2005	Ispringen	Kiefergelenkdisfunktionen Referent: Dr. Aladin Sabbagh	Dentaurum Fr. Braun, Tel.: 0 72 31/803 470
8./9. Juli 2005	Aachen	Biomechanische Grundlagen – Tipps und Tricks für die festsitzende kieferorthopädische Behandlung Referent: Prof. Dr. Hans-Peter Bantleon	Initiativkreis Umfassende Kieferorthopädie (IUK) Tel.: 0 30/24 63 21 17

Fortbildungskurse „Zahnärztliche Schlafmedizin“
www.Schlaf-gut.info Tel.: 0 27 72/58 21 48/58 22 00

Leiter/in für unsere kieferorthopädischen Abteilung

Sie sind Facharzt für Kieferorthopädie oder betrachten dieses Fach als Ihren Tätigkeitschwerpunkt?
Sie haben Ihren eigenen Kopf, hüllen Teamarbeit über Ihr Selbstverständnis?
Sie haben ein politisches, soziales und wirtschaftliches Bewusstsein?
Sie sind innovativ und blicken gerne nach vorne?

Sie sind neugierig auf uns? Dann sind wir neugierig auf Sie!