

Auf ein Wort



H. Michelmann

Die wirtschaftliche Entwicklung der zahn-technischen Landschaft in den letzten Jahren hat nicht nur durch die politischen Rahmenbedingungen, sondern auch durch den Einzug neuer Technologien erhebliche Veränderungen erfahren. Spätestens seit dem verbreiteten Einsatz von CAD/CAM-Systemen jeglicher Prägung sehen die Beteiligten den Lieferanten oder auch den Kunden als zukünftigen Wettbewerber. Alles eine Frage des Blickwinkels. Ebenso steht es mit der Globalisierung. So lange sie uns im Sinne von mehr Vielfalt, größerer Auswahl und besseren Rahmenbedingungen nutzt, ist das gern gesehen. Aber wehe, sie bedroht mein Geschäft. In einer freien Marktwirtschaft sind die Märkte für jeden in jede Richtung offen. Das sollten wir alle nicht nur akzeptieren, sondern darin auch die Chancen zur Entfaltung sehen. Dennoch ist die freie Marktwirtschaft für alle an klare Regeln gebunden.

Ebenso orientiert sich das Handeln aller Heraeus Mitarbeiter auch an Grundwerten, die im Firmenleitbild festgeschrieben sind

Ebenso orientiert sich das Handeln aller Heraeus Mitarbeiter auch an Grundwerten, die im Firmenleitbild festgeschrieben sind

- Eigeninitiative und Eigenverantwortung – Wir denken, reden, entscheiden und gestalten mit.
- Aufrichtigkeit, Zuverlässigkeit und Berechenbarkeit – Wir respektieren und vertrauen einander.
- Innovationsfreude und Kreativität – Wir sind stolz auf fortschrittliche und kundenorientierte Lösungen.
- Verantwortungsbewusstes Handeln gegenüber Mitarbeitern und Kunden – Wir können uns jederzeit in die Augen sehen.
- Verantwortlicher Umgang mit finanziellen und natürlichen Ressourcen – Wir sind sparsam, aber auch bereit, unternehmerische Risiken einzugehen.

Fortsetzung Seite 5

ERFAHRUNG UND KNOW-HOW GEBEN SICHERHEIT FÜR DIE ZUKUNFT

bredent Road-Show ab Juni 2008

Fundierte Wissen für ganzheitlich-biokompatible Prothetik

Das über 30 Jahre gewachsene Know-how von bredent in Verfahrenstechnik und Werkstoffkunde wurde in Module gebündelt. Eine Vielzahl innovativer bredent-Produkte verschmelzen zu ganzheitlichen Systemlösungen. Entwicklung, Eigenfertigung und Vertrieb – alles vereint unter einem Dach – ermöglichen so Sicherheit und Erfolg für Ihre Zukunft.

Die Road-Show klärt über Erfolg und Möglichkeiten dieser Verfahrenstechniken auf. Die begleitenden Kurse vermitteln eindrucksvoll fundiertes Wissen für ausgereifte und ästhetisch hochwertige Zahnersatzlösungen.

bredent-Gießtechnik

Grundlage für passgenauen, homogenen und dadurch kompatiblen Zahnersatz ist die Gießtechnik. Durch abgestimmte Verfahrenstechniken gelangt der Zahntechniker zeit- und materialsparend zu perfekten Ergebnissen.

Von der Abformung bis zur bredent-Gießtechnik wird ein Teil der bredent-Symbiose abgedeckt, was durch die aufeinander abgestimmten Materialkom-

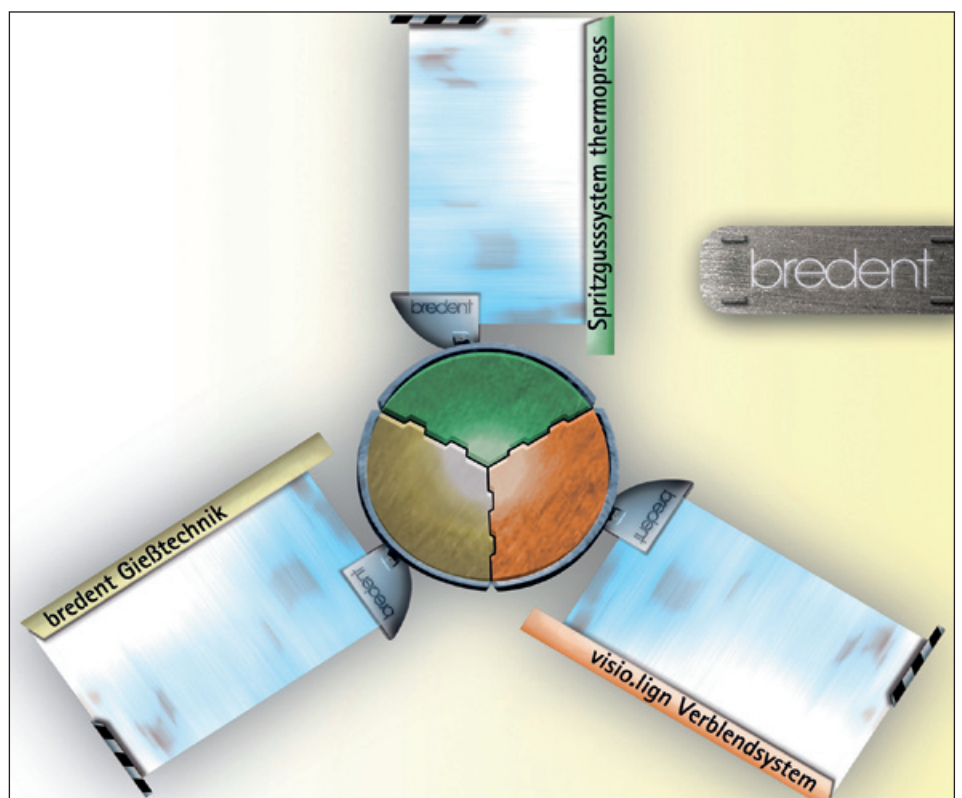
ponenten ein bedeutender Faktor für einen passgenauen Zahnersatz darstellt – Grundlage für jedes anspruchsvolle Dentallabor.

Spritzgussystem thermopress

Die Lösung für sensible Menschen, die keine Zahnlegierungen vertragen: metallfreie und hochverträgliche Materialien, die dennoch eine hohe Stabilität aufweisen. Mit dem Spritzgussgerät thermopress 400 wird die Verarbeitung von hoch entwickelten Thermoplasten in einem System realisiert.

Die Herstellung von biokompatiblen Zahnersatz ist dadurch in allen Anwendungsbereichen der Zahntechnik möglich.

Fortsetzung Seite 5



Firmenporträt Institut für zahnärztliche Implantologie, IZI

Implantatprothetische Fort- und Weiterbildung auf hohem Niveau

Hoch oben über Limburg und mit bester Aussicht auf die schöne Domstadt ist ab März diesen Jahres das Institut für zahnärztliche Implantologie in seinen neuen Räumen anzutreffen. Im Penthouse des im November 2007 eröffneten Gesundheitszentrums Schafsberg, direkt neben dem St. Vincenz Krankenhaus, hat man den idealen Standort für einen Ausbau der umfangreichen Fort- und Weiterbildungsangebote gefunden. Nicht zuletzt soll dabei auch die Qualität der Seminare noch einmal deutlich verbessert werden.

Vorträge, Diskussionen, praktische Übungen, Live-OPs – das Institut organisiert seit 2001 Fort- und Weiterbildungen nach DGI-Standard für Zahnärzte, Implantologen und Zahntechniker. Fast 1.000 Zahnärzte haben hier bereits das Curriculum mit Abschluss durchgeführt. Auch die Zusammenarbeit mit DENTAGEN kann schon auf acht erfolgreich durchgeführte Curricula Zahntechnik mit über 250 Teilnehmern zurückblicken. Darüber hinaus sorgt die Kooperation mit BEGO Implant Systems für aufschlussreiche Einblicke in die zahntechnischen Möglichkeiten der BEGO SEMADOS®-Implantatsysteme „S“ und „RI“.

Gerade Zahntechniker, die sich in der Implantatprothetik weiterentwickeln wollen, profitieren von der implantologischen Erfahrung des Dozententeams. So steht der Name Dr. Dr. Streckbein schon seit Jahren für innovative Entwicklungen in der Implantologie. Dabei legt er großen Wert auf eine hochwertige prothetische Ausführung. Seit 2005 entwickelt er am Institut in enger Zusammenarbeit mit BEGO Implant Systems, Bremen, die wurzelförmigen SEMADOS®-RI Implantate weiter.



Die neuen Institut- und Seminarräume im Penthouse des Gesundheitszentrums Schafsberg bieten neben der neuen, auf den modernen Seminarbetrieb ausgerichteten Einrichtung auch ein ansprechendes Ambiente und großen Komfort.

Bei Planung und Einrichtung der neuen Räumlichkeiten wird besonderer Wert darauf gelegt, den Seminarbetrieb funktionell und komfortabel zu gestalten. So liegt z.B. der multimedial ausgestattete Hörsaal direkt neben dem Eingriffsraum und ermöglicht eine optimale Kommunikation zwischen Auditorium und Behandlern. Insgesamt stehen im neuen Institut auf 400 m² den Kursteilnehmern alle Werkzeuge zur Verfügung, die gerade auch eine aktive praktische Fortbildung ermöglichen, wie z.B. Mikroskoparbeitsplatz, 3D-Workstation für bildgebende Verfahren. Durch die Nähe zum St. Vincenz Krankenhaus verfügt das Institut auch weiterhin über eine umfangreiche, klinische Infrastruktur.

Dr. Dr. Roland Streckbein, Dr. Rainer Hasenpflug und das IZI-Team stehen mit langjähriger Erfahrung als Zahnärzte und Implantologen für die hohe Qualität der angebotenen Leistungen. Dr. Dr. Streckbein ist dabei ein langjähriger Referent für das Curriculum Implantologie der DGI (Deutsche Gesellschaft für Implantologie) und Dozent der Steinbeiß Universität Berlin für den Studiengang Master of Science Implantologie in Zusammenarbeit mit der DGI.

Institut für zahnärztliche Implantologie GbR

Im Gesundheitszentrum Schafsberg
Am Schafsberg, 65549 Limburg

Fon 0 64 31/21 24 99-0

Fax 0 64 31/21 24 99-9

www.izi-online.de • info@izi-online.de

 **picodent**[®]
qualität pur. bewusst innovativ.

*Rund um die
Modellherstellung
die Nr.1!*

Tel.: 0 22 67 - 65 80 - 0 • Fax: 0 22 67 - 65 80 30 • www.picodent.de

Schärferes Profil beim Kunden – mehr Freude an der Zahntechnik

Die erfolgreiche Positionierung Ihres Dentallabors

Als Zahntechniker sind Sie stolz auf die Qualität und die Termintreue Ihres Labors. Beides sind Werte, für die sich Ihr Laborteam täglich mit ganzer Kraft einsetzt – und einsetzen muss, um die Perfektion, für die Betriebe aus Deutschland seit Jahrzehnten weltweit bekannt sind, immer wieder aufs Neue zu bestätigen.

Allerdings verschärfen gesetzgeberische Maßnahmen und ein sich beschleunigender technologischer Fortschritt den Wettbewerb. Was gestern als gute Arbeit Anerkennung fand, wird heute als selbstverständlicher Standard vorausgesetzt. Besonderen Dank oder gar Begeisterung erntet dafür niemand mehr. Gleichzeitig lastet ein zunehmender Preisdruck auf vielen zahntechnischen Laboratorien – eine ungemütliche Lage. Was aber dagegen unternehmen?

Ein Erfolgsrezept ist die eigene Positionierung: Stärken erkennen, Schwächen ausmerzen, um schließlich mit einem klaren Profil aus der Masse herauszuzagen. Dieses als Ziel zu formulieren und in Zukunft mit dem gesamten Laborteam



Peter Foth

darauf hinzuarbeiten – dabei bieten die Veranstaltungen von DeguDent eine wertvolle Unterstützung. Schon über 500 Teilnehmer haben beim Workshop „Positionierung meines Dentallabors“ entscheidende Anregungen mitgenommen und vor allen Dingen einen konkreten Plan für die Umsetzung in den Laboralltag.

Möchten Sie sich mit ästhetischem Zahnersatz beim Patienten profilieren – z.B. mit „Kronen ohne dunkle Ränder“? Möchten Sie mit bioverträglichen hochgoldhaltigen Legierungen beim sensiblen Patienten und beim ganzheitlich orientierten Zahnärzten punkten – etwa durch den Verzicht auf Palladium und Kupfer? Möchten Sie preissensitiven Patienten mit dem Werkstoff Titan das „bessere Nichtedelmetall“ anbieten – und damit einer reinen Preisdiskussion den Wind aus den Segeln nehmen?

Diese und andere wichtige „Meilensteine“ helfen, den eigenen Standort und das zukünftige Ziel neu festzulegen. Lernen Sie auf dem Workshop die richtigen Navigationsinstrumente dafür kennen und gehen Sie auf Kurs! Denn dann geht alles leichter von der Hand – und die Zahntechnik macht einfach mehr Freude.

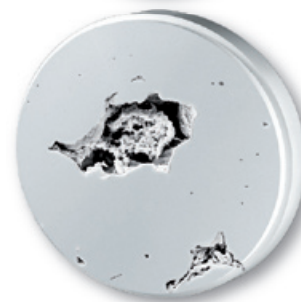
Für weitere Informationen:
DeguDent GmbH, Peter Foth
Rodenbacher Chaussee 4, 63457 Hanau
Tel./Fax: 05241-704143
Mail: peter.foth@degudent.de

Am falschen Ende gespart?



WIELAND ZENO® Zr

- Homogen
- Defektfrei
ca. 30 µm |————|
- Mittlere Biegefestigkeit: 1129 MPa



Billig-Zirkonoxid

- Inhomogen
- Große Defekte
ca. 30 µm |————|
- Mittlere Biegefestigkeit: 538 MPa



ZENO® Zr Qualität,
die nur ein System- und Originalhersteller bietet!

REM-Aufnahmen, 1000fach,
Dr. Reinschagen, WIELAND

Freecall: 0800/943 52 63
www.wieland-dental.de

ZENO®
Tec System

WIELAND
Dental Division

Wirtschaftsecke: Dipl.-Betriebswirte Godt und Hebinck

Praktische Tipps zur Unternehmensführung

In dieser Ausgabe stellen wir Ihnen vor, wie eine Jahresplanung hilft, den Betrieb zu erfreulichen Ergebnissen zu führen.

Was sollte der Jahresplan für ein kleines bis mittleres Dentallabor beinhalten? Folgende Einteilung und Vorgehensweise hat sich als praktikabel erwiesen:

1. Kundenplan: Welches Umsatzziel will ich mit welchen Kunden erreichen und welcher Ziel-Gesamtumsatz ergibt sich? Wie ist meine Einschätzung zur Branchenentwicklung?

2. Personalplan: Wie entwickeln sich die Personalkosten, z.B. auf Grund von geplanten Einstellungen und Entlassungen? Wie ist die Produktivität (z.B. Technikerumsatz je Stunde in den einzelnen Abteilungen) in meinem Betrieb und im Vergleich zu anderen Betrieben?

3. Kostenplan: Wie entwickeln sich die übrigen Kostenbereiche in der BWA (betriebswirtschaftliche Auswertung)?

4. Ergebnisplan: Zusammenführung der Teilpläne. Wie sieht anschließend das Betriebsergebnis aus? Welche Vorgehensweise zur Jahresplanung hat sich be-



währt? Wir können aus unserer Erfahrung drei Varianten empfehlen:

1. „Bierdeckelvariante“

Auf der Vorjahres-BWA werden hinter jeder Position die Planwerte für das lfd. Jahr geschrieben. Nebenrechnungen werden auf einem Notizzettel festgehalten. Tipp: Viele Steuerberater können die von Ihnen gelieferten Planwerte auch in die BWA einpflegen, so dass Sie über die monatliche Auswertung bereits einen ‚groben‘ Soll-Ist-Vergleich erhalten.

2. Excel oder Standardsoftware

Mit mittleren bis guten Kenntnissen kann leicht eine Planung in Excel aufgebaut werden (z.B. mit Gegenüberstellung der Vorjahreswerte). Es gibt auch eine Vielzahl von Standardsoftwareprogrammen (z.B. von Lexware). In der Praxis haben sich diese häufig nicht bewährt, weil sie

viel zu komplex und nicht branchenbezogen sind.

3. Einfache Software für Dentallabore in Kombination mit einer Beratung

Wir setzen in unserer Beratung eine Software ein, die wir speziell für Dentallabore entwickelt haben. Die Jahresplanung führen wir in einem gemeinsamen Gespräch mit der Laborleitung durch. Das hat den Vorteil, dass die Laborleitung sich Schritt für Schritt mit allen Bereichen im Laborplanerisch auseinandersetzen muss. So entstehen neue Ideen und wichtige Veränderungen werden ausgelöst. Das Programm stellen wir anschließend zur weiteren Nutzung zur Verfügung.

Fazit: Eine Jahresplanung gibt in turbulenten Zeiten Sicherheit. Der Planungsprozess an sich motiviert schon zum Handeln. Mit dem regelmäßigem Soll-Ist-Vergleich zum Plan kontrollieren Sie, ob Sie noch auf Ihrem betriebswirtschaftlichen Kurs sind und können mit notwendigen Maßnahmen rechtzeitig reagieren.

Weitere Informationen:

Godt & Hebinck

Telefon: 02 51 / 686 55 05

Mail: info@godt-hebinck.de





integrated systems

c.the difference

Aus der Compartis Netzwerkfertigung bietet Ihnen DeguDent CoCr- und Titan-Gerüste in Spitzenqualität.

Compartis CoCr

Hergestellt im Selective Laser Melting (SLM)

- Neue Qualität
- Überlegene Dichtigkeit*
- Ausgezeichnete Passgenauigkeit
- Attraktiver Preis
- Bis zu 14 Glieder

Compartis Ti

Hergestellt in der CAD/CAM Frästechnik

- Biologische Verträglichkeit
- Hoher Tragekomfort
- Ausgezeichnete Passgenauigkeit
- Hervorragende Materialeigenschaften
- Bis zu 6 Glieder




Compartis: Einfacher. Sicherer. Präziser.

* im Vergleich zum herkömmlichen Sintern und zum traditionellen Guss-Verfahren

www.compartis.de



A Dentsply International Company

bredent Road-Show 2008

Fortsetzung von Seite 1

visio.lign Verblendsystem

Mit mehrschichtigen und zahnfarbenen Veneers novo.lign A und novo.lign P im visio.lign Verblendsystem können farb-stabile und plaqueresistente Kunststoff-verbblendungen gefertigt werden. Die gesamte Planung komplexer Versor-gungen können mittels veneer-up und Ästhetikanprobe mit dem für die definiti-ve Restauration vorgesehenen Ver-blendschalen durchgeführt werden. Zeit-ersparnis und eine Steigerung der Qualität schafft Kundenzufriedenheit. Das farblich abgestimmte Verbundsystem mit visio.link und combo.lign ergänzt das Verblend-system visio.lign.

Weitere Informationen erhalten Sie unter unter Ihrer persönlichen Hotline:

0 73 09 / 8 72-2 53

bredent GmbH & Co.KG
Weißenhörner Straße 2
89250 Senden
Tel.: 0 73 09 / 8 72-22
Fax: 0 73 09 / 8 72-24
Internet: www.bredent.com
Email: info@bredent.com

DENTAGEN- Partnertreff im Juni

Zum diesjährigen DENTAGEN-Partnertreff lädt der DENTAGEN Wirtschaftsverbund gemeinsam mit IGfZ und WZN am Samstag, 21. Juni 2008, in das GENO Hotel in 51503 Rösrath bei Köln ein.

In zwangloser Atmosphäre wird die Möglichkeit zum Erfahrungs- und Meinungsaustausch mit Kollegen und Kunden, mit DENTAGEN-Kooperationspartnern und mit den Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen der DENTAGEN-Geschäftsstelle, angeboten.

Bereits am Freitag, 20. Juni, wird ab 19 Uhr ebenfalls im GENO Hotel zu einem „Get together“ eingeladen.

Impressum

DENTAGEN-Info
Mitteilungsblatt des
DENTAGEN Wirtschaftsverbund eG
Dienstleistungs- und
Einkaufsgenossenschaft
Verantwortlich:
Jörg Kindler
Steinstr. 14,
45657 Recklinghausen
Telefon: 0 23 61 / 10 62 90

Auf ein Wort Horst Michelmann

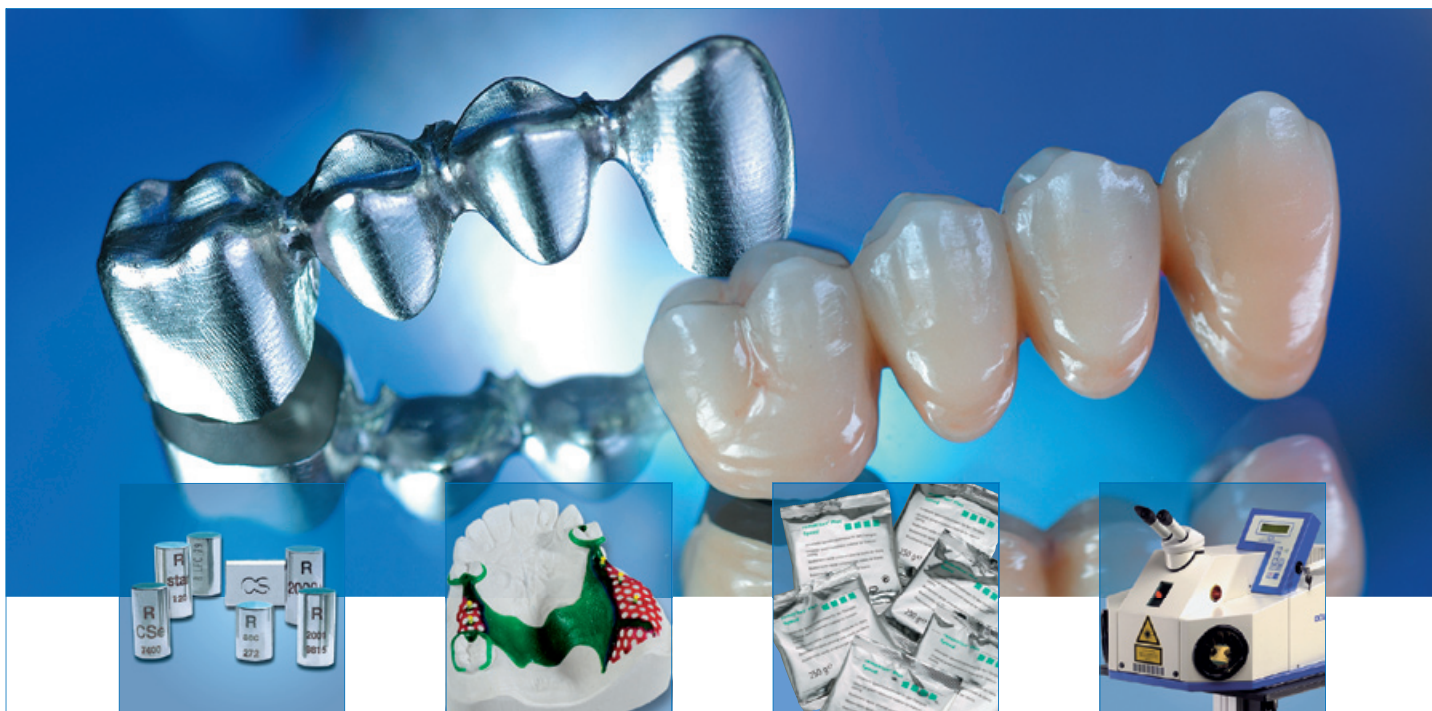
Fortsetzung von Seite 1

Als international tätiges Familienunter-nehmen mit 155-jähriger Tradition ist Heraeus weltweit erfolgreich und genießt bei seinen Geschäftspartnern einen guten Ruf. Ein Verhaltenskodex, der von einem international zusammengesetzten Team erarbeitet wurde, soll die Mitar-beiter für die Einhaltung der jeweils geltenden gesetzlichen Vorschriften sen-sibilisieren. Damit wird das Risiko ver-ringert, dass dem einzelnen Mitarbeiter, Heraeus oder dem Kunden ein Schaden durch Gesetzesverstöße entsteht.

Mit diesem Gesamtkontext leben wir auch in der dentalen Welt. Vielleicht klingt Ihnen das eine oder andere anti-quiert. Aber für uns ist ein langfristiges und vertrauensvolles Miteinander mit unseren Kunden und Geschäftspartnern wichtiger, als der kurzfristige finanzielle Erfolg.

In diesem Sinne freuen wir uns auf eine weitere angenehme Zusammenarbeit.

Horst Michelmann
Vertriebsmanagement
Heraeus Kulzer GmbH



Zahntechnische Produkte

...das komplette Programm

D
DENTAURUM

Turnstraße 31 · 75228 Ispringen · Germany · Telefon +49 72 31/803-0 · Fax +49 72 31/803-295
www.dentaurum.de · E-Mail: info@dentaurum.de

Marcus Krage DENTAGEN-Regional- beauftragter



Marcus Krage

Marcus Krage ist Zahn-techniker mit Biss und Leidenschaft. Nach langen Jahren im elterlichen Labor wechselte er im Sommer 2001 in den Außendienst der Dentalindustrie und war für verschiedene Firmen in ver-

schiedenen Positionen tätig. Nach einiger Zeit bot sich an, den Hamelner Familienbetrieb, der in diesem Jahr sein 70-jähriges Bestehen feiert, in der dritten Generation zu übernehmen.

Durch seine guten Kontakte aus seiner Zeit im Außendienst arbeitet Marcus Krage eng mit namhaften Betrieben der Dentalbranche zusammen. So demonstriert er auch bei internationalen Veranstaltungen verschiedene Keramikschnitt-techniken sowie Überpresstechniken.

Im Dental Labor Krage GmbH werden nur hochwertige Materialien verwendet, es wird – von den Kunden und den Zahntechnikern selbst – ein sehr hoher Anspruch an Ästhetik und Qualität gestellt.

Marcus Krage wurde 1970 in Hameln geboren, er ist verheiratet und Familienvater. Mit seinem Labor ist er seit 2006 DENTAGEN-Mitglied und hat im vergangenen Jahr die IZI-Zertifizierung zum Fachlabor für Implantatprothetik in Zusammenarbeit mit DENTAGEN erfolgreich abgeschlossen. Seit Anfang 2008 ist Marcus Krage Regionalbeauftragter für den DENTAGEN Wirtschaftsverbund.

In seiner Freizeit genießt Marcus Krage sein Familienleben, sowie das Fahren mit dem Mountainbike oder Motorrad durch das Weserbergland und den Harz.

Aus Steuer- und Wirtschaftsrecht

Abgeltungssteuer:

Fremdfinanzierte GmbH-Beteiligung

Wesentlicher Kernpunkt der Neuregelung ist, dass der Werbungskostenabzug grundsätzlich ausgeschlossen wird. Der Ausschluss des Werbungskostenabzugs darf wohl als eines der größten Ärgernisse der Abgeltungssteuer bezeichnet werden. Aufgrund massiver Proteste sorgt der Gesetzgeber nun im Rahmen des Jahressteuergesetzes 2008 für Abhilfe.

Auf Antrag können nun Steuerpflichtige auf Zeit aus der Abgeltungssteuer aus-scheren, wenn sie

- zu mindestens 25% an einer Kapitalgesellschaft beteiligt sind oder
- zu mindestens 1% an der Kapitalgesellschaft beteiligt und beruflich für diese tätig sind.

In solchen Fällen dürfen die Dividenden aus der Beteiligung an der Kapitalgesellschaft dem individuellen Steuersatz unterworfen werden. Der Ausschluss des Abzugs von Schuldzinsen im Zusammenhang mit der GmbH-Beteiligung gilt dann für GmbH-Gesellschafter-Geschäftsführer ausdrücklich nicht.

Andreas Römer
Diplom-Kaufmann
Steuerberater

Für Rückfragen – zu diesen oder anderen Steuer- oder Finanzthemen – stehen wir gerne zur Verfügung!

HNV Steuerberatungs GbR
Albertus-Magnus-Straße 28
33335 Gütersloh

Tel.: 0 52 41 / 91 70 339

Fax: 0 52 41 / 91 70 317

Mail: edenfeld@audax-steuer.de

Termine DENTAGEN Qualifizierungsoffensive

Freitag, 25. u. Samstag, 26.04.2008

Curriculum „Implantatprothetik“ – Teil 3

Zertifizierung IX

Zielgruppe: ZTM, ZT

DENTAGEN-Preis: 645,00 €

Limburg a. d. Lahn

Referenten: Dres. Streckbein,
Hassenpflug, Müller

Freitag, 20.06.2008

8. Generalversammlung des DENTAGEN Wirtschaftsverbundes eG,

Get-Together 2008

in Rösrath

Samstag, 21.06.2008

Partnertreff des

DENTAGEN Wirtschaftsverbundes eG

gemeinsam mit IGZ und WZN

in Rösrath

Freitag, 12. u. Samstag, 13.09.2008

Curriculum „Implantatprothetik“ – Teil 1

Zertifizierung X

Zielgruppe: ZTM, ZT

DENTAGEN-Preis: 645,00 €

Limburg a. d. Lahn

Referenten: Dres. Streckbein,
Hassenpflug, Müller

Alle Preise verstehen sich zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer.

Informationen und Anmeldungen:

DENTAGEN

Steinstraße 14, 45657 Recklinghausen

Tel.: 02361 / 106290

Fax: 02361 / 1062915

Mail: dentagen@dentagen.de

Innovation trifft Präzision -

Passgenauer Modellguss nach dem SILADENT System



SILADENT
Dr. Böhme & Schöps GmbH

Im Klei 26 · 38644 Goslar

Tel.: +49 (0)5321 / 37 79 -0

Fax: +49 (0)5321 / 38 96 32

info@sbs-dental.de · www.sbs-dental.de

