

DENTAGEN bedankt sich bei Karl-Heinz Maurer

Themen-Event mit der IGfZ führt erneut über 200 Gäste aus Zahntechnik, Zahnmedizin, Dentalindustrie- und Dentalhandel in Rösrath zusammen / Genossenschaften in der Krise robust.

Der DENTAGEN-IGfZ-Partnertreff 2011 hatte eine Vielzahl von Höhepunkten, aber das war der emotionalste Moment: Karl-Heinz Maurer, Gründungsmitglied der heute größten Verbundgruppe der deutschen Zahntechnik, verabschiedete sich nach 10 Jahren aus dem Amt des DENTAGEN-Aufsichtsratsvorsitzenden. Mit lang anhaltendem Applaus quittierte die Generalversammlung die Leistungen des Karlsruher Zahntechnikermeisters, der sowohl zu seiner beruflich aktiven Zeit als auch im Ruhestand ein wichtiger Motor und gefragter Mentor für DENTAGEN war und ist.



Karin Schulz dankt Karl-Heinz Maurer.

Dass der Wirtschaftsverbund zehn Jahre nach seiner Gründung mit über 1100 Beitritten eine feste Größe am Dentalmarkt darstellt, wäre ohne die Überzeugungskraft und das ehrenamtliche Engagement seiner Gründungsmitglieder nicht möglich gewesen, sagte Vorstandsvorsitzende Karin Schulz. Ihre bewegende Würdigung der Verdienste von Karl-Heinz Maurer wurde



Vorstand, Aufsichtsrat und Gäste (v.l.): Wolfgang Altmann, Sibylle Scholz, Bruno Simmler, Karin Schulz, Constantin Vernekohl, Anneliese Sittek, Jörg Kindler, Karl-Heinz Maurer und Claus-Hinrich Beckmann.

von Beifall begleitet. Der scheidende Aufsichtsratsvorsitzende, der sich weiter für „seine“ Verbundgruppe engagieren wird, hatte zuvor die wirtschaftliche Lage von DENTAGEN als „gut und mit positiven Zukunftsaussichten“ bezeichnet. Dafür zollte er Vorstand und Mitarbeitern seinen Respekt und drückte die Anerkennung des Aufsichtsrates aus. Kontinuität zeigte DENTAGEN auch bei der Wahl des Nachfolgers von Karl-Heinz Maurer. Mit seinem bisherigen Stellvertreter Wolfgang Altmann übernahm erneut ein Karlsruher Gründungsmitglied den Vorsitz im Aufsichtsrat. Komplettiert wird das Gremium durch Anneliese Sittek, Sibylle Scholz und das neue Aufsichtsratsmitglied Rechtsanwalt und Notar Constantin Vernekohl aus Verl.

Geprägt von Regularien und Neuwahlen bestimmten DENTAGEN-Generalver-

sammlung und Aufsichtsratssitzung den Auftakt zum diesjährigen Partnertreff im Rösrather GENO Hotel, zu dem einmal mehr über 200 Mitgliedsbetriebe und Kooperationspartner von DENTAGEN und der Implantologischen Gesellschaft für Zahnärzte eG (IGfZ, Limburg) angereist waren. Bruno F. J. Simmler vom Rheinisch-Westfälischen Genossenschaftsverband (RWGV), der seit vielen Jahren den zahntechnischen Wirtschaftsverbund begleitet, wies in seinem Beitrag in der Generalversammlung darauf hin, dass sich die Genossenschaften in Zeiten der Wirtschafts- und Finanzkrise als äußerst robust erwiesen hätten. Das belege einmal mehr die These: „Genossenschaftliche Unternehmen sind ein Zukunftsmodell“.

Viele Laborinhaber/innen wüssten immer noch wenig darüber, deshalb glaubten einige von ihnen, dass das Modell



*Dr. Rainer Hassenpflug (Mitte)
vom Eventpartner IGfZ*

Genossenschaft nicht mehr in unsere Zeit passe. Die Kommunikation über das, was den Genossenschaftsgedanken ausmacht, werde aber noch viel wichtiger werden. DENTAGEN habe schon viele Menschen erreicht, die bereit seien, die Initiative zu ergreifen. Die Entwicklung des Dentalmarktes spreche dafür, dass das Interesse insbesondere kleinerer und mittlerer Betriebe an dem größten genossenschaftlich organisierten Wirtschaftsverbund steigen werde, sagte Simmler.

Smalltalk bei Kölsch und Wein

„Erstaunlich, wen man so alles hier trifft“. Marc Kleinschmidt, Praxis- und Laborberater der Hagener DATEX, gehörte zu den vielen Gästen aus der Wirtschaft, die den Partnertreff 2011 in vielfältiger Weise nutzten. Als Informationsforum, als Ausstellungsraum für die eigenen Produkte und als Chance für persönliche Kontaktgespräche. Einmal mehr erwies sich das „Get Together“ am Eröffnungsabend in Garten und Restaurant des GENO

Hotels als angenehme Umgebung, um mit Laborinhabern, Zahnärzten und Kooperationspartnern ins Gespräch zu kommen. Bei Kölsch und Wein in lockerer Atmosphäre. Ein fester Bestandteil des Partnertreffs, der von vielen DENTAGEN- und IGfZ-Mitgliedern als Gelegenheit zu einem Gedankenaustausch genutzt wird, die sich im stressigen Berufsalltag kaum mehr ergibt.

Wie wichtig der Begriff „Get Together“ im Zusammenhang mit „Kommunikation“ insgesamt ist, lässt sich im Übrigen auch „googlen“. Wer beide Suchbegriffe kombiniert, stößt auf knapp 76 Millionen Einträge!

Von der Mikrozirkulation bis zur Totalprothetik

Michael Stock, Sales Manager bei Schütz Dental, hatte als Moderator am zweiten Tag des Partnertreffs 2011 wenig Mühe, das Interesse der Zuhörer hoch zu halten. Die Abmischung der Vortragsthemen schaffte den Spannungsbogen von Mikrozirkulation über Implantologie,

Gesundheitspolitik und Kommunikation bis hin zur Totalprothetik.

„Was kann die BEMER-Therapie bewirken?“ – eine theoretische Fragestellung mit zum Teil praktischen Antworten. Was Dr. Siegfried Schmotz-Leyrer über mehrdimensionale Signalgefüge, die die eingeschränkte oder gestörte Mikrozirkulation im Körper stimulieren sollen, zu sagen hatte, konnte anschließend in der Ausstellung ausprobiert werden. Das klassische System, bestehend aus einem Steuergerät, einer Spulenmatte und einem Intensiv-Applikator lud zum Test. Das Steuergerät des Systems erzeugt einen genau definierten Impuls, der ein Magnetfeld erzeugt, das die Selbstheilungskräfte des Körpers aktivieren soll. „Versuch macht klug!“ Das dachten sich viele Teilnehmer und frequentierten den BEMER-Stand entsprechend.

„Ein Patient, der umfassend darüber informiert wird, welche Risiken es in der Implantologie gibt und was er von der Behandlung erwarten kann, ist letztendlich ein unproblematischer Patient.“ Dr. Christian Hammächer, Zahnarzt im Aachener Praxiszentrum



*Dr. Angelika Brandl Naceta-Susic,
Vorstand des DZV.*



für Implantologie, Parodontologie und Prothetik, erfreute das Auditorium nicht wie gewohnt mit Hochglanzbildern strahlender Patienten, sondern konfrontierte seine Zuhörer mit den Defiziten in der Praxis-Kommunikation und der Behandlung. Sein Credo: „Wer implantologische Misserfolge in der ästhetischen Zone vermeiden will, muss wissen, wie es geht, aber auch wissen, was schief gehen kann.“ Die Präsentation implantologischer Misserfolge, von denen sich niemand freisprechen könne, sorgte nicht selten für ein Raunen unter den Betrachtern.

TV-Wartezimmer ist ein Hingucker

Wenn Kassenvertreter vor Zahnärzten und Laborinhabern über Honorare und Vergütungen vor dem Hintergrund gesundheitspolitischer Rahmenbedingungen referieren, ist das selten vergnügungssteuerverpflichtig. Karsten Menn, Geschäftsbereichsleiter für Leistungen und Verträge der BARMER/GEK, war um ein Höchstmaß an Objektivität bemüht, was ein kritisches Forum beim Partnertreff

honorierte. Mit Dr. Angelika Brandl Naceta-Susic, Beisitzerin im Vorstand des DZV (Deutscher Zahnärzterverband), entwickelte sich dabei ein kritisch-sachlicher Dialog. Eine Frage von allseitigem Interesse, ob denn die neue GOZ zum 1. Januar 2012 tatsächlich kommen werde, vermochten aber weder der Spitzenvertreter der Ersatzkasse noch die Verbandssprecherin zu beantworten. Aber schon beim ersten Blick auf den vorliegenden Referentenentwurf stehe fest, dass sich die Hoffnungen



TV-Macher Tom Schweitzer.

der Zahnärzteschaft „auf einen fairen Ausgleich der Kostensteigerungen seit 1988 nicht annähernd erfüllen werden“, sagte der Gast vom DZV. Karsten Menn mochte dem nicht widersprechen.

Dr. Bernd Hartmann ist ein ausgewiesener Experte in seinem Metier: „Ohne Kommunikation keine Patienten, ohne Kommunikation keine Laborkunden.“ Was so simpel klingt, macht vielen Akteuren im dentalen Alltag große Schwierigkeiten. Hartmann richtete seinen Fokus beim Partnertreff 2011 auf Kommunikationsoffensiven für das Dentallabor und hatte für die Zahnmediziner, aber wiederum auch für Laborinhaber einen interessanten Gast im Gepäck: Tom Schweitzer, Geschäftsentwickler bei TV-Wartezimmer. Sein Credo: „Ein Wartezimmer ohne TV-Wartezimmer ist möglich, aber sinnlos!“ Eine Zahl aus der jüngsten Publikums-Studie – 95 Prozent aller Patienten erinnern sich an das, was sie im Programm von TV-Wartezimmer gesehen haben. Interessant für Dentallabore sind eigene Produkt- und Imagebeiträge im Fernsehen des zahnärztlichen Kunden. Karl-Heinz Körholz ist Zahntechniker seit 1980 und war Abteilungsleiter in





verschiedenen Laboratorien. Seit 1992 betätigt er sich als selbstständiger firmen-unabhängiger Schulungsleiter für alle Bereiche der Totalprothetik. Zudem ist er Fachbuchautor sowie Verfasser zahlreicher Artikel in der nationalen und internationalen Fachpresse, Produkt- und Systementwickler und ein Infotainer wie wenige Referenten. Moderator Michael Stock: „In der Zahntechnik gibt es mehr Päpste, als der Vatikan je gesehen hat. Aber er ist wirklich speziell.“ Kostprobe gefällig? Körholz über Situationsmodelle, die für die Labore keine Hilfe sind: „Sicher, ein nackter Hintern passt immer auf den Klodeckel, aber das ist es nicht. Die Relationsbestimmung muss passen.“ Vom Zahnarzt erwarte er, was Zahnärzte von Zahntechnikern erwarten: „Nicht immer eine perfekte Arbeit, was unrealistisch wäre, aber eine perfekte Einstellung zur Arbeit. Dann werde sich Qualität immer weiter optimieren.“

Premiere für Gewinnspiel

Mit 30 Ausstellern aus Industrie und Handel war das Umfeld des Tagungszentrums



DENTAGEN-Mitglied Peter Lampe landete den Hauptgewinn: Einen großformatigen LCD-Fernseher. Partnertreff-Moderator Michael Stock (Schütz Dental) gratulierte.

im Rösrather GENO Hotel ebenso informativ wie abwechslungsreich. Das erstmals angebotene Gewinnspiel sorgte mit für eine hohe Besucherzahl an den Ständen – eine mit Beifall aufgenommene Premiere beim Partnertreff. Fleißige Standbesucher kamen in den Genuss einer Verlosung im Gesamtwert von über 7.000 Euro. Der Hauptgewinn, ein großvolumiger TV-Bildschirm, ging an das

Kölner DENTAGEN-Mitglied Peter Lampe. Viel Beifall für die gelungene Premiere des DENTAGEN-Gewinnspiels.

DENTAGEN Wirtschaftsverbund eG
 Richtstrecke 1, 45731 Waltrop
 Telefon: 02309 / 78470-0
 Fax: 02309 / 78470-15
dentagen@dentagen.de
www.dentagen.de

