

www.microtec-dental.de:

Mehr Ideen, weniger Aufwand



microtec heißt seine Online-Besucher willkommen.

„Alles neu macht der Mai“ – so auch bei der Hagener Dentaltechnik-Firma microtec, die ihren World-Wide-Web-Auftritt komplett überarbeitet und unter www.microtec-dental.de im neuen Design präsentiert. Die entscheidendste Neuerung ist der komfortable, neugestaltete „microtec shop“. Das Besondere an dieser Einkaufsmöglichkeit sind die vielen Sonderangebote, die nur online genutzt werden können. Zusätzlich können bei jeder Online-Bestellung die Versandkosten gespart werden. Als weitere Neuheit präsentiert das Unternehmen microtec auf seiner In-

ternetseite ein Kundenkontosystem, d.h. der User entscheidet sich für ein persönliches Passwort, mit dem er sich immer wieder und jederzeit online einloggen kann, um 24 Stunden täglich seinen Warenkorb mit nur einem einfachen Klick zu füllen. Das persönliche Kundenkonto ist selbstverständlich kostenlos und unverbindlich. Zu allen technischen und produktspezifischen Fragen steht die kostenlose Hotline: 0800/8 80 48 80 (montags bis freitags, zwischen 8 und 16 Uhr) zu Verfügung – die auch bei Fragen zur Online-Bestellung oder dem Kundenkonto behilflich ist. Die neue Website von microtec bietet darüber hinaus ausführliche Informationen zur Produktvielfalt. Diese stehen im Downloadbereich bereit, sodass beispielsweise Verarbeitungsanleitungen und Preislisten heruntergeladen und anschließend offline studiert werden können. Nehmen auch Sie Einblick in die microtec-Produktgruppen und informieren Sie sich über Geschiebe, raffinierte Riegeltechniken und ein ausgefeiltes Teleskopkronentechnik-System.

STELLUNGNAHME:

DENTEK Medical Systems GmbH:

Um die vielen Gerüchte um ein Verkauf der DENTEK Medical Systems GmbH, Bremen, oder eine Beteiligung durch ein anderes Unternehmen an der DENTEK zu beruhigen, nimmt die Geschäftsleitung wie folgt Stellung:

1. DENTEK ist und bleibt weiterhin ein selbstständiges eigentümergeführtes Unternehmen. Alle Anteile der DENTEK befinden sich im Familienbesitz.
2. DENTEK ist nur für die IDS 2005 und die WID 2005 eine Ausstellergemeinschaft mit der Firma DKL, Göttingen, eingegangen. Es wird nicht ausgeschlossen, dass auch weiterhin gemeinsam mit DKL eine Ausstellergemeinschaft einzugehen.
3. DENTEK produziert weiterhin selbstständig Laser für die Zahnmedizin und andere medizinische Bereiche. Die DENTEK Medical Systems



Der gemeinsame Messestand von DENTEK und DKL auf der IDS 2005.

GmbH produziert seit 1992 Laser und gehört zu den ältesten und erfolgreichsten Laser-Unternehmen weltweit. Auf Grund dieses großen Erfolges im In- und Ausland gehen wir mit vielen Ideen und Neuentwicklungen in die Zukunft. Weitere Informationen über DENTEK bitte direkt über die Geschäftsleitung der DENTEK Medical Systems anfordern: DENTEK Medical Systems GmbH
Oberneulander Heerstr. 83 F
28355 Bremen
Fax: 04 21/2 42 89-6 25
E-Mail: info@dentek-lasers.com
www.dentek-lasers.com

NWD Summer Sale:

IDS-Innovationen kompakt und übersichtlich

Sommer, Sonne, Sonderpreise – unter diesem Motto präsentierte die NWD Gruppe am 3. und 4. Juni 2005 in Münster die Innovationen der Internationalen Dental-Schau IDS 2005. Rund 80 führende Hersteller zahnmedizinischer Produkte präsentieren auf dem Gelände des münsteraner Dentalhandelsunternehmens die Highlights der Weltmesse noch einmal – kompakt und übersichtlich. Diese Möglichkeit nutzten rund 1.500 Zahnärzte und Dentallaborinhaber und ihr Team aus ganz Deutschland. Sie konnten sich in Münster in aller Ruhe und mit fachlicher Beratung informieren und günstig einkaufen, denn alle Angebote gab es zu Messepreisen. Unter dem Titel „Summer Sale“ knüpfte die Veranstaltung an den Rahmen des groß gefeierten 75-jährigen Firmenjubiläums von NWD im Jahr 2003 an. Auch wenn es noch nicht ganz Sommer war, spielte das Wetter mit und der schönste Sonnenschein wurde dem

Namen der Veranstaltung durchaus gerecht. Die NWD Gruppe ist eines der größten dentalmedizinischen Handelsunternehmen in Deutschland. Franz-Gerd Kühn, Mitglied der Geschäftsleitung, und Michael Karrasch, Mitarbeiter der Marketingabteilung, waren sichtlich zufrieden mit dem Andrang auf der Veranstaltung. Gut besucht war auch der Fachvortrag von Prof. Dr. jur. Vlado Bicanski „Liquidität – Sauerstoff für Ihre Praxis“, Gründer des IWP – Institut für Wirtschaft und Praxis, sprach dabei über intelligente Gestaltungen zu den Themen Liquidität, Steuern und Altersvorsorge. Der Rechtsanwalt und Steuerberater zeigte dabei von der Fortführung eines Darlehns bis hin zum Steuern sparen mit der Familie eine Fülle von Möglichkeiten auf, die Liquidität der eigenen Praxis zu verbessern, die so wichtig wie Sauerstoff zum Atmen sei. Mit Witz und



Großes Interesse für die Ausstellung zum NWD Summer Sale.

Charme zog er die Zuhörer schnell in seinen Bann und musste viele interessierte Fragen beantworten. Aber auch für das leibliche Wohl war bestens gesorgt, von der kühlen Erfrischung, einer Weindegustation bis zum leckeren Imbiss. Besonders gefragt war bei den sommerlichen Temperaturen natürlich das Eis – und bei den Kleinen die Hüpfburg. Wer seine Praxis oder sein Labor auch optisch auffrischen wollte, fand in einer Ausstellung Bilder und Skulpturen der Künstler Werner Kölker und Werner Seeger.

www.nordwest-dental.de