



Behandlungseinheit:

Ergonomisch und effizient

A-dec, weltweit die Nr. 1 unter den Herstellern von dentalen Behandlungseinheiten, hält vielerlei Lösungen bereit, um die ideale Praxis zu gestalten. Lösungen, die Ihnen und Ihrem Team helfen, Patienten ergonomischer und effizienter zu behandeln; Lösungen, welche die neusten Technologien für modernste Zahnmedizin aufnehmen und integrieren. Lösungen von solch manifester Qualität und elegantem Design, dass sie Bände über Ihren exzellenten Behandlungsservice gleichermaßen zu Patienten und Kollegen sprechen.

Die Gelegenheit, eine tatsächliche Verbesserung der Praxisgestaltung in Hinsicht auf erhöhte Effizienz und verbesserte Ergonomie herbeizuführen, ergibt sich nicht allzu oft und erfordert manchmal auch, dass man bereit ist, umzudenken und Entscheidungen frei von Konventionen zu treffen für ein verbessertes Arbeitsumfeld und eine Verringerung arbeitsbedingter Belastungen.

Dreiviertel aller Zahnärzte sind im Laufe ihrer Karriere von Rückenschmerzen betroffen, gleichermaßen die häufigste Ursache für ein frühzeitiges, unfreiwilliges Ende der Zahnarzt Karriere.

Nur wahres vierhändiges Arbeiten kann eine nennenswerte Verringerung dieser Beschwerden garantieren. A-dec hat auf Sie gehört und das „12 o'clock“, das Arztelement in der 12-Uhr-Position, als einziger Hersteller in dieser Form im Programm.

Fahren Sie es einmal Probe und Sie werden feststellen: Mit A-dec befinden Sie sich in der Überholspur in Sachen Ergonomie und Arbeitskomfort.

A-dec
Tel.: 0800/2 33 23 38
www.a-dec.com

Zahnpflegekaugummi:

Kauen gegen Karies

Der natürliche Zuckeraustauschstoff Xylitol hat eine süßende sowie karieshemmende Wirkung. Nachweisbar bietet der in Pflanzen und auch im menschlichen Organismus vorkommende Stoff eine effektive und zugleich „schmackhafte“ Möglichkeit der Kariesprophylaxe. Im Unterschied zu Zucker und anderen Zuckeraustauschstoffen kann Xylitol von Bakterien, die sich in der Mundhöhle üblicherweise befinden, nicht verwertet werden. Mangels Nahrung sterben die Bakterien also ab. Gleichzeitig steigt der pH-Wert im Mundraum. Diese plaquehemmende und säurereduzierende Wirkung vermindert die Kariesbildung nachhaltig. Mit diesem Prozess trägt Xylitol aktiv zur Remineralisierung der Zahnhartsubstanz bei und macht den Zahn widerstandsfähiger. Zur systematischen Prophylaxe wird für Erwachsene eine tägliche Aufnahmemenge von 5–10 Gramm



Xylitol, über den Tag verteilt, empfohlen. Die große Verbrauchernachfrage nach Xylitol-Kaugummi bestätigt das Konzept „Kauen gegen Karies“ der Prophylaxe-Marke miradent. Das Sortiment umfasst die Geschmacksnoten Spearmint, Minze, Zimt, Frucht, Cranberry und Green Tea. Die Sorten sind in handlichen Dosen mit 30 Dragees erhältlich. Gleichzeitig werden für alle Sorten attraktive Kartonaufsteller mit Schüttvorrichtung angeboten. Diese Abverkaufshilfe beinhaltet 200 zu zweit abgepackte Dragees und wird auch als sortierte Version mit allen Geschmacksnoten angeboten.

Hager & Werken GmbH & Co. KG
Tel.: 02 03/9 92 69-0
www.miradent.de

Praxis-Entwicklungs- und Positionierungsprogramm:

Mehr Markt braucht Marketing!

Ein Zahnarzt, eine Zahnklinik oder ein Labor hat heute viele Möglichkeiten, für sich zu werben. Ganz seriös und im Rahmen der Standesregeln und Berufsordnung. Es gibt kaum einen Bereich, in dem sich in den letzten Jahren die Rahmenbedingungen und Regeln so schnell geändert haben wie in der Zahnmedizin. Gesundheitsreform mit immer weitergehenden Veränderungen, Gesundheits-Modernisierungs-Gesetz, stark reduzierte Kassenleistungen – der Patient zahlt immer mehr aus eigener Tasche, er sucht sich seinen Zahnarzt bewusster aus, und er erwartet differenziertere Leistungen und mehr Aufmerksamkeit auch jenseits des Behandlungszimmers. Zahnmedizin bleibt ein sensibles Feld, aber der Trend ist klar: sie entwickelt sich zu einem Markt, in dem ein ge-

sundes Praxismarketing legitim und wirtschaftlich notwendig ist. Das BIOMET 3i PEP-Team weiß, wie es geht! Wir bieten ein ganzes Bündel von Lösungen für das Praxismarketing, das Labor oder eine Zahnklinik. Ungewöhnliche, starke, kompetente, pffiffige und kosteneffektive Lösungen von der Praxisausstattung bis zur Öffentlichkeitsarbeit sind unser Markenzeichen. Hierbei legen wir Wert auf die individuelle Entwicklung von speziell auf den Behandler und das Umfeld zugeschnittenen Konzepten. Immer mit dem klaren Ziel sich vom Wettbewerb abzugrenzen und die Praxis mit klaren Alleinstellungsmerkmalen zu positionieren. Dadurch lassen sich Patientenstrukturen optimieren, mit dem Ergebnis, dass das Implantationsvolumen deutlich gesteigert werden kann. PEP ist kein Produkt und auch kein Marketing-Tool, sondern ein modernes, erfolgreiches und planbares Umsatzentwicklungsprogramm. Gleichzeitig handelt es sich um eine Form des Beziehungsmanagements, welche allein durch Produkte oder Veranstaltungen nicht zu erreichen ist.



PEP!

Praxis! Entwicklung! Positionierung!

BIOMET 3i Deutschland GmbH
Tel.: 07 21/25 51 77-20
www.biomet3i.com