

## Aufnahme der DGZI in die DGZMK

Einen besonderen Moment versprach DGZI-Präsident Dr. Georg Bach dem Auditorium beim 51. Internationalen Jahreskongress der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V. direkt nach der ersten Vortragssession. Und in der Tat erlebten die Kongressteilnehmer einen für die älteste europäische Fachgesellschaft historischen Moment – die Deutsche Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde e.V. nimmt die DGZI als assoziierte Tochter auf. President elect Prof. Dr. Dr. Jörg Wiltfang überreichte die Aufnahmeurkunde. DGZI-Präsident Dr. Bach betonte, wie wichtig und bedeutsam es für die Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie ist, nunmehr Teil der „Wertefamilie“ DGZMK zu sein. Und so bietet sich die DGZI der DGZMK als Ansprechpartner und Partner gerne an und wird diese auch nach Kräften unterstützen.



**DGZI – Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.**  
[www.dgzi.de](http://www.dgzi.de)

President elect Prof. Dr. Dr. Jörg Wiltfang (Mitte) übergibt die Mitgliedsurkunde feierlich DGZI-Präsident Dr. Georg Bach (rechts) und Vizepräsident Dr. Rolf Vollmer.

## Weniger Terminausfälle dank digitaler Warteliste

Immer wieder kommt es vor, dass Patienten ohne Ankündigung nicht zum Termin erscheinen. Solche ungeplanten Terminausfälle sind nicht nur ein organisatorisches Ärgernis, sondern haben tiefgreifende wirtschaftliche Konsequenzen. Digitale Softwarelösungen wie das digitale Terminmanagementsystem von Doctolib können hier Unterstützung leisten und unerwünschte Leerläufe reduzieren. Nach der digitalen Terminbuchung über die Website oder die App werden Patienten automatisch per SMS und E-Mail an den bevorstehenden Termin erinnert. Sollte ein Termin dann doch kurzfristig ausfallen, können Patienten auf der Warteliste anschließend über den früheren Termin informiert werden und diesen nach dem „First-come-first-serve“-Prinzip eigenständig vorlegen. So werden Terminausfälle um bis zu 40 Prozent reduziert und die Auslastung der Praxis wird verbessert. In Europa arbeiten bereits 320.000 Gesundheitsfachkräfte mit Doctolib zusammen.

Doctolib GmbH  
Infos zum Unternehmen

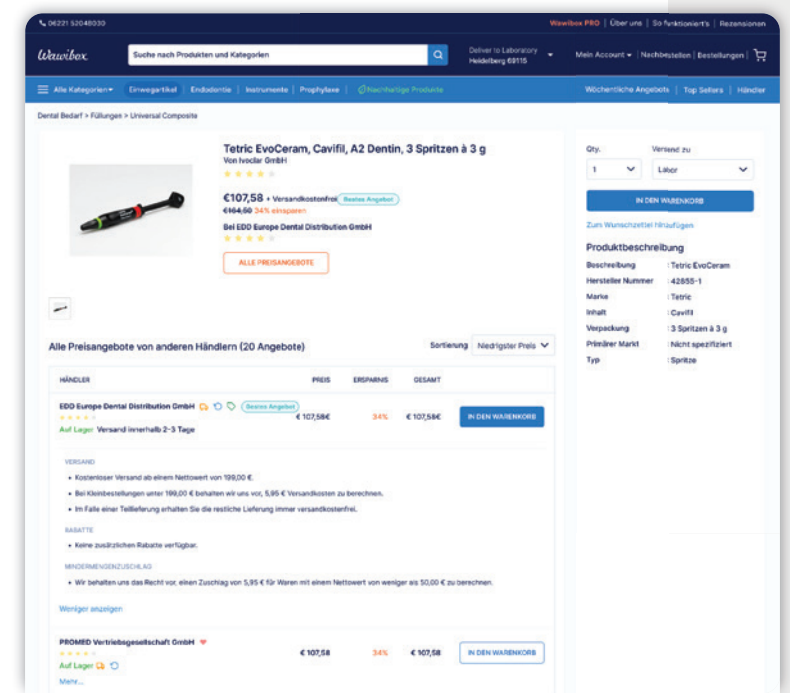


**Doctolib GmbH**  
Tel.: +49 89 20702884  
[www.doctolib.info](http://www.doctolib.info)



## Mehr Entlastung für die Warenwirtschaft

Die unabhängige Bestellplattform wawibox.de sowie die digitale Lagerverwaltungssoftware Wawibox Pro erneuern sich rundum – eine anwenderfreundlichere Oberfläche und weitere Experten sorgen für mehr Entlastung in der Praxis. Den Einkauf aller benötigten Materialien erleichtern technologische Verbesserungen sowie tagesaktuelle Preisinformationen von über 160 Lieferanten. Eine schnellere Produktsuche und ein übersicht-



licherer Warenkorb sind bereits verfügbar; weitere neue Funktionen wie Produktkategorien und automatische Vorschläge für Kostenoptimierung sind in der Entwicklung. Wawibox Pro sorgt seit Jahren bei Tausenden Zahnarztpraxen für ein besonders einfaches Verwalten und Nachbestellen von Material – ab jetzt auch mit einer optimierten Webseite. Durch reduzierte Kosten, verschlankte Prozesse und Transparenz soll eine bessere Gesundheitsversorgung ermöglicht werden. Passend zum neuen Internetauftritt ist das Wawibox Team dieses Jahr bereits auf über 50 Personen gewachsen, um Kundenanforderungen noch schneller bearbeiten zu können. Außerdem stellt sich das Wawibox Vertriebsteam mit dessen Leiter Endrit Haliti neu auf und sorgt für eine persönlichere Kundenberatung – in Baden-Württemberg auch vor Ort in der Praxis. Der bisherige Vertriebsleiter Thorsten Gräber pflegt ab jetzt mit seinen Kollegen die Partnerbeziehungen zu Herstellern und Lieferanten. Davon profitieren Kunden in der Zukunft auch beim Einkauf durch besondere Angebote und Konditionen. Sowohl für den Einkauf als auch für die Lagerverwaltung gibt es unverbindliche Möglichkeiten zum Kennenlernen – von kurzen Webinaren bis hin zu individuellen Produktdemonstrationen.

**Wawibox** (ein Angebot der caprimed GmbH)  
Tel.: +49 6221 5204803-0  
[www.wawibox.de](http://www.wawibox.de)



Infos zum Unternehmen

## IDS 2023: KaVo Dental ist dabei

KaVo Dental kündigt seine Teilnahme an der Internationalen Dental-Schau (IDS) vom 14. bis 18. März 2023 in Köln an. Im kommenden Jahr findet die IDS bereits zum 40. Mal statt. Zeitgleich feiert die Messe ihr hundertjähriges Bestehen seit ihrer Gründung im Jahr 1923. Seit Januar 2022 gehört KaVo Dental mit Hauptsitz im schwäbischen Biberach an der Riss zum finnischen Familienunternehmen Planmecca und ist damit das größte Dentalunternehmen in privater Hand. Die Schwesterfirmen KaVo Dental und Planmecca werden sich auf der IDS 2023 erstmals Seite an Seite präsentieren. Beide Marken werden jedoch nach wie vor eigenständig und unabhängig voneinander agieren sowie ihren Charakter bewahren. KaVo Dental wird sich mit einer Vielzahl spannender Neuprodukte und Innovationen eindrucksvoller denn je präsentieren. Besucher finden den Messestand von KaVo Dental erstmals in der neuen, sehr modernen Halle 1. Die einstöckige Halle 1 trumpft mit einer Deckenhöhe von ganzen elf Metern auf, was im Vergleich zu anderen Messehallen deutlich mehr Raumhöhe bedeutet und damit für eine verbesserte Akustik und bessere Raumluft sorgt. Für KaVo Dental genau der richtige Ort, um sich als gestärktes Traditionsunternehmen samt innovativer Neuprodukte zu präsentieren.

Weitere Informationen zur IDS 2023 unter:

[www.ids-cologne.de](http://www.ids-cologne.de)

Mehr Informationen über KaVo Dental unter:

[www.kavo.de](http://www.kavo.de)

Quelle: KaVo Dental



Infos zum Unternehmen







# ZAHNGOLDRECYCLING: Umweltschutz goes Patientenbindung

Den Regenwald schützen, die Praxis positionieren und zugleich Patienten begeistern? Das Thema Zahngoldrecycling eignet sich ideal für Praxismarketing mit Umweltaspekt: Denn mit nur 0,5 Promille CO<sub>2</sub> hat recyceltes Zahngold eine deutlich bessere Umweltbilanz als Gold aus Minen oder Bergwerken. Und das grüne Engagement ist bei Kulzer in besten Händen! So unterstützt das Hanauer Dentalunternehmen Zahnärzte nicht nur beim Sammeln in der Praxis sowie mit einer transparenten Abwicklung von Abholung bis Auszahlung, sondern auch mit einem attraktiven und kostenfreien Aktionspaket für einen gelungenen Praxisauftritt. Bereits am Empfangstresen macht eine ansprechende Urkunde zum Umweltschutz auf das Zahngoldrecycling aufmerksam und leitet gezielt Aufmerksamkeit auf eine praktische und sichere Sammeldose. Interessierte Patienten finden im Wartezimmer Aufsteller und Flyer mit entsprechenden Patienteninformationen. Passgenaue Texte für die Homepage der Zahnarztpraxis und ihre Social-Media-Accounts runden das Marketing ab und holen die junge und umweltbewusste Zielgruppe bereits bei der Suche nach einer Zahnarztpraxis ab. Zusammen mit den Patienten umweltbewusst und sozial handeln – der Erlös aus dem recycelten Zahngold kann übrigens an gemeinnützige Organisationen nach Wahl gerichtet werden.

Weitere Informationen, das Marketing-Paket, Angebote und Webinare zum Thema unter [www.kulzer.de/zahngold](http://www.kulzer.de/zahngold)

## Kulzer GmbH

Tel.: 0800 4372522 + Wahl taste 3  
[www.kulzer.de/zahngold](http://www.kulzer.de/zahngold)



Infos zum  
Unternehmen



Goldzahn: © Kulzer, Hintergrundfoto: © Simon – stock.adobe.com

## Große Ultraschallgeräte-Recycling-Aktion

Mit der Entwicklung des ersten alleinstehenden Ultraschallgeräts sind magnetostruktive Ultraschallgeräte aus der modernen Prophylaxe, UPT und Parobehandlung nicht mehr wegzudenken und erfreuen sich weltweit großer Beliebtheit. Speziell die lange Lebensdauer und die geringe Fehleranfälligkeit der Geräte machen Cavitron® zu einem zuverlässigen Partner in der Praxis. Dies führt dazu, dass sich auch in Deutschland und Österreich viele zum Teil sehr alte Geräte heute noch im Praxisbetrieb befinden und Tag für Tag treue Dienste leisten.

Bis zum 30. November 2022 bietet Hager & Werken in Kooperation mit Dentsply Sirona eine Geräte-Cashback-Aktion an. Entscheiden sich Kunden für den Neukauf eines Cavitron Ultraschallgeräts bei Hager & Werken, werden Altgeräte unabhängig von der Herstellermarke in Zahlung genommen und Kunden erhalten eine Gutschrift von 300 EUR netto auf den Kaufpreis. Hierbei spielt es keine Rolle, ob sich dieses Gerät noch im Einsatz befindet oder bereits defekt und ausrangiert ist.

300 €  
GUTSCHEIN

ALT gegen  
NEU Aktion



Hier geht's zum  
Rücksendeformular

Hager & Werken GmbH & Co. KG

Tel.: +49 203 99269-0

[www.hagerwerken.de](http://www.hagerwerken.de)

Infos zum  
Unternehmen





## Modern Dental Care Foundation auf Mission in Madagaskar



Nach dreijähriger Coronapause konnte das zahnärztliche Team der Modern Dental Care Foundation endlich wieder in Richtung Madagaskar starten und sich diesmal ausschließlich für die Verbesserung der Mundgesundheit bei den kleinen Madagassen einsetzen. Es war der vierte Einsatz auf der riesigen Insel im Indischen Ozean vor der afrikanischen Südostküste. Der Inselstaat gehört zu den weltweit am wenigsten entwickelten Ländern. Dieses Engagement verdient Respekt: Genau deshalb engagiert sich die Modern Dental Care Foundation bereits seit 2018 für die Menschen auf Madagaskar und hilft, die Mundgesundheit der Bevölkerung zu verbessern. Örtliches Ziel des achtköpfigen Teams war in diesem Jahr Antananarivo, Madagaskars Hauptstadt. Das zahnmedizinische Ziel für diese Woche war die Behandlung von rund 600 Patienten und der Aufbau von fünf langfristigen Präventionskooperationen mit Schulen in Antananarivo, in denen Kinder jeden Tag ihre Zähne putzen können. Die Modern Dental Care Foundation unterstützt zusammen mit der Modern Dental Europe diese Schulen kontinuierlich mit Zahnbürsten und Zahnpasta und trägt auch die gesamten Kosten für die Patientenbehandlungen und das Schulprogramm. Mitreisende Zahnärzte aus Europa investieren nicht nur ihre Zeit, sondern tragen auch die Reisekosten selbst.



**Permadental GmbH**

Tel.: +49 2822 7133-0

[www.permadental.de](http://www.permadental.de)

Mehr Infos und Möglichkeiten  
zur aktiven Unterstützung  
gibt es hier.



## Validierung leicht gemacht!

Ganz easy validieren – dieses Versprechen spiegelt sich schon im Namen des Unternehmens wider und steht damit ganz klar im Fokus der Valisy GmbH. Die Valisy-Profis prüfen, validieren, checken zuverlässig und gesetzeskonform und gewährleisten so scheinbar spielend eine garantierte Begehungssicherheit. Diese kann vorab gemeinsam mit den Valisy-Experten bei einem Hygo-Check simuliert werden. Ohne Störung des Behandlungsalltags werden alle Hygieneprozesse in der Praxis geprüft und es wird ein dezidierter Abschlussbericht erstellt. Ein solcher Validierungsprozess ist dabei zyklisch für eine erneute Leistungsqualifikation vorgeschrieben. Die Valisy-Experten führen die Validierungsprozesse gemäß RKI durch und stehen dem Praxisteam darüber hinaus coachend und beratend bei allen Hygienefragen zur Seite. Das Vali-Deal-Basispaket ist die beste Gelegenheit, die Validierung mit Valisy zu testen: Dieses Paket beinhaltet vier Geräte sowie einen ValiCHECK und kostet monatlich nur 99 Euro (netto) – also alles easy mit Valisy!

**Valisy GmbH** • Tel.: 0800 0060987 • [www.valisy.de](http://www.valisy.de)



Die Validierungsexperten von Valisy stehen Dental-Praxen jederzeit unterstützend zur Seite.