

Fachdental ohne Dentaldepot van der Ven-Dental:

Eigene Wege mit Partys und Shows

Als erstes mittelständisches Dentaldepot hat sich van der Ven-Dental von den Fachdentalveranstaltungen verabschiedet. Das Dentaldepot reagierte damit auf die kartellrechtlich bedenkliche Ausgrenzungspolitik, die sich bei den Messeveranstaltungen abzeichnet. Stattdessen bot das Unternehmen mehr als 1.500 Gästen im Oktober 2010 mit Hauspartys und Verkaufsshows eine ebenbürtige Alternative. Es wurden Feste der offenen Türen. „Die Partys sind unser großes und ehrliches Dankeschön

an unsere Kunden für ihre Treue“, so Thomas Gärtner, Mitinhaber von van der Ven-Dental. Unter dem Motto „Unser Haus ist Ihr Haus“ verwandelte van der Ven seine Geschäftsstellen in Duisburg und Bad Salzuflen sowie das Forum für Fahrkultur, das Düsseldorfer Meilenwerk, in Häuser der offenen Türen. Zu den Verkaufsshows reisten alle renommierten Hersteller an – von Dampsoft bis Ultradent, von Dürr bis Sirona. Auf den Hauspartys ging es dann ums Feiern. Hinter jeder Tür tat sich eine



neue Welt auf: mal urgemütlich, mal rasant, mal kulinarisch.

„Ein ganz großartiger Erfolg“, resümiert Thomas Gärtner. „Alle unsere Erwartungen sind übertroffen worden. Aufgrund des begeisterten Feedbacks unserer Kunden werden wir die van der Ven-Hauspartys und Verkaufsshows natürlich fortsetzen.“

Weiterentwicklung hochwertiger Komposite:

Beta-Tester gesucht!

Neue, innovative Produkte, die das Qualitätsniveau der Zahnmedizin in Deutschland und ganz Europa weiter anheben und dafür sorgen, dass Patienten so schonend und effektiv wie möglich behandelt werden können, entstehen nicht allein im Labor. Nur in der Praxis, im täglichen Arbeitsablauf, kann sich ein Produkt bewähren, denn neben den chemischen Eigenschaften zählen auch Handling, Zeitmanagement und Wirtschaftlichkeit zu den wesentlichen



Erfolgsfaktoren. SHOFU bietet ab sofort 50 Zahnärzten die Möglichkeit, Beta-Tester für BEAUTIFIL Flow Plus F00

und für BEAUTIFIL Flow Plus F03 zu werden. Beide neuen Komposite haben sich bereits in klinischen Tests bewährt und sind in der Markteinführung. Die Beta-Tester bekommen das Komposit zusammen mit einem Fragebogen ausgehändigt, um es im Zuge der Markteinführung auf Herz und Nieren im täglichen Praxisablauf zu testen. Die Erfahrungen der Zahnärzte werden in die Weiterentwicklung von BEAUTIFIL Flow Plus einfließen.

Bewerben Sie sich als Beta-Tester bei Martin Hesselmann, Vertrieb & Marketing SHOFU GmbH, Tel.: 0 21 02/86 64-55, E-Mail: hesselmann@shofu.de

Europazentrale für Dental und Shared Services:

1. Dentalfachhändler von KaVo zertifiziert



Im Rahmen der feierlichen Eröffnung des neuen Hauptsitzes von Henry Schein Dental Deutschland und der Europazentrale für Dental und Shared Services Anfang November durch Chairman und CEO Stanley Bergman, wurde Henry Schein als erster Handelspartner von

KaVo zertifiziert. Henner Witte, KaVo Geschäftsführer, überreichte die Zertifizierungsurkunde im Beisein von Stanley Bergman an Bernd Thomas Hohmann, Managing Director Henry Schein. Insgesamt wurden über 220 Henry Schein-Mitarbeiter aus dem Vertrieb und dem technischen Service intensiv geschult, um die Zertifizierung zu erhalten. Hochrangige Vertreter beider Unternehmen waren anwesend, um an der Zertifizierung teilzuhaben, und tauschten sich im Anschluss über die gute Zusammenarbeit aus. Das intensive Zertifizierungsprogramm, das KaVo für den Fachhandel in den Kategorien KaVo Instrumente, KaVo Behand-

lungseinheiten und KaVo Röntgen eingeführt hat, gibt den Zahnärzten die Sicherheit, dass sie bei einem zertifiziertem Dentalfachhändler die beste Beratung und den besten Service zu den KaVo-Produkten erhalten. Zertifizierte Partner müssen die strengen Zertifizierungskriterien jährlich aufs Neue erfüllen. Dazu gehört neben weiteren wichtigen Kriterien beispielsweise, dass alle Vertriebsmitarbeiter der zertifizierten Partner in regelmäßigen Abständen an KaVo-Produktschulungen teilnehmen müssen, in denen wichtige Informationen für die kompetente Beratung zu den Produkten vermittelt werden.



Die Spezialisten für
ästhetische Zahnheilkunde



Top-Qualität
zu fairen Preisen

100 % Rückgabegarantie

Glasfaser-Wurzelstifte
White Post DC
Komplett Kit mit 25 Stiften



5 Stifte White Post DC 0,5, DC 1, DC 2, DC 3,
DCE 2,5mm incl. Stiftbohrer

~~195,00 €~~ * Listenpreis

169,90 € *

Aktionspreis bis 31. Dezember 2010

100 % Rückgabegarantie für die erste geöffnete und alle ungeöffneten Verpackungseinheiten

*zzgl. 19 % MwSt.

makro-med GmbH medical products
Fleischstr. 62 | 54290 Trier
Tel.: 06 51-9 94 16 49
Fax: 06 51-4 71 81
info@makro-med.de
www.makro-med.de



Online-Shop:
www.fgm-dental.de

Kodak Dental Systems:

Dentalaktivitäten gebündelt

Mit einer eigenständigen Präsenz im Dentalbereich und neuem Logo positioniert sich Carestream Health neu und konzentriert in seinem neuen Unternehmensbereich Carestream Dental jetzt alle dentalen Aktivitäten. Mit einem Umsatz von 1,8 Mrd. Euro – davon 350 Millionen Euro im Dentalbereich – zählt die amerikanische Carestream Health Inc. zu den führenden Herstellern medizinischer und zahnmedizinischer Bildverarbeitungssysteme und IT-Lösungen. Die Produktpalette reicht von molekularen Bildverarbeitungssystemen bis zu Röntgenfilmen und digitalen Röntgenprodukten für den Markt der zerstörungsfreien Materialprüfungen. Um der wachsenden Bedeutung des Dentalbereichs ausreichend Rechnung zu tragen und den Service weiter zu verbessern, werden die vielseitigen Produktangebote des Unternehmens zukünftig nach Zielgruppen getrennt



von den Unternehmensbereichen Carestream Dental bzw. Carestream Medical angeboten. Zu Carestream Dental gehört dabei auch die Trophy Radiologie S.A. in Paris, in deren Labors Forschung und Innovation des Unternehmens beheimatet sind. Hier werden u.a. jährlich 20.000 intraorale Sensoren, 10.000 intraorale und 3.000 extraorale Röntengeräte gefertigt. Alle Dentalprodukte werden exklusiv unter der Marke Kodak Dental Systems vertrieben. Carestream Dental bedient als einziger Komplettanbieter das gesamte Spektrum vom Film bis zum 3-D-Röntgen.

Multident Spenden-Aktion:

7.000 € für Haiti

Eines der ärmsten Länder der Welt kommt nicht zur Ruhe: Als eine der Spätfolgen der großen Erdbebenkatastrophe vom 12. Januar fordert jetzt



die schreckliche Seuche Cholera in Haiti viele Opfer. Nach wie vor wird medizinische Hilfe vor Ort genauso intensiv gebraucht wie die Unterstützung beim Wiederaufbau. Noch immer leben Tausende, selbst in der Hauptstadt Port-au-Prince,

in Notunterkünften und Lagern unter freiem Himmel. Deshalb rührt das Multident Team die ungebrochene Hilfsbereitschaft der Kunden sehr: Seit dem Start der Spenden-Aktion „Hoffnung für Haiti“ konnte Multident bis heute 7.000 Euro aus den Umsätzen mit Orbis-Produkten zur Verfügung stellen. Beim Betrachten der Bilder und nach Analyse der vorliegenden Informationen des Spenden-Partners „Aktion Deutschland hilft“ liegen Ralf R. Kleyer, Geschäftsführer der Multident Dental GmbH, die Kinder in Haiti besonders am Herzen. Mit konkreter Hilfe aus dem Spendenaufkommen wird zum Beispiel die Schulbildung wieder aufgenommen. Für die Spenden-Aktion „Hoffnung für Haiti“ arbeitet das Unternehmen mit einem professionell organisierten Partner zusammen: Das Geld geht direkt an „Aktion Deutschland Hilft“, einem Zusammenschluss von 18 großen deutschen Hilfsorganisationen.
Weitere Informationen:
www.multident.de oder per E-Mail:
hoffnungfuerhaiti@multident.de

ZWP online
Weitere Informationen zu diesem Unternehmen befinden sich auf www.zwp-online.info