

Jubiläum:

## Dentaldepot feiert 100. Geburtstag



„Persönlich. Auf den Punkt“ – Das ist das Leitmotiv des Dental-Handelsunternehmens Anton Gerl. Dieser Leitspruch erklärt, warum sich das Dentaldepot seit nunmehr 100 Jahren erfolgreich am Markt durchsetzen und etablieren konnte. Damals wie heute sind Schlüsselqualifikationen wie Qualität, Kompetenz und Persönlichkeit nicht nur Grundlage der Firmenphilosophie,

sondern gleichzeitig auch Eigenschaften, die Kunden seit jeher schätzen. Heute wird das Traditionsunternehmen bereits in der zweiten und dritten Familiengeneration geführt und bietet ein umfassendes Leistungsspektrum. Das Dentaldepot verzeichnet mehr als 200 Mitarbeiter an elf Standorten und kann sich eines kontinuierlichen Wachstums erfreuen.

Anlässlich des runden Firmengeburtstages feierte das Unternehmen sein Bestehen im Oktober und November 2011 mit Jubiläumsveranstaltungen am Hauptsitz Köln, in Berlin, Dresden, Würzburg und Essen. Gäste zahnmedizinischer Berufsfelder hatten die Möglichkeit, während der Hausmessen Sonderaktionen und Rabatte der teilnehmenden Industriepartner wahrzunehmen. Daran schloss sich jeweils eine Jubiläumsparty an, bei der ein attraktives Catering für das leibliche Wohl sorgte sowie gute Stimmung bis in die späten Abendstunden durch musikalische Unterhaltung bekannter Bands geboten wurde. Abenteuerlustige hatten beim Segway-Fahren die Gelegenheit, neue Erfahrungen zu sammeln, und auch an die kleinen Gäste wurde gedacht: Diese freuten sich über eine ganztägige Kinderbetreuung samt Kinderschminken.

**Anton Gerl GmbH**  
Tel.: 02 21/5 46 91-0  
[www.gerl.eu](http://www.gerl.eu)

Importzahnersatz:

## Protilab – wir lieben Qualität!

Schon länger in Europa präsent, hat das Importzahnersatzlabor nun auch den deutschen Markt erobert. Durch strenge Qualitätskontrollen, durchgeführt von deutschen Zahntechnikermeistern im asiatischen Partnerlabor, ist ein gleichbleibend hoher Standard gewährleistet. Das Team in Frankfurt am Main bietet zusätzlich jedem

Zahnarzt die Möglichkeit, direkt mit einem spezialisierten Zahntechniker zu sprechen, welcher sich dafür einsetzt, dass Wünsche und Vorlieben des Kunden zu voller Zufriedenheit ausgeführt werden. Um einen konstanten



Qualitätsstandard zu erreichen, werden bestimmte Abläufe ständig wiederholt und in genauen Prozeduren festgehalten. Die Protilab GmbH wird in Kürze nach dem französischen Vorbild eine ISO-Qualifikation erhalten. Jetzt schon werden alle Arbeiten in einem ISO 1345:2003 und ISO 9001:2008 zertifizierten Labor hergestellt, um den Kunden die Sicherheit zu geben, Qualitätzahnersatz zu erhalten. Neueste Materialien sowie das ständige Bemühen jedes Einzelnen erreichen eine Verbesserung auf lang anhaltender Basis.

Die Firma strebt konstant nach Erfahrungserweiterungen und arbeitet mit den neuesten Technologien. Viele Innovationen, von Herstellungsarten über Materialien, werden schnell in den Alltag der Arbeiten übernommen, und erlauben so mit vollständiger Effizienz zu arbeiten.

**Protilab GmbH**  
Tel.: 0800/7 55 70 00  
[www.protilab.de](http://www.protilab.de)

ANZEIGE



# QUALITÄTSGESTALTUNG.

## 100% MADE IN GERMANY.

**MEDIENGESTALTUNG ALLER ART.**  
pixelversteher UG | Tel.: 0173.8 93 08 46  
ks@pixelversteher.de | [www.pixelversteher.de](http://www.pixelversteher.de)

Zusammenführung:

## Sunstar übernimmt Degradable Solutions

Sunstar Suisse SA, ein Unternehmen der Sunstar Group mit Sitz in Etoy, übernimmt die aus der ETH Zürich hervorgegangene Degradable Solutions AG mit Sitz in Schlieren. Im strategischen Bestreben, sich zu einem gesamtheitlichen Anbieter im Bereich der Mundgesundheit zu entwickeln, erweitert Sunstar mit dieser Akquisition ihre Forschungs- und Geschäftsaktivitäten von der Prävention zur Therapie.

Sunstar Suisse SA hat sämtliche Aktien des aus der Eidgenössischen Technischen Hochschule Zürich (ETH) hervorgegangenen Unternehmens von den bisherigen Privateigentümern übernommen. Dr. Kurt Ruffieux, Gründer und CEO von Degradable Solutions, wird das Unternehmen neu als selbstständige Einheit von Sunstar weiterführen. Auch werden die gesamte Organisation mit über 25 Mitarbeitenden und alle Aktivitäten am Sitz in Schlieren bei Zürich übernommen. Gleichzeitig

nehmen Masakazu Nakamura, CEO von Sunstar Suisse SA, und Cyril Alemany, Director New Business Development von Sunstar Suisse SA, Einsitz in den Verwaltungsrat von Degradable Solutions. Zum Übernahmepreis haben die Parteien Stillschweigen vereinbart.

Mit der Übernahme baut Sunstar den Technologiebereich der regenerativen Medizinprodukte deutlich aus. Bei dieser Kernkompetenz von Degradable Solutions handelt es sich um Produkte, die im Körper eine temporäre Funktion erfüllen und sich danach selbstständig auflösen.

Die beiden Partner wollen gemeinsam unter der Dachmarke GUIDOR bestehende Konzepte zusammenführen, neue wegweisende Therapien und Produkte entwickeln und so eine führende Position im Markt erreichen.

[www.sunstar.com](http://www.sunstar.com)

[www.degradable.ch](http://www.degradable.ch)

(Quelle: Degradable Solutions)



Spendenaktion:

## Dürr Dental unterstützt Hilfsorganisation



Bereits seit vielen Jahren engagiert sich Dürr Dental für die Arbeit der Hilfsorganisation Mercy Ships in Afrika. Mit der Aktion „Ein neues Lachen für Afrika“ konnte bereits 2010 eine Spende in Höhe von 20.000 Euro überreicht werden. Hiermit wurden über 1.000 Zahnbehandlungen von den ehrenamtlichen Helfern durchgeführt. Durch den Kauf einer Druckluft- oder Absauganlage kann die Arbeit von Mercy Ships in

Afrika auch in diesem Jahr maßgeblich unterstützt werden.

Seit über dreißig Jahren kreuzen die mit mehreren OP-Sälen ausgestatteten Schiffe von Mercy Ships zwischen den ärmsten Hafentstädten der Welt. Wo Not am Mann ist, geht aktuell das Schiff „Africa Mercy“ vor Anker und steht mit über 400 Ehrenamtlichen aus der ganzen Welt bereit zu helfen. In der Zwischenzeit wurden an über 95.000 Patienten mehr als 225.000 Zahnbehandlungen durchgeführt.

Für jede Druckluft- und Absauganlage, die bis zum 31.12.2011 verkauft wird, spendet Dürr Dental eine Zahnbehandlung für „Ein neues Lachen in Afrika“.

**DÜRR DENTAL AG**

Tel.: 0 71 42/7 05-0

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



# pay less. get more.



**DENTA.pay**®

Patiententeilzahlung  
Zinslos bis zu  
6 Monatsraten

Wir sichern  
Ihr  
Standbein  
Zahnersatz

Mehr Gewinn  
durch den  
"Einsatz" von  
Semperdent!



**semperdent**



Zahnersatz  
seit 1989...

Semperdent GmbH  
Tacklenweide 25  
46446 Emmerich

Tel. 02822. 98 1070

Fax 02822. 99 209

[info@semperdent.de](mailto:info@semperdent.de)

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

Firmenjubiläum:

## 30 Jahre VOCO in Cuxhaven

2011 ist für VOCO ein besonderes Jahr. Vor dreißig Jahren startete das Dentalunternehmen am Standort Cuxhaven



unter Manfred Plaumann als kleiner Familienbetrieb mit einem anfangs noch überschaubaren Produktsortiment für Zahnarztpraxen und Dental labore. Dies änderte sich in den Folgejahren durch nachhaltige Investitionen im Bereich Forschung und Entwicklung sowie die permanente Ausweitung des Vertriebs. Wachsende Forschungs- und Fertigungskapazitäten und die steigende Anzahl von Mitarbeitern sorgten alsbald für Raumnot, sodass 1992 ein neu errichteter Firmensitz bezogen wurde.

Das stetige Wachstum des Unternehmens lässt sich anhand weiterer eindrucksvoller Zahlen belegen. So beschäftigt VOCO heute in Deutschland etwa 300 Mitarbeiter, davon 250 am Firmensitz Cuxhaven. Hinzu kommen etwa 320 Vertriebsmitarbeiter im Ausland. VOCO unterhält ein Repräsen-

V.l.n.r.: Leiten die Geschicke bei VOCO in zweiter Generation: Manfred Thomas Plaumann, Ines Plaumann-Sauerbier und Olaf Sauerbier.

tionsbüro in Shanghai und es gibt VOCO-Gesellschaften in den USA, Kanada, Brasilien und Australien. Die Ausdehnung der Firmenaktivitäten auf immer neue Märkte führte zu deutlichen Umsatzzuwächsen. Neben Deutschland und dem europäischen Ausland zählen heute die USA und Kanada zu den Kernmärkten für VOCO-Produkte.

VOCO versorgt Zahnärzte in aller Welt mit hochwertigen Dentalmaterialien und zählt mittlerweile zu den international führenden Herstellern in der Branche. Mit einem umfassenden Sortiment von mehr als 100 Produkten bietet das niedersächsische Familienunternehmen Zahnarztpraxen und Dentallaboren in über 120 Ländern Arzneimittel und Medizinprodukte „made in Germany“ für die präventive, restaurative und prothetische Zahnheilkunde an.

Der Umsatzanteil des Exports beträgt circa 75 Prozent. Die Präsenz auf weltweit über 200 Fachmessen und Kongressen ist da nur logisch.

**VOCO GmbH**  
Tel.: 0 47 21/7 19-0  
[www.voco.com](http://www.voco.com)

Verkaufsshow:

## van der Ven Dental – erst gespart, dann gefeiert



Ganz im Zeichen des Event-Shopping stand der Oktober bei van der Ven Dental mit den Verkaufsshow und anschließenden Hauspartys. Für die 1.400 Kunden hieß das: Erst beim Einkaufen ordentlich sparen und anschließend mit der ganzen Familie feiern.

„20,5 Prozent auf alles – sogar auf Watterollen“ lautete das Motto der diesjährigen Verkaufsshow von van der Ven. Damit rief das Depot an seinen Standorten in Duisburg und in OWL im Oktober den „Günstigsten Tag des Jahres“ für seine Kunden aus. Dafür konnte van der Ven an beiden Standorten über 25 renommierte Unternehmen der Dentalbranche gewinnen, die eine Vielzahl an Produkten präsentierten und das eben zu außergewöhnlich guten Konditionen.

Doch die besonderen Rabattaktionen sollten für die van der Ven-Kunden nicht der einzige Grund zu feiern sein. Parallel fanden die van der Ven-Hauspartys statt, die mit vielen Aktionsständen für Partystimmung sorgten. So konnten die Kunden Sportliches, Spielerisches, Kreatives und natürlich Kulinarisches entdecken. Großer Andrang

herrschte etwa am Golf Simulator oder auch bei der Western-Ranch mit „Plüsch-Pony-Reiten“. Und da Feiern bekanntlich hungrig macht, wurde auch kulinarisch einiges geboten: ob deftig in der Frikadellenbraterei oder edel in der „Champagner-Ët-Co.-Ecke“. Somit waren auch alle Aussteller voll des Lobes. Thomas Gärtner, geschäftsführender Gesellschafter bei van der Ven, freut sich: „Ein Aussteller sagte mir, unsere Verkaufsshow sei die beste Depot-Veranstaltung Deutschlands. Das ist natürlich nicht nur ein Riesenkompliment, sondern auch ein toller Ansporn, im nächsten Jahr wieder eine tolle Hausparty samt Verkaufsshow zu machen.“

**van der Ven Dental GmbH & Co. KG**  
Geschäftsstelle Rhein-Ruhr:  
Tel.: 02 03/7 68 08-0  
[www.vanderven.de](http://www.vanderven.de)

BRITE VENEERS®

# Smile Design – mit non-prep Veneers der schmerzlosen Alternative für zufriedene Patienten

Zertifizierungskurs (9 Fortbildungspunkte)



vorher



10  
Veneers in  
1 Stunde



nachher

Erlernen Sie die **einfache Handhabung** des revolutionären BriteVeneers® non-prep Systems zum Wohle Ihrer Patienten und Ihrer Praxis

## Vorteile für Ihre Patienten

- schmerzfrei – keine Spritze
- schonend – keine Entfernung gesunder Zahnschicht
- schnell – keine Provisorien
- strahlend – einfach schöne Zähne

## Vorteile für Ihre Praxis

- attraktive Neupatienten/Praxisumsatzsteigerung
- überregionale Marketing- und Werbeunterstützung
- breit gefächertes non-prep Veneersystem
- einfache Möglichkeit der Form- und Farbveränderung

In einer kleinen Arbeitsgruppe erleben Sie die Anwendung des BriteVeneers®-Systems bei der Komplettbehandlung durch den zahnärztlichen Trainer. Zusätzliche Sicherheit können Sie durch die Teilnahme am Hands-on Kurs gewinnen, indem Sie selbständig einen kompletten Veneerbogen, sowie ein Einzel Veneer am Phantomkopf platzieren.

### BriteVeneers® One-Step ceramic

Zeitersparnis mit der  
patentierten Tray-Technologie  
100 % Keramik

### BriteVeneers® handcrafted ceramic

individuelle Kreation mit maximalen  
Transluzenz- und Farbvariationen  
100 % Keramik

### Online-Kurs

Jetzt auch als Online-Kurs  
für 299 € inkl. DVD

## Kurse 2012

München

17.03.12

Berlin

21.04.12

Düsseldorf

12.05.12

Hamburg

23.06.12

Kursdauer: 10.00–16.00 Uhr 1. Teil: Theoretische Einführung in das BriteVeneers®-System • 2. Teil: Demonstrationsbehandlung am Phantomkopf • 3. Teil: 16.00–18.00 Uhr Hands-on Kurs Einsatz von 6 Veneers am Phantomkopf durch jeden Teilnehmer (fakultativ)

MELDEN  
SIE SICH  
JETZT AN!

Tel.: +49-3 41/9 60 00 60 · Fax: +49-3 41/4 84 74 600 · E-Mail: [info@brite-veneers.com](mailto:info@brite-veneers.com) · [www.brite-veneers.com](http://www.brite-veneers.com)

Die Veranstaltung entspricht den Leitsätzen und Empfehlungen der KZBV einschließlich der Punktebewertungsempfehlung des Beirates Fortbildung der BZÄK und der DGZMK. **9 Fortbildungspunkte** (Teil 3)