

Neues Online-Portal:

Informationen und Kostenvoranschläge für den Praxisalltag



InteraDent Zahntechnik GmbH, deutscher und selbstfertiger Meisterlaborbetrieb in Lübeck mit Service-labors in Berlin, Leipzig und Chemnitz, bietet jetzt allen Zahnärzten moderne Kommunikation auf einen Klick. Einfache Bedienung, modernes, ansprechendes Design sowie bestmögliche Unterstützung der Zahnarztpraxis stehen

im Fokus der Anwendung. Um die Vorteile zu nutzen, registriert sich der Anwender im Portal und kann sofort seine individuellen Abfragen beginnen. Das InteraDent-Portal stellt Preislisten, Praxisbeispiele sowie das Lieferzeitenprogramm bereit. Tagesaktuelle Preis- und Legierungslisten auf Basis des gegenwärtigen Goldkurses runden diesen Service ab. Bleiben dennoch Fragen ungeklärt, hilft die Auswahl Feedback, um direkt mit einem persönlichen Ansprechpartner Kontakt aufzunehmen. „Wir sind ein bewährter Partner von mehr als 2.000 Zahnärzten. Dieses Know-how und die Hinweise unserer Kunden machen unser Online-Portal zum echten Wissensportal“, fasst Petra Poggensee, Leiterin Marketing InteraDent Zahntechnik GmbH, zusammen. „Interessierte Zahnarztpraxen haben jetzt die Möglichkeit, das InteraDent-Kundenportal kostenlos und unverbindlich über einen Testzugang auszu-probieren. Die digitale Information be-

deutet Zeitgewinn und vertieft unsere Kooperation mit den Zahnärzten. Wir werden gemäß unserem Motto ‚meisterhaft günstiger Zahnersatz‘ die Anwendung weiter ausbauen. Wir wollen unsere Zahnärzte unterstützen, fachlich und wirtschaftlich fit für die Zukunft zu sein.“

InteraDent
Zahntechnik GmbH
Tel.: 0451 879850
www.interadent.de



QR-Code: Video zu InteraDent – Ihr Mehrwert-Labor. QR-Code einfach mit dem Smartphone scannen (zum Beispiel mithilfe des Readers Quick Scan).

Aus den USA:

Zum Vertrieb in Europa zugelassen

Advanced Technology & Capital haben die CE-Zulassung für LeEject-Sicherheitsspritzen und -Nadelprodukte zur zahnmedizinischen Anwendung erhalten. Beide Produktgruppen begegnen Nadelstichverletzungen, indem sie das Wiederaufsetzen von Schutzkappen und das Abschrauben der benutzten Nadel nach der Behandlung unnötig machen.

„Der Hauptvorteil des selbstaspirierenden LeEject-Systems ist, dass kontaminierte Nadeln weder abgeschraubt



„Der Hauptvorteil des selbstaspirierenden LeEject-Systems ist, dass kontaminierte Nadeln weder abgeschraubt noch mit einer Schutzkappe versehen werden müssen.“

noch mit einer Schutzkappe versehen werden müssen“, so Dr. Alexander Lee, der Erfinder des Systems. „Im Zuge der Überlegungen der Europäischen Union, dentale Nadeln mit Schutzkappen per Gesetz zu verbieten, werden dentale

Sicherheitsnadeln, wie zum Beispiel das LeEject-Nadelsystem, immer wichtiger. Sie können Nadelstichverletzungen effektiv verringern.“ Das LeEject-System wird zunächst kostenfrei ausgewählten zahnmedizinischen Ausbildungszentren und Krankenhäusern zur klinischen Evaluation zur Verfügung gestellt.

Advanced Technology & Capital
Tel.: +1 201 944-8400
www.leeject.com



QR-Code: Video (engl.) „How to load the LeEject Syringe“. QR-Code einfach mit dem Smartphone scannen (zum Beispiel mithilfe des Readers Quick Scan).

Humanitäre Hilfe:

Smiles of Africa in Zambia

Im Februar flogen drei frisch ausgebildete Zahnärzte der Universität Descartes in Paris für ein einwöchiges humanitäres Projekt nach Lusaka, in die Hauptstadt von Sambia. Dort wohnen zwölf Millionen Einwohner, 73 Prozent der Bevölkerung lebt unterhalb der Armutsgrenze. Die größten medizinischen Sorgen sind Malaria und Aids. Es ist daher nicht verwunderlich, dass bei solchen Problemen die Ausbildung von Zahnärzten, die Prophylaxe sowie die orale Gesundheit eher kleingeschrieben werden und weitgehend unzureichend

für die Bedürfnisse der Bevölkerung sind. Das humanitäre Programm wird im Wesentlichen in der „Living Hope Clinic“ durchgeführt, die den Zugang zu medizinischer Versorgung für die gesamte Bevölkerung bietet. Die drei Zahnärzte konnten vielen Patienten helfen. Im Mittelpunkt der Behandlungen standen vor allem schwere kariöse Probleme bei Kindern und die damit erforderlichen zahlreichen Extraktionen. Ebenso besuchten die Ärzte auch ein Waisenhaus, wo sie den Kindern den Umgang mit mitgebrachten Zahnpfle-



geprodukten erläuterten. Auch mehrere Karieskontrollen wurden durchgeführt. Die Finanzierung dieses Projektes erfolgte vollständig durch Protalab. Das Import-Zahnersatzlabor engagiert sich jährlich in verschiedenen Projekten, um Menschen in Not zu helfen.

Protalab
 Tel.: 0800 7557000 (kostenfrei)
www.protilab.de

Kooperation:

Starke Partnerschaft

Die Firma Triodent aus Neuseeland hat mit LOSER & CO einen neuen Kooperationspartner für den deutschen und österreichischen Markt gewonnen. Triodent wird die Präsenz im Markt und die Bekanntheit seiner Produkte durch die exklusive Zusammenarbeit mit dem Leverkusener Unternehmen wesentlich ausbauen. Aufgrund der Vertriebsstruktur von LOSER & CO und dessen enger Zusammenarbeit mit dem Dentalhandel werden alle Produkte von Triodent nun über den gesamten Fachhandel verfügbar sein.

Das Unternehmen Triodent hat vor allem durch sein Teilmatrizensystem V3-Matrixsystem große Bekanntheit erlangt. Das innovative Produkt, das u.a. mit dem „Dental Advisor“ mehrfach ausgezeichnet wurde, gilt als Standard für Klasse II-Restaurationen im Seitenzahnbereich. Das V3-Matrixsystem erleichtert die Gestaltung einer anatomisch und funktionell optimalen Kontaktfläche beim Herstellen einer Kunststoffrestauration und ermöglicht eine feste und spaltfreie Adaption des Füllungskomposites an die Zahnschubstanz.

Aufgrund der flexiblen, anatomisch geformten, sehr dünnen Matrizenbänder kann das Komposit optimal an jede klinische Situation angepasst werden. Mittels der superelastischen Nickel-Titan-Matrizenringe und der farbcodierten Kunststoffkeile wird das Arbeitsfeld sicher separiert und die Teilmatrize gleichzeitig fest und mit optimalem Randschluss fixiert. Das Resultat nach dem Entfernen der Matrize ist überzeugend: eine natürliche Zahnform mit engen Approximalkontakten unterhalb der Randleisten und optimalen Voraussetzungen für eine gute Mundhygiene.

Triodent
 Tel.: 02821 77762847
www.triodent.de



dental bauer:

Neuer Niederlassungsleiter

Seit Mitte März 2012 hat Heinz Gantenbein-Kleinbölting seine Aufgaben bei der dental bauer Niederlassung Freiburg/Konstanz übernommen (s. Foto). Er begleitet dabei den dortigen Verantwortlichen Herrn Ulrich Römer bis zu dessen altersbedingtem Austritt per 30. Juni 2012. Herr Gantenbein-Kleinbölting bringt dentale Erfahrungen in den verschiedensten Bereichen von Handel bis Direkt-



vertrieb mit. Nach Erlangung seines Diploms in Psychologie an der Universität Konstanz absolvierte er eine Ausbildung zum Wirtschaftsmediator. Danach war er zunächst in einer Unternehmensberatung tätig, anschließend arbeitete er als Marketing- und Vertriebsleiter, zuletzt bei dem Schweizer Dentaldepot Dema Dent AG. dental bauer GmbH + Co. KG steht für eine inhabergeführte Firmen-

gruppe traditionellen Ursprungs im Dentalhandel im deutschsprachigen und europäischen Raum. Das mittelständische, inhabergeführte Unternehmen wird nach modernsten Grundsätzen geleitet und zählt mit seinem kontinuierlichen Expansionskurs zu den Markführern in Deutschland. Die dental bauer-Gruppe ist Fachhändler für dentale Produkte mit den dazugehörigen Dienstleistungen. Als Multibrander für Dentaleinrichtungen berät sie nicht nur bei der Auswahl von Produkten namhafter Hersteller, sondern gewährleistet auch das entsprechende Know-how.

dental bauer GmbH & Co. KG
 Tel.: 07071 9777-0
www.dentalbauer.de

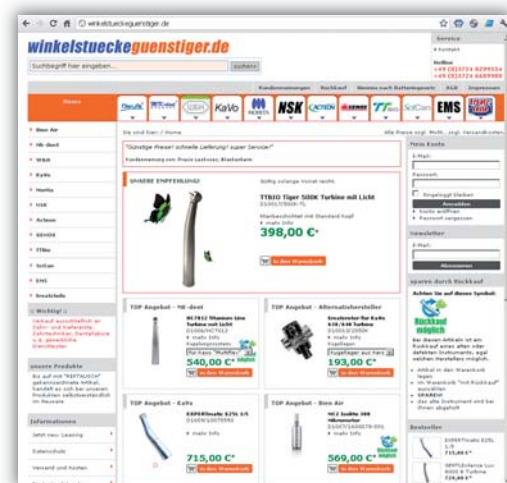


www.winkelstueckeguenstiger.de:

Mit Online-Service günstig kaufen

Zahnarztpraxen und Labore, die neben ihrem klassischen Dentalhändler das Internet als vielseitige Lieferquelle entdecken, sollten sich diese Seite merken. Der Online-Shop bietet neben Hand- und Winkelstücken oder Technikmaschinen auch Mikromotoren und Ersatzteile günstig an. Mittlerweile sind über 1.000 Artikel aller großen Hersteller online abrufbar. Verzichtet wird dabei ganz bewusst auf einen kostenintensiven Außendienst. Stattdessen versetzt man die Kompetenz an die Telefone bzw. vor die Rechner. Das Einsparpotenzial wird an die Kunden wei-

tergegeben und diese profitieren dann von enormen Preisvorteilen. Anfragen – auch zu Produkten, die nicht im Online-Shop zu finden sind – werden individuell und schnell beantwortet. Bei allen Produkten handelt es sich um Originalware mit Herstellergarantie und keine Reimporte. Daraus ergibt sich eine schnelle Lieferzeit und im Schadensfall eine professionelle Garantieabwicklung. Das sind wichtige Aspekte, die beim Kauf von medizinischen Instrumenten beachtet werden sollten. Laut Betreiber werden in naher Zukunft der Service und das Artikel-



sortiment noch weiter ausgebaut. Wenn man sich die Kundenmeinungen ansieht, wird ersichtlich, dass sich der Online-Shop auf dem Weg nach ganz oben befindet.

DENTAKON Dentale Konzepte e.K.
Tel.: 03724 6689980
www.winkelstueckeguenstiger.de

Laserspezialist:

Kooperation mit Hager & Werken

Der Diplom-Physiker und Laserspezialist Hans-Joachim Koort ist neuer Projektleiter im Duisburger Dentalunternehmen Hager & Werken (s. Foto). Seine Aufgabenbereiche umfassen die Vertriebsunterstützung und Organisation im Lasermarktbereich. Der Tä-



tigkeitschwerpunkt bezieht sich derzeit auf Europa. Herr Koort absolvierte erfolgreich sein Studium der Physik, arbeitete bereits an der Poliklinik für Zahnerhaltung und Parodontologie der Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn und ist seit

mehr als 20 Jahren in der Medizintechnik und im Lasergeschäft tätig. Er war Mitbegründer und Director of Board der ISLD International Society for Lasers in Dentistry (heute WFLD World Federation for Laser Dentistry). Noch heute ist er Mitglied in dem Verband sowie in der DPG (Deutsche Physikalische Gesellschaft) und in der DGLM (Deutsche Gesellschaft für Lasermedizin).

Hager & Werken GmbH & Co. KG
Tel.: 0203 99269-0
www.hagerwerken.de



Uganda:

Sofortspende für Ausbildungsinitiative

Die Idee ist außergewöhnlich und ehrgeizig: Die Hilfsorganisation „Vision für Afrika“ will im krisengebeutelten Uganda eine Zahntechnikerschule errichten. Der Bremer Zahnersatzanbieter dentaltrade unterstützt das Projekt. „Vision für Afrika“ wurde 2001 gegründet und hat sich zum Ziel gesetzt, die Lebensbedingungen von Jugendlichen in Uganda zu verbessern. Neben einer medizinischen Grundversorgung will die Initiative Möglichkeiten zur Schul- und Ausbildung in Uganda verbessern. Hintergrund: Das Durchschnittsalter der Bevölkerung beträgt in Uganda 15 Jahre und die Notwendigkeit zum Aufbau einer Ausbil-

dungsinfrastruktur zählt zu den drängendsten Fragen, die das ostafrikanische Land bewältigen muss. Mit dem Aufbau der Zahntechnikerschule „dental school for winners“ in Kooperation mit der Zahnmedizinischen Fakultät der Universität von Kampala will „Vision für Afrika“ dem Ausbildungsnotstand entgegenwirken und das Bewusstsein für Zahngesundheit stärken. Das Projekt bietet damit Hilfe zur Selbsthilfe im wahrsten Sinne des Wortes. Als Zahnersatzanbieter ist es für dentaltrade Ehrensache, hier zu helfen. Wolfgang Schultheiss, neben Sven-Uwe Spies Gründer von dentaltrade,

war mehrfach in Uganda und schildert seine Eindrücke: „Die Grundsteinlegung für die ‚dental school for winners‘ erfolgt im Sommer 2012. dentaltrade hat sich mit einer Sofortspende von 15.000 Euro eingebracht. Die Finanzierung von insgesamt 150.000 Euro muss allerdings noch sichergestellt werden. Geräte und Equipment müssen angeschafft werden. Neben finanziellen Unterstützungen sind auch Sachspenden – vom Wachsmodellierinstrument bis hin zum Fräsgerät – hochwillkommen.“
dentaltrade GmbH & Co. KG
Tel.: 0421 247147-0
www.dentaltrade.de



Markenzahnarztverbund:

Mehr Patientennachfrage für Zahnarztpraxen

Das Internet spielt im heutigen Medienzeitalter eine zentrale Rolle – auch bei Gesundheitsleistungen wie Zahnbehandlungen und Zahnersatz. Dies zeigen viele statistische Internetauswertungen wie zum Beispiel die des dent-net®-Markenzahnarztverbund. Mit bereits heute über 660 angeschlossenen Zahnärzten ist es eines der größten und erfolgreichsten dentalen Netzwerke, die es in Deutschland je gab. Demzufolge informieren sich täglich 800 bis 1.000 Patienten auf den dent-net®-Internetseiten ganz gezielt über teilnehmende Zahnärzte in ihrer Region. Gefragt sind dabei nicht nur Regelversorgungen, sondern insbesondere hochwertige Privatleistungen, die über das Netzwerk dent-net® deutlich

günstiger zu bekommen sind. Auch die professionelle Zahnreinigung, die im dent-net® von den meisten der am



dent-net® teilnehmenden Krankenkassen bezahlt wird, stößt bei Patienten auf großes Interesse. Viele der Versicherten nehmen dieses für sie kostenlose Angebot gerne ein bis zwei Mal im Jahr in Anspruch. Damit wird die Bereit-

schaft zu regelmäßigen Praxisbesuchen deutlich erhöht. Zahnarztpraxen, die im dent-net®-Markenzahnarztverbund sind, profitieren so von einer vermehrten Patienten-Nachfrage und einer höheren Praxisauslastung. Auch die Zahl der teilnehmenden Kassen im dent-net®-Netzwerk steigt stetig. So sind die Barmenia KV, die CSS KV und die VKB/UKV Private Krankenversicherung seit Mai 2012 dem Netzwerk beigetreten. Und damit natürlich auch die Zahl der Versicherten, die dent-net®-Leistungen in Anspruch nehmen können. Insgesamt sind es mittlerweile mehr als 20 Millionen Mitglieder.

Indento GmbH
Tel.: 0201 38372-600
www.dent-net.de

Stomatologie:

Historie aus Piešťany/Slowakei

Chirana-Dental, s.r.o. feiert in diesem Jahr das 50. Jubiläum der Produktionsaufnahme stomatologischer Anlagen in der Stadt Piešťany und gleichzeitig auch 15 Jahre der Marke DIPLOMAT.



Der Übernahmeprozess der Lizenzproduktion von Chirana Praha begann bereits im Jahr 1958, als der Fundamentstein eines neuen modernen Betriebes zur Produktion der Medizintechnik gelegt wurde. Der trägt heute den Namen Chirana-Dental. Das neue Unternehmen wurde im Jahre 1962 eröffnet, aber schon 1960 war die stomatologische Technik zunächst in provisorischen

Räumlichkeiten hergestellt worden. Das grundlegende Produktionssortiment stellten stomatologische Patientenstühle und stomatologische Klein-Kompressoren dar. Bereits im Jahre 1962 konnte das neue Unternehmen die Lizenzproduktion mit eigenen neuen Erzeugnissen ergänzen und erweitern. Zu den eigenen Produkten kamen in den 1960er-Jahren die stomatologischen Möbel dazu, aber auch die stomatologischen Patientenstühle zur Behandlung des liegenden und halbliegenden Patienten.

In den 1970er-Jahren hatten mehrere Nachbarländer die Produktion der stomatologischen Technik eingestellt. Chirana Piešťany wurde zum Monopolausführer stomatologischer Kompressoren, stomatologischer Patientenstühle, von Cartbehandlungseinheiten und der stomatologischen Möbel. Im Konzern wurde das Projekt Ergostar erarbeitet. Das Unternehmen hatte 1.400 Mitarbeiter und neben der Stomatologie wurden auch physiotherapeutische Geräte, Sterilisatoren und fototherapeutische Geräte gefertigt, genauso wie Inhalationstechnik, Infusionspum-

pen und Injektionstechnik. Im Jahre 1996 gewannen die heutigen Besitzer einen Majoritätsanteil in der Aktiengesellschaft Chirana Piešťany. Damit entstand Raum zur weiteren Spezialisierung und nahezu 100 Prozent der Kapazitäten der neuen Gesellschaft Chirana-Dental konnten nun ausschließlich stomatologische Technik entwickeln und liefern. Unter der Bezeichnung DIPLOMAT wurde sie auf dem Markt eingeführt, wobei 90 Prozent des exportierten Volumens von der Beteiligungsgesellschaft EUR-MED mit dem Sitz in Stará Turá organisiert wurden. Bis heute ist die Marke DIPLOMAT in 26.000 stomatologischen Sprechzimmern installiert, was ungefähr 80.000 Endprodukten entspricht.

Der Beitrag zur technischen Entwicklung und die Ergonomie der Funktionsparameter haben Tausende fortschrittliche Zahnärzte angesprochen. Die jährliche Teilnahme der Marke DIPLOMAT an ungefähr 40 Ausstellungen trägt den guten Ruf der Marke DIPLOMAT weiter. Die Produkte verfügen über die CE-Marke und unterliegen den regelmäßigen Auditprüfungen mindestens einmal im Jahr.

EUR-MED Slovakia, s.r.o.
Tel.: +421 33 7954824
www.eur-med.sk