

Neueröffnung:

Büro bei Los Angeles, Kalifornien



Mit dem weiteren Büro baut 3Shape seine Präsenz rund um den Globus weiter aus. Das Büro, das sich in Rancho Cucamonga bei Los Angeles befindet, wird den 3Shape-Partnern und Endbenutzern Training, technischen Support, Produktdemonstrationen sowie Business Support anbieten. Die neueste Erweiterung von 3Shape wird die steigende Nachfrage nach CAD/CAM-Lö-

sungen im Gebiet befriedigen und die Grundlagen für zunehmende Aktivität um die bevorstehende Veröffentlichung von 3Shape TRIOS® – der digitalen Abdrucklösung für Zahnärzte – schaffen. Mit der Eröffnung des neuen Büros will 3Shape die höchsten Marktstandards für Dienstleistungen aufrechterhalten. Kunden und Partner in dem ganzen Westküstengebiet bekommen nun

einen schnellen lokalen Zugang zum technischen Support und zur Vertriebsunterstützung durch 3Shape während ihrer üblichen Geschäftszeiten (Pazifische Zeitzone).

Henrik Vestermark, VP of Operations in Nordamerika, sagt: „Die Eröffnung dieses Büros steht für unsere Verpflichtung, den bestmöglichen Support und Training anzubieten.“ Er fügt hinzu: „Wir erleben eine stark wachsende Nachfrage nach unseren modernsten CAD/CAM-Lösungen und das neue Büro ermöglicht es uns, unseren Markt weiter auszubauen, indem wir die Vorteile der digitalen Zahnmedizin hervorheben und maximale Betriebszeit und Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden gewährleisten.“

Das Büro wird von Henrik Vestermark geleitet, der auch das Ostküstenbüro in New Jersey geleitet hat. Das neue Büro wird über moderne Trainingseinrichtungen und Ausstattung verfügen, wo Benutzer und Partner von praxisorientierten Kursen in digitalen 3Shape-Technologien für Labore und Praxen/Kliniken profitieren können.

3Shape A/S Headquarters
Tel.: +45 70 272620
www.3shapedental.com



Firmenjubiläum:

125 Jahre Tradition und Innovation



Ritter ist eine der ältesten Prestige-Marken von Zahnarztstühlen weltweit und wurde 1887 durch den Deutschen Frank Ritter in New York gegründet. Das Unternehmen brachte bereits 1917 die erste Ritter-Einheit, eine formschöne Behandlungseinheit aller ständig benötigten Einzelgeräte und Instrumente, wie Bohrer, Speichelsauger, Schweb-

tisch, Wasser- und Luftspritzen, auf den Markt. Mit dieser Konstruktion, wonach die Ausstattung des Behandlungszimmers erstmalig nach arbeitsökonomischen Gesichtspunkten erfolgte, erreichte Ritter weltweit eine Spitzenstellung. Das deutsche Unternehmen hat dem zeitgemäßen Kundenwunsch Rechnung getragen, solide

Pakete anzubieten, die Qualität, Preis-Leistung, Komfort und Design in höchstem Maße vereinen. Neuerungen, wie zum Beispiel ein verbessertes Arzt-Bedienelement, das mehrere neue Funktionen beinhaltet, sowie die technischen Veränderungen einzelner Bauteile sind hier mit eingeflossen. Somit haben Zahnärzte die Möglichkeit, eine Einheit zu gestalten, die notwendige Funktionalitäten mit zusätzlichem Komfort kombiniert. Selbstverständlich bietet Ritter neben den Basispaketen die Möglichkeit, unterschiedliche Einheiten nach Kundenwunsch auszustatten.

Ritter auf den Infotagen des Dental-fachhandels:

id mitte Frankfurt am Main, 9. und 10. November 2012, Halle 5.0 Stand B10

Ritter Concept GmbH
Tel.: 037754 13-0
www.ritterconcept.com

Kunden-Partnerschaftsprogramm:

„Premium“ findet großen Zuspruch

Am 21. April 2012 stellte die Geschäftsleitung von dental bauer über 300 Mitarbeitern im Rahmen einer Auftaktveranstaltung in Frankfurt am Main das neue Kunden-Partnerschaftsprogramm „Premium“ vor. Für die Kommunikation von „Premium“ hat sich dental bauer in der monatelangen Entstehungsphase ein anspruchsvolles Ziel gesetzt: Dieses Programm müsse „sofort nachvollziehbar sowie transparent bezüglich der Kundenvorteile und einfach zu erklären sein, da es sich dabei um ein bislang nicht dagewesenes Alleinstellungsmerkmal im Dentalmarkt handelt“, so Jochen Linneweh, Inhaber der dental bauer-Gruppe. Wer hätte bei diesem Anlass als Gastredner und Motivator besser gepasst als ein Referent, der für das Erreichen seiner selbst gesteckten spektakulären Ziele international einen hohen Bekanntheitsgrad erlangt hat: Jörg Linneweh Jr., Mitgesellschafter bei dental bauer, begrüßte in seiner authentischen Ansprache den Extremsportler Joey Kelly. Mit seinem reich bebilderten Vortrag „No Limits“ ließ Kelly seiner spürbaren inneren Begeisterung freien Lauf und verstand es, alle Anwesenden mitzureißen. Nur vier Wochen nach dieser Auftaktveranstaltung konnten die Fachberater von dental bauer das Partnerschafts-

programm „Premium“ bereits ihren Kunden präsentieren. Offiziell gestartet wurde das Programm im Juni. Nach 100 Tagen hat das Unternehmen Mitte September das erste Resümee gezogen: Eine fünfstelligen Zahl an Stamm- und Neukunden aus Praxen und Laboren konnten bis dahin bereits für das Premium-Programm gewonnen werden. Das Programm bietet



Die Teilnehmer kamen aus allen dental bauer Standorten und Unternehmensbereichen.

Zahnärzten und -technikern eine zeitgemäße Preisgestaltung in Verbindung mit einem umfangreichen Leistungsangebot, das auf den individuellen Bedarf zugeschnitten werden kann.

„Das dental bauer Premium-Programm ist einzigartig im deutschen Dentalmarkt. Wir belohnen Kundentreue mit unseren 1-A-Premiumleistungen und darüber hinaus mit zusätzlichen Benefits, von denen ein großer Teil durch unseren technischen Support abgedeckt wird. Allein dafür stehen deutschland-

weit über 130 Mitarbeiter zur Verfügung“, erklärt Thomas Vetter, Vertriebsleiter und Mitglied der Geschäftsleitung. Neben den attraktiven Vorteilen in der Zusammenarbeit mit dental bauer konnten Premium-Kunden während der Fachdental Stuttgart am 28. und 29. September erstmals weitere Annehmlichkeiten wie den exklusiven Zugang zum VIP-Bereich genießen. Der VIP-Bereich ermöglichte nicht nur eine kleine Verschnaufpause in gepflegtem Ambiente, sondern bot zugleich ein

kulinarisches Verwöhnpaket. Premium-Kunden und -Interessenten können sich bei Fragen zum Partnerschaftsprogramm über ihre persönlichen Kundenbetreuer hinaus gern an Sabrina Cultraro, die zentrale Ansprechpartnerin für „Premium“, wenden.

Frau Cultraro ist telefonisch unter 0711 615537-401 und per E-Mail erreichbar unter sabrina.cultraro@dentalbauer.de dental bauer GmbH & Co. KG
Tel.: 07071 9777-0
www.dentalbauer.de



ANZEIGE

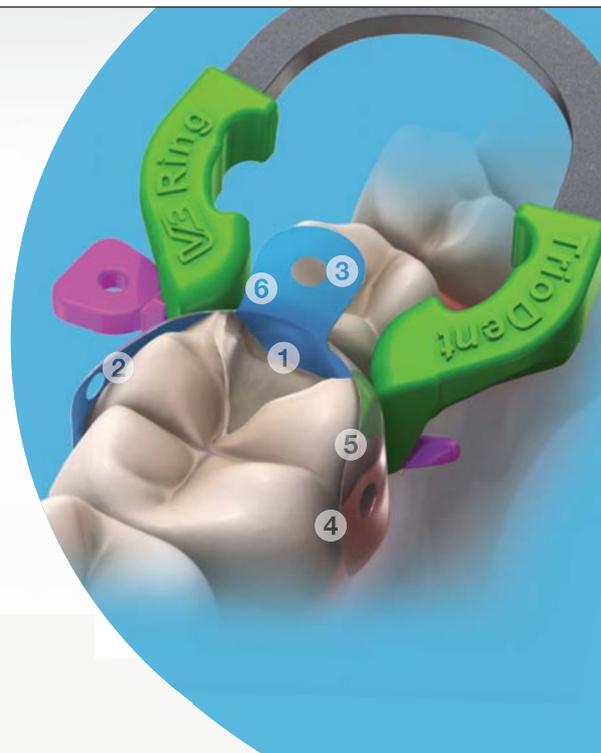
Die neue Generation der Matrixbänder

Sitzt fest trotz Antihaft!

SuperCurve Matrix ist eine vollendet anatomisch geformte Matrix. Ihre spezielle Kontur und die besondere Beschichtung ermöglichen ein leichteres Einsetzen und Entfernen.

supercurve
matrix

- 1 Verblüffende anatomische Genauigkeit.
- 2 Einfache Platzierung – die Matrix schmiegt sich an den Zahn und verhindert so eine Beeinträchtigung beim Platzieren des Matrixrings.
- 3 Leichteres Entfernen nach der Aushärtung durch die mikrodünne Antihaftbeschichtung.
- 4 Keine Lücken am gingival-axialen Schnittpunkt aufgrund der speziellen Form der Gingivalschürze, die sich an die meisten Kavitätenformen anpasst.
- 5 Besonders schön geformte Randleisten mit minimaler Beschichtung aufgrund ihrer okklusalen Biegung.
- 6 Farbkodiert für ein intuitives Erkennen der unterschiedlichen Größen.



 triodent
Innovative. Simple. Smart.

LOSER & CO
öfter mal was Gutes...



Tel.: 021 71/70 66 70 • Fax: 021 71/70 66 66
www.loser.de • info@loser.de

Praxisabfälle:

Umweltgerechte Entsorgung wird jetzt belohnt

Noch bis einschließlich 31. Dezember 2012 haben Zahnarztpraxen und andere zahnmedizinische Einrichtungen die Möglichkeit, mindestens drei gefüllte Amalgamauffangbehälter zu entsorgen und dafür einen 50-Euro-Einkaufsgutschein von Media Markt, Douglas oder amazon zu erhalten. Mit dieser Aktion möchte enretec seinen Bestandskunden für die jahrelange Treue und das entgegengebrachte Vertrauen danken, aber auch Neukunden auf den Entsorgungsservice aufmerksam machen.

Die gefüllten Amalgamauffangbehälter werden kostenfrei in der Praxis abgeholt und einer Verwertung zugeführt. Somit tragen Zahnarztpraxen zur Schonung wertvoller Ressourcen bei

und werden für die umweltfreundliche Entsorgung belohnt. Selbstverständlich erhält die Praxis auch den gesetzlich geforderten Entsorgungsbeleg.

Die Aktion wird vom deutschen Dentalfachhandel unterstützt. Dieser bietet seinen Kunden im Rahmen der sogenannten „Freiwilligen Rücknahme“ ein umfassendes Entsorgungsprogramm auch für andere Praxisabfälle an. Der Service ermöglicht den Zahnarztpraxen eine nie da gewesene Flexibilität: 24 Stunden Liefer- und Abhol-service, keine vertragliche Bindung und die Abrechnung nach dem Günstigkeitsprinzip. Darüber hinaus kann der Kunde aus einem umfangreichen Behältersortiment wählen und genießt absolute Rechtssicherheit, da es sich



Bei Beauftragung der kostenfreien Abholung von mindestens 3 Amalgamauffangbehältern gleichzeitig, erhalten Sie als Dankeschön einen Gutschein von amazon, Douglas oder Media Markt mit einem Einkaufswert von 50,- Euro.

Diese Aktion ist gültig bis 31.12.2012

um ein behördlich kontrolliertes Rücknahmesystem handelt.

enretec GmbH
Tel.: 0800 3673832
www.enretec.de



QR-Code: Video zu Entsorgungsbetrieb enretec. QR-Code einfach mit dem Smartphone scannen.

ANZEIGE

NEU

Schon geguckt? www.netdental.tv



Schnell, unterhaltsam, abwechslungsreich: netdental.tv zeigt kurze Filme mit ersten Infos über Produkte, Neuheiten und Angebote für Zahnarzt, Praxis und Labor. Jetzt neu im Internet!



facebook.com/netdental

Instrumentenreparatur:

Bundesweiter Dentservice per Post

Viele Teile wie Instrumentenschläuche und Instrumente sind vor Ort nicht zu reparieren, können aber über den Postweg leicht versandt werden. Im Diepholzer Reparatur- und Servicezentrum von NTB befinden sich spezielle Technik- und Testgeräte, um alle Bauteile instand setzen zu können und die Funktionstüchtigkeit auf Zuverlässigkeit zu überprüfen. Instrumentenschläuche werden dabei von Grund auf zerlegt und komplett generalüberholt. Der Service umfasst zudem eine kostenlose Lieferung eines funktionstüchtigen Leih-schlauches. Dieser wird sofort versandt und steht innerhalb eines Arbeitstages für die gesamte Dauer der Reparatur zur Verfügung. Eine fachliche telefonische Beratung hilft vorab bei der Klärung aller Fragen, selbst in Problemfällen. Für eine Reparatur spielt es auch



keine Rolle, von welcher Bauart der Instrumentenschlauch oder das Instrument ist – NTB repariert alle Hersteller und Bauarten. Dazu gehören Motor-, Turbinen- und ZEG-Schläuche sowie Spritzenschläuche und Elektrotomkabel. Alle Schläuche werden zum Festpreis repariert und mit einer Garantie

von sechs Monaten wieder ausgeliefert. Für die Reparatur von Turbinen, ZEGs, Motoren, Kupplungen, Spritzen, Hand-, Winkel- und Technikerhandstücken wird generell ein Kostenvorschlag ohne Berechnung erstellt. Die Reparatur von Schläuchen und Instrumenten ist ökonomisch und ökologisch sinnvoll. Durch Reparaturmaßnahmen lassen sich innerhalb eines Jahres vierstelligen Summen einsparen. Beispielsweise ist eine Schlauchreparatur bis zu sechs Mal günstiger und eine Instrumentenreparatur bis zu fünf Mal günstiger als eine Neuanschaffung. Kosten für Monteureinsätze mit dazugehörigen Aufwendungen wie An- und Abfahrt entfallen komplett.

Bundesweit nutzen bereits mehr als 6.000 praktizierende Zahnärzte und Labore die intelligente Logistik von NTB – rund um die Uhr.

NTB medizinische Geräte GmbH
Tel.: 05441 99260
www.ntb-dental.de

ANZEIGE



NET dental  **tv**

Einfach mal gucken.