

kurz im fokus

Patientenzufriedenheit bestätigt

Patienten, die sich von Claridentis-Zahnärzten behandeln lassen, sind deutlich zufriedener, loyaler und empfehlen ihre Zahnarztpraxis häufiger weiter. Das hat jetzt eine Studie bestätigt. Darin wurde unter anderem festgestellt, dass es drei wesentliche Faktoren für die Patientenzufriedenheit gibt. Diese sind die vorausgehende Behandlungsplanung, gefolgt von dem Behandlungsablauf und den -ergebnissen und dem jeweiligen Erscheinungsbild der Zahnarztpraxis nebst persönlicher Betreuung. Die Studie zeigte, dass Patienten von Claridentis-Zahnarztpraxen mit eben jenen Erfolgsfaktoren besonders zufrieden waren. Claridentis ist ein integriertes Versorgungsprogramm im Bereich der Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde, welches Versicherte der AOK Bayern in Anspruch nehmen können. Zahnärzte, die an diesem Programm teilnehmen, geben dank ihrer hohen Behandlungsqualität verlängerte Gewährleistungen und erhalten für bestimmte Leistungen zusätzliche Vergütungen von der Krankenkasse.

www.claridentis.de

1. Bundeskongress für Privatmedizin

Dem wichtigen Thema Privatmedizin und dessen Zukunftsaussichten widmet sich der 1. Bundeskongress für Privatmedizin am 14. November in Köln. Veranstaltet wird der Kongress, der sich sowohl an Human- als auch an Zahnmediziner richtet, von Frielingsdorf Consult. Das geplante Dozenten-Feld umfasst zahlreiche Experten, wie zum Beispiel Dr. Regina Klakow-Franck (BÄK) oder auch Prof. Dr. Günter Neubauer (Institut für Gesundheitsökonomik). Zur Förderung des Praxiserfolges im PKV-Bereich werden auf dem Kongress konkrete betriebswirtschaftliche und juristische Hinweise sowie ein Überblick über privatmedizinische Netzwerke geboten. Für Zahn-/Arzthelferinnen bzw. Zahn-/Medizinische Fachangestellte findet ein separates Parallelprogramm statt. Weitere Informationen, das ausführliche Programm und ein Anmeldeformular finden Sie auf der Homepage. www.bundeskongress-privatmedizin.de

Zahnersatz aus Zirkonoxid:

Qualität zu günstigen Preisen

Die Imex Dental und Technik GmbH verfügt seit Kurzem über ein neues CAD/CAM-System der Premiumklasse in ihrem Fräs-zentrum am Firmenstammsitz in Essen. Die ZENOTEC T1 von WIELAND ist ein innovatives 7-Achs-System, welches mit allen Scannertechnologien kompatibel ist. Die Maschine simuliert die handwerkliche Motorik in einer vollkommen neuen Dimension und zeichnet sich zudem durch eine unerreichte Materialeffizienz aus. „Moderne Fertigungstechnologie in Verbindung mit großen Stückzahlen, einer hohen Auslastung und unserem ausgefeilten Logistikkonzept ermöglichen Imex eine Preiskalkulation, die auch im internationalen Vergleich konkurrenzfähig ist“, so der Imex-Geschäftsführer Jan-Dirk Oberbeckmann, M.B.A. So kostet zum Beispiel eine Zirkonoxid-Krone bei Imex 99,00 Euro. Der sehr günstige Preis kann auch bei Überkapazitäten eingehalten werden, da Imex neben seinem Stammsitz in Essen auch über eine eigene Produktionsstätte in Asien ver-



fügt und nach Absprache mit Zahnarzt und Patient auch dort produzieren kann – nach den gleichen Qualitätsmaßstäben wie im Essener Meisterlabor. Die Tatsache, dass hinter jedem Zahnersatz von Imex – egal ob in Deutschland oder China hergestellt – immer der Service und die persönliche Betreuung des Meisterlabors in Essen stehen, bietet Zahnarztpraxen und Patienten maximale Sicherheit. Und das bundesweit, denn Imex verfügt über ein flächendeckendes Netz mit Servicelaboren und Kundenbetreuern für Praxen und Patienten.

Imex Dental und Technik GmbH
Tel.: 0800/8 77 62 26
www.imexdental.de

Endodontieprodukte:

Service nach dem Gerätekauf

Geräte in der Zahnarztpraxis müssen zuverlässig funktionieren, schließlich sind sie für die tägliche Behandlung von Patienten unabdingbar. Eine schnelle Wiederherstellung der Einsatzfähigkeit ist deshalb essenziell, egal ob es sich hierbei möglicherweise um einen aufgetretenen technischen Defekt, eine routinemäßige Wartung oder lediglich um ein Software-Update oder Produkt-Upgrade handelt. Für einen Hersteller von Kleingeräten, die für den Zahnarzt schnell unverzichtbar werden, ist das eine große Herausforderung. Deshalb ist effizienter Service nach dem Kauf ebenso wichtig wie die fachkundige Beratung vor dem Kauf. Für sein ständig wachsendes Programm endodontischer Geräte hat VDW in München jetzt ein neues, deutlich größeres Servicecenter eingerichtet. Für schnelle Arbeitsabläufe sind Anlieferung, Reparaturservice, Prüflabor, Ersatzteillager, Leihgerätelager und Versand in

einer eigenen Abteilung zusammengefasst und die Technikerarbeitsplätze mit modernen Geräten ausgestattet worden. Sollte aus irgendeinem Grund eine schnelle Reparatur einmal nicht möglich sein, gibt es für die Kunden trotzdem sofortige Hilfe: Mit Leihgeräten werden bedarfsweise eventuelle Engpässe vermieden, schließlich steht für VDW die Kundenzufriedenheit an erster Stelle.

VDW GmbH
Tel.: 0 89/62 73 40
www.vdw-dental.com



Top-Qualität, Top-Preis:

Orbis, die neue Handelsmarke bei Multident

Wer eine persönliche Empfehlung ausspricht, trägt damit immer eine besondere Verantwortung. Aus diesem Grund hat sich Multident jetzt entschieden, mit Orbis eine neue Handelsmarke in das Angebot aufzunehmen. Wobei Orbis nur für Multident-Kunden „neu“ ist: Denn die Marke ist seit 1982 im Dentalmarkt aktiv und mittlerweile bestens etabliert.

Bei Verbrauchsmaterialien und Instrumenten für Praxis und Labor sind Qualität und Sicherheit entscheidend – und das bei steigenden Anforderungen, bei zunehmendem Kostendruck, bei der täglichen Verantwortung gegenüber den Patienten. Mit Orbis Dental, der neuen Handelsmarke für Materialien und Instrumente, bietet Multident Zahnärzten und Laboren in ganz Deutschland jetzt eine große Produktauswahl zum günstigen Preis. Das Sortiment deckt umfassend alle Anforderungen ab und wird kontinuierlich ausgebaut. Neu im Angebot sind in diesem Jahr zum Beispiel erstmals Zirkonoxidblöcke zur Herstellung von vollkeramischen Kronen, Brücken und Primärteleskopen in der CAD/CAM-Technik. Für alle Orbis-Produkte gilt: Sie sind so ausgewählt, dass der Kunde in Sachen Qualität immer auf der sicheren Seite ist – und das bei einem höchst interessanten Preis-Leistungs-Verhältnis! Dabei ist Zufriedenheit garantiert: Bei



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

jeder Bestellung gilt die Orbis Geld-zurück-Garantie. Noch leichter wird die Entscheidung zum Umsteigen auf Orbis von Multident mit den OrbiPoints, dem einfachen Sammel-System für wertvolle Punkte: Bei jedem Einkauf von Orbis-Produkten werden sofort OrbiPoints gutgeschrieben. Diese Punkte können dann gegen hochwertige Prämien eingetauscht werden.

Ihr Multident-Fachberater informiert Sie gerne persönlich. Oder Sie rufen direkt unsere Service-Nr. an: 0180/500 11 57 (14 ct/Min. aus dem Festnetz, Tarif bei Mobilfunk ggf. abweichend).

MULTIDENT Dental GmbH

Tel.: 05 11/5 30 05-0, www.multident.de

One-Step Obturatoren

jetzt einfach umstellen und dabei noch sparen ...

Vorteile gegenüber anderen Obturator Systemen:

- Kostengünstige Sortimente und Nachfüllpackungen
- Arbeitslänge wird mit Klemmpinzette einfach festgelegt
- Verwendbar bei allen Aufbereitungstechniken
- Kein Abschneiden des Schaftes nötig
- Besserer Zugang und gute Kontrolle
- Kein Handgriff ist im Weg

Nur ein einfacher Schritt mit dem One-Step Obturator

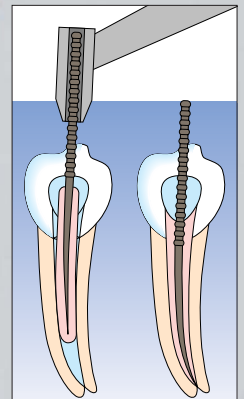
So einfach ist es:

1. One-Step Pinzette an der Arbeitslänge auf den Schaft klemmen, Längenskala auf der Packung nutzen.
2. Obturator erwärmen, gleichzeitig Sealer einbringen.
3. Obturator auf Arbeitslänge einsetzen, überstehenden Schaft abbrechen.

Budget-Sortiment mit
Heizgerät + 18 Obturatoren
2 Pinzetten + Verifier

Nachfüllpackungen
mit 6 Obturatoren

**Einführungs-
Angebot**
statt 159,00
€ 149,90
gültig bis 30.9.09



LOSER & CO
öfter mal was Gutes...



LOSER & CO GMBH · VERTRIEB VON DENTALPRODUKTEN
BENZSTRASSE 1c, D-51381 LEVERKUSEN
TELEFON: 0 21 71/70 66 70, FAX: 0 21 71/70 66 66
e-mail: info@loser.de

www.softcore-dental.com

Informations- und Verkaufsschau:

Heiße Preise beim Summer Sale

Alle zwei Jahre lädt die NWD Gruppe zum Summer Sale. Dann steigt auf dem firmeneigenen Gelände eine Verkaufs- und Informationsschau, die keine Vergleiche scheuen muss. So bot auch dieses Jahr die Veranstaltung jede Menge Informationen, Sonderpreise



und Unterhaltung. „Wir sind von der Resonanz regelrecht überwältigt, schließlich sind über 1.500 Besucher unserer Einladung nach Münster gefolgt“, freute sich Franz-Gerd Kühn, NWD-Geschäftsführer, über den enormen Zuspruch am ersten Juni-Wochenende. Noch inspiriert von der IDS waren Informations-hunger und Neugier auf die Produktneuheiten der ausstellenden Industriepartner groß. Von einfachen Verbrauchsmaterialien bis hin zu Behandlungseinheiten und digitalen Röntgengeräten reichte die Schau, die außerdem mit vielen Sonderpreisen aufwartete. Verschiedene kulinarische und Unterhaltungsangebote rundeten den Summer Sale ab, der wie in den Vorjahren den Charakter eines dentalen Familienfestes hatte. Dass viele der Besucher sich nicht nur informieren oder Kollegen treffen wollten, zeigten die Verkaufszahlen. „Die erzielten hohen Umsätze beweisen, wie gut sich der Summer Sale inzwischen bei unseren Kunden etabliert hat. Für dieses Vertrauen möchten wir uns bedanken“, zog Franz-Gerd Kühn ein positives Fazit.

NWD Gruppe
Tel.: 02 51/ 76 07-3 20
www.nwd-gruppe.de

Zahnersatz:

Günstiges Finanzierungsmodell

Aufgrund der hohen Eigenanteilsrechnung sind viele potenzielle Patienten oft nicht zahlungskräftig genug, obwohl eigentlich ein Behandlungsbedarf besteht. Die Höhe des Eigenanteils kann jedoch besonders über den Preis für die zahntechnischen Leistungen gesteuert werden – so wird eine Versorgung durch geringere Kosten möglich. Semperdent bietet nun noch mehr Qualität und Service. Dabei wird der Eigenanteil des Patienten gesenkt, aber das zahnärztliche Honorar bleibt konstant, wodurch das Standbein Zahnersatz in den Zahnarztpraxen gesichert wird. Gemeinsam mit der ZAG Plus medicalFinance bietet Semperdent interessierten Zahnarztpraxen das Finanzierungsangebot DENTA.pay® Patiententeilzahlung an,



wodurch noch mehr Patienten auf eine hochwertige Versorgung mit Semperdent-Zahnersatz zurückgreifen können. Der Kunde kommt so in den Genuss einer zinslosen Zahlung bei bis zu sechs Monatsraten und zahlt lediglich 2,9% Zinsen bei zwölf Monaten Laufzeit. Möglich werden die günstigen Konditionen durch eine Zinssubvention, die von Semperdent bei der Finanzierung einer Behandlung

mit Semperdent-Zahnersatz vollständig übernommen wird. Der Zahnarztpraxis entstehen keine zusätzlichen Kosten, sie kann aber durch die Zusammenarbeit mit Semperdent von steigenden Patientenfällen und mehr Umsatz profitieren.

Semperdent GmbH
Tel.: 0800/1 81 71 81
www.semperdent.de

Firmenjubiläum:

30 Jahre erfolgreich am Markt

Vor 30 Jahren gründete der Zahnarzt Dr. Dan Fischer in den USA das Unternehmen Ultradent Products. Er war davon überzeugt, dass Techniken und Hilfsmittel dem Zahnarzt das beste Rüstzeug geben würden, damit er erfolgreich und vor allem minimalinvasiv und ästhetisch arbeiten kann. Am Beginn seines Wirkens und der Gründung seines Unternehmens im Jahr 1979 stand das legendäre „Tissue Management“ zur Blutstillung und Retraction. Ihm folgten eine ganze Reihe von Techniken und Materialien, die in der Folgezeit erfolgreich ihren Weg in die zahnärztlichen Praxen fanden. So ist Ultradent Products mit Opalescence der Marktführer auf dem Gebiet der Zahnaufhellung. Aktuellste Neuentwicklung: Die LED-Breitband-Polymerisationsleuchte VALO, welche unter anderem bei Lichtstärke, Lichtwellenlängenbereich und



Lichtführung Maßstäbe setzt. Vor 30 Jahren begann der ehemalige Zahnmedizinstudent Fischer in einer Scheune – heute ist UP eines der innovativsten Unternehmen auf dem dentalen Weltmarkt. Etwa 800 Mitarbeiter entwickeln und produzieren die UP-Produkte.

Ultradent Products
Tel.: 0 22 03/35 92 16
www.updental.de

Expertenverbund wächst:

Neue Kooperationspartner

Der 2007 gegründete Expertenverbund netzwerk zahn® von dentaltrade hat mit der mhplus BKK sowie der G&V BKK und der BKK Gesundheit drei neue Partner gewonnen. Ziel des Netzwerkes ist es, eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten zu erzielen – Zahnärzte, Gesundheitsdienstleister, Krankenkassen und deren Versicherte. Zahnärzte können im netzwerk zahn® durch eine individuelle Patientenvermittlung durch dentaltrade im Verbund mit den Krankenkassen profitieren. Ebenso können Praxen mit den

günstigen Angeboten von dentaltrade ihr Angebotspektrum erweitern, die Praxisauslastung erhöhen und dadurch ihren Umsatz steigern. Führende Krankenkassen kooperieren bereits mit dentaltrade. Ferner sind Implantathersteller, Finanz- und Marketingspezialisten sowie über 600 Praxen im Netzwerk registriert, die ihr Know-how zum Vorteil aller Partner einbringen. Interessierte Zahnärzte sollten sich die dental informa am 19.09.2009 in Hannover vormerken – dentaltrade ist mit eigenem Messestand



vor Ort und wird zum netzwerk zahn® und dem innovativen Dienstleistungsspektrum für Zahnersatz informieren – inklusive einem kleinen Präsent für Besucher. **dentaltrade GmbH & Co. KG**
Tel.: 0800/24 71 47-1
www.dentaltrade.de

Neue Firmenzentrale:

Ein Grundstein für die Zukunft



Mit der Grundsteinlegung für das neue, moderne Firmengebäude am 1. Juni dieses Jahres schafft sich ULTRADENT ideale Voraussetzung, um die eigene Zukunft offensiv anzugehen. Der neue Stammsitz im Gewerbegebiet Brunntal/München bietet logistisch alle Möglichkeiten. Besonders durch die Zusammenlegung aller Produktionsbe-

reiche sollen hier Vorteile für die Entwicklung und Produktion geschaffen werden. Aber auch den Kunden wird dann am neuen Firmensitz eine noch größere Schaufläche geboten. Sogar individuelle, außergewöhnliche Wünsche können realisiert werden und leisten so einen Beitrag für eine erfolgreiche Praxis. „Die Zahnmedizin entwickelt sich

durch technische, wissenschaftliche und gesellschaftliche Veränderungen ständig weiter. Wir müssen daher unsere Produkte immer neu an den Wünschen unserer Kunden ausrichten“, so der Firmenchef Ludwig Ostern in seiner Rede zur Grundsteinlegung. Damit übernimmt das mittelständische Familienunternehmen wieder eine Vorreiterrolle und profiliert sich gegenüber Zahnärzten und dem Dentalhandel erneut als verlässlicher, innovativer und zukunftsorientierter Partner, auf den man bauen kann. Der Umzug ist bereits für den Jahreswechsel geplant.

ULTRADENT Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG
Tel.: 0 89/42 09 92 70
www.ultradent.de

Fortbildungsreise:

Wissen und Wellness in Italien

Seinen italienischen Wurzeln ist sich die Zhermack GmbH durchaus bewusst, und so werden Fortbildungen gern mit Reisen nach Italien verbunden. Dabei werden Seminare, Stadtführungen und kulinarische Köstlichkeiten immer zu einem einzigartigen Mix kombiniert – so auch beim 4. Prothetik Symposium im Mai dieses Jahres. Es führte die 33 Teilnehmer in den Thermalkurort Sirmione am Gardasee. Neben interessanten Seminaren und Vorträgen, bei denen die fachliche Weiterbildung ganz im Vordergrund stand, hatten die Zahnärzte



auch die Möglichkeit, den Standort von Zhermack S.p.A. zu besichtigen. Dort konnten sie die modernste und innovativste Produktionsstätte für Abformmaterialien und Gipse bestaunen. Nach ei-

nem streng geheimen Rezept werden die Materialien angemischt, sodass Zhermack immer gleichbleibend hohe Qualität garantieren kann. Zusätzlich boten zahlreiche Ausflüge die Möglichkeit, Land und Leute kennenzulernen. Dank der typisch italienischen Lebensart waren auch von kulinarischer Seite vier unvergessliche Tage für die Fortbildungswilligen garantiert. Da Zhermack diese wunderbare Gelegenheit des gemeinsamen Dialogs auch im Jahr 2010 ermöglichen wird, sollten sich alle Interessenten jetzt schon die Tage vom 12. bis 16. Mai 2010 rot im Kalender anstreichen.

Zhermack GmbH Deutschland
Tel.: 0 54 43/20 33-0
www.zhermack.de