

**A DÜRR DENTAL AG EXPANDIERT IN EUROPA, ASIEN UND SÜDAMERIKA**

Das Unternehmen aus Bietigheim-Bisingen ist weiterhin auf einem soliden Wachstumskurs im internationalen Dentalmarkt. Gegenwärtig werden vier neue Vertriebsniederlassungen in China, Indien, Malaysia und Japan gegründet. Zusätzlich werden weitere Stützpunkte in Kolumbien, Thailand, Mexiko und Rumänien mit eigenen Mitarbeitern besetzt.

„Die DÜRR DENTAL AG will auf einer gesunden wirtschaftlichen Grundlage weiter wachsen. Umsatzsteigerungen werden heute vor allem im Ausland erwirtschaftet. Der Bedarf für zahnmedizinische Produkte und Praxisausstattungen ist gerade auch außerhalb Europas ein bedeutender Wachstumsmarkt. Daher muss man gegenwärtig mehr denn je vor Ort präsent sein, um am jeweiligen Markt teilnehmen zu können. Somit ist gerade der Aufbau von zusätzlichem landeseigenem Personal im Ausland ein ganz wichtiger Aspekt für die weitere Expansion. Mit diagnostischen Systemen, umfassender zahnmedizinischer Ausstattung und den entsprechenden Hygieneartikeln bietet DÜRR DENTAL ein hochqualitati-



ves technisches Portfolio, mit dem heute jede zahnmedizinische Praxis ausgerüstet sein sollte, um den Patienten die bestmögliche zahnärztliche Versorgung zukommen zu lassen“, sagt Axel Schramm, Vorstand der DÜRR DENTAL AG.

Das zeige auch die hohe Nachfrage aus den arabischen und asiatischen Ländern, die ihre medizinischen Hochschulen und Behandlungseinrichtungen in einem hohen Maß mit Produkten der DÜRR DENTAL AG ausgestattet haben.

Das Unternehmen stellt sich personell und innovativ auf die Herausforderungen der Zukunft ein. So werden vor allem Ingenieure und Facharbeiter herangebildet, die an den anspruchsvollen Bedürfnissen des Marktes arbeiten. Dies umfasst vor allem neue Technologien, neue Produktgruppen und effiziente Behandlungstechniken. Insbesondere digitale Systeme wie die multifunktionale Intraoralkamera als diagnostische Unterstützung bei der Befunderhebung bzw. digitales Röntgen als Behandlungsgrundlage bilden Erfolg versprechende Perspektiven.

Die Stärken des deutschen Mittelstandes in ihrem medizintechnischen Segment zu erhalten, hat sich die DÜRR DENTAL AG zur zentralen Aufgabe für die Zukunft gemacht. Dies betrifft nicht nur die Entwicklung hervorragender Produkte und Dienstleistungen rund um die Zahnheilkunde, sondern auch die Ausbildung von kaufmännischen und technischen Nachwuchskräften sowie die Konzentration auf Schulungen und Weiterbildungen für zahnmedizinisches Fachpersonal und Zahnärzte.

**A DEM VERÄNDERTEN ENTSORGUNGSBEDARF GERECHT WERDEN**



Das Abfallaufkommen in einer Zahnarztpraxis hat sich in den vergangenen Jahren stark verändert. Mit dem Einzug des digitalen Röntgen und dem Verzicht auf den Einsatz von Amalgam als Füllungsmaterial fallen in vielen Praxen nur noch verhältnismäßig wenige Abfälle an. Lediglich die Entsorgung der scharfen und spitzen Gegenstände sowie mit Blut und Sekreten kontaminierten Stoffe werden zunehmend über spezialisierte Entsorgungsbetriebe beauftragt. Die bis heute weitverbreitete Beseitigung über die graue Hausmülltonne ist jedoch stark rückläufig, da die Kommunen bzw. die sogenannten öffentlich-rechtlichen Entsorgungsträger diesen Ab-

fall von der Entsorgung über den Hausmüll zunehmend ausschließen.

Da stellt sich die Frage, inwieweit klassische Entsorgungsverträge heutzutage noch sinnvoll sind. Mit vertraglich vereinbarten Laufzeiten, teilweise unflexiblen Pauschalpreisen und festen Entsorgungsrhythmen passen diese häufig nicht mehr in das Konzept einer modernen Zahnarztpraxis. Bei vielen wird der Ruf nach bedarfsgerechter Entsorgung zu fairen Konditionen laut.

Die Antwort auf die rückläufige Entwicklung von Praxisabfällen ist die Entsorgungslösung der Dental-Depots. Viele Fachhändler bieten gemeinsam mit enretec bereits seit mehreren Jahren die Rücknahme dieser Abfälle an. Aus einem breit gefächerten Behältersortiment können die Praxen ihre Abfallsammelbehälter individuell wählen. Die Lieferung und der Austausch der Behälter erfolgt i.d.R. innerhalb von 24 Stunden nach Beauftragung.



Zwar bieten die Depots auch verschiedene Entsorgungspauschalen an, doch wird Flexibilität garantiert. Auf Basis der tatsächlich entsorgten Abfälle wird die passende und günstigste Pauschale gewählt. Bei der Abgabe von Kleinst-

mengen wird sogar eine Abrechnung nach Aufwand angeboten. Weitere überzeugende Vorteile dieser Entsorgungslösung sind: keine Vertragsbindung, keine Mindestlaufzeit sowie absolute Rechtssicherheit, da es sich um ein behördlich angezeigtes und fortlaufend kontrolliertes Rücknahmesystem handelt.

Wenn Sie Interesse an der schnellen, unkomplizierten und kostengünstigen Entsorgung Ihrer Praxisabfälle haben, setzen Sie sich mit enretec in Verbindung. Als zertifizierter Entsorgungsfachbetrieb und Partner des Dentalfachhandels steht enretec den Praxen bei allen abfallrelevanten Themen zur Seite.



# Zeitgemäß wie nie – bestens bewährt

## Einfachheit, die begeistert. Mit Ketac & Photac von 3M ESPE.

3M ESPE ist seit 30 Jahren in der Glasionomer-Forschung aktiv und ist Marktführer in diesem Bereich. Ketac und Photac sind der Beweis dafür, dass Bewährtes aus dem modernen Praxisalltag nicht wegzudenken ist:

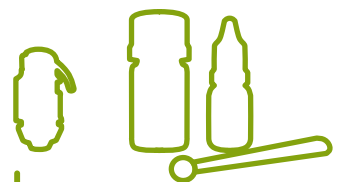
- Einfache Handhabung und Verarbeitung
- Schnelle und wirtschaftliche Zahnversorgung durch Bulk Fill-Applikation\*
- Als praktische Kapsel oder Handmischvariante
- Klinisch bewährt und langjährige Erfahrung mit rund 50 Millionen verkauften Kapseln

**3M ESPE. Qualität, die begeistert.**

[www.3MESPE.de/Glasionomere](http://www.3MESPE.de/Glasionomere)



**JETZT IN NEUEN  
20ER PACKUNGEN  
ERHÄLTlich!**



**Ketac™ &  
Photac™**

Glasionomer Füllungsmaterialien

**3M ESPE**

**A MIT DER CAD/CAM-TECHNOLOGIE ZUM PLANVOLLEN ERFOLG**



Die Patientenvorteile einer Behandlung mit der CAD/CAM-Technik liegen auf der Hand: nur ein einziger Termin, kurze Fertigungszeiten, keine lästigen Abdrücke und Provisorien und ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis. CAD/CAM hat sich in vielen Zahnarztpraxen schon längst durchgesetzt und ist aus dem Alltag der modernen restaurativen Zahnmedizin kaum mehr wegzudenken.

Im Praxisalltag stellt sich die Herausforderung, mit dentalem und betriebswirtschaftlichem Know-how das Unternehmen Zahnarztpraxis finanziell erfolgreich zu führen. Die Verwendung der CAD/CAM-Technologie bietet eine große Chance, dieses Ziel zu erreichen, insbesondere dann, wenn

man einen fachkundigen Partner zur Seite hat. Die Experten der NWD Gruppe stehen für ein exzellentes Beratungs- und Dienstleistungsangebot und können so bestmögliche Unterstützung für die erfolgreiche Einführung der Technologie in die Praxis leisten.

Es reicht nicht aus, nur ein CAD/CAM-System zu kaufen, es ist ebenso wichtig, die Patienten über die Vorteile einer solchen Behandlung zu informieren und zu überzeugen. Nur so lässt sich das System entsprechend auslasten und die Fertigungsquote erhöhen, um den Break-Even schnell zu erreichen. Werden die Leistungen dann noch umfassend abgerechnet und keine Potenziale verschenkt, stellt sich der finanzielle Erfolg bald ein. Für einen effektiven Praxiseinsatz ist es zudem erforderlich, dass die Praxisorganisation entsprechend angepasst wird und das

Praxisteam die neuen Abläufe schnell verinnerlicht. Heute noch volle Terminbücher sind keine Garantie für die Zukunft, da auch zufriedene Patienten von anderen Zahnärzten umworben werden. Deshalb ist der Einsatz der CAD/CAM-Technologie eine geeignete Maßnahme, um im Wettbewerbermarkt ein Alleinstellungsmerkmal zu etablieren und damit aktiv Patienten zu gewinnen. Die Kommunikation des individuellen Leistungsangebotes ist ebenfalls von großer Bedeutung, um potenzielle Patienten zu informieren. So helfen zum Beispiel Presseartikel in der lokalen Zeitung oder die eigene Homepage, die Dienstleistung bekannt zu machen und zu verkaufen.

Fazit: Der planvolle Einsatz der CAD/CAM-Technologie zahlt sich aus und sorgt für den wirtschaftlichen Erfolg einer Zahnarztpraxis. Weitere Informationen unter [www.nwd.de](http://www.nwd.de)

**A „WELCOME TO AMERICA“ BEIM MULTIDENT TREFF IN OLDENBURG**

Hollywood, die Route 66, Las Vegas und der berühmte Walk of Fame – für all das mussten die Besucher beim Multident Treff Mitte September nicht Tausende von Flugmeilen auf sich nehmen, sondern bekamen in heimischen Gefilden eine Hausmesse der ganz besonderen Art geboten.

Anlass für dieses spezielle Rahmenprogramm bildete der 66. Unternehmensgeburtstag, den das Dental-Depot in diesem Jahr begeht. Das Jubiläum nahmen rund 500 Gäste sowie mehr als 30 Industriepartner zum Anlass, um in das niedersächsische Oldenburg zu reisen und in außergewöhnlicher Atmosphäre einen informativen und zugleich spannenden Tag zu verbringen.

Beim Betreten des Gebäudes sorgte der Walk of Fame bei den Besuchern für einen ersten Aha-Effekt. Dieser war nicht mit Stars und Sternchen gekennzeichnet, sondern mit den Ständen der Industriepartner, die im Rahmen von Fachgesprächen über Trends und Neuheiten informierten. Beim Rundgang durch die Ausstellung galt es,



nicht nur Fachexpertise, sondern gleichzeitig auch Jetons zu sammeln, die am Nachmittag beim American Roulette und Blackjack eingesetzt und so gegen attraktive Preise getauscht werden konnten. Da Spielen bekanntlich hungrig macht, wurde auch an das leibliche Wohl gedacht, sodass die gut besuchte Texas Area mit einem tra-

ditionellen Barbecue und vollmundigen Longdrinks aufwartete.

**66 Jahre Multident** – für diesen prägnanten Geburtstag und den kontinuierlichen Unternehmenserfolg zeichnen vor allem auch die Mitarbeiter verantwortlich. Sie alle schaffen mit individueller Beratung eine Atmosphäre des Vertrauens und stehen als Gesprächspartner bereit, um jeden Kunden an seinen Bedürfnissen abzuholen.

**66 Jahre Multident** – doch der Dentspezialist präsentiert sich jung und dynamisch wie nie. Unverändert werden Werte wie Qualität und Service gelebt, um Zahnärzten und Zahntechnikern bei ihrer täglichen Arbeit am Patienten partnerschaftlich zur Seite zu stehen.

Multident blickt auf eine gelungene Veranstaltung in toller Atmosphäre mit rundum zufriedenen Gästen zurück und freut sich, auch zukünftig kompetenter Ansprechpartner in allen Belangen zu sein: Den Kunden stets im Mittelpunkt und immer höchst persönlich.

**EMS**<sup>+</sup>

**ORIGINAL AIR-FLOW<sup>®</sup> PULVER  
SUB- UND SUPRAGINGIVAL  
→ DAS PLUS IN PROPHYLAXE**



**EMS-SWISSQUALITY.COM**

AIR-FLOW<sup>®</sup> ist eine Marke von EMS Electro Medical Systems SA, Schweiz

**A** **PROPHYLAXE-EXPERTE STEIGERT SOZIALES ENGAGEMENT**

Die Förderung und Unterstützung von Kindern und Jugendlichen nimmt bei Procter & Gamble (P&G) einen hohen Stellenwert ein. So konnte das Unternehmen etwa mit seinem Hilfsprogramm „Leben. Lernen. Stark werden“ das Leben von bereits über 300 Millionen Kindern verbessern. Welche entscheidende Rolle dabei das Thema Prophylaxe spielen kann, zeigt jetzt ein gemeinsames Projekt mit der Organisation SOS-Kinderdorf zur Förderung der Zahngesundheit in Österreich. Mit der vielseitigen Initiative baut P&G die langjährige Kooperation mit der wohlthätigen Organisation weiter aus.

Die Motivation zum täglichen, richtig ausgeführten Zähneputzen und dadurch letztendlich auch die Verbesserung der Mundgesundheit stehen im Zentrum des gemeinsamen Projektes. Zum Leben erweckt wird die Initiative durch Zahnputz-Workshops unter der Leitung von Zahnarzt Dr. Michael Müller. Dabei werden den Kindern in den SOS-Kinderdörfern auf spielerische Weise Informationen, Tipps und Tricks

für die optimale Zahnpflege weitergegeben. Die Workshops werden von den engagierten Mitarbeitern der österreichischen P&G Organisation, den „P&G Zahnputz-Ambassadors“, unterstützt. Darüber hinaus fördert P&G die tägliche Zahnpflege in den SOS-Kinderdörfern mit 50.000 EUR und übernimmt teilweise private Zahnarztkosten, etwa für Zahnregulierungen. Die Ausstattung der SOS-Kinderdörfer mit elektrischen Zahnbürsten und Zahncremes der Marken Oral-B und blend-a-med rundet die Kooperation ab.

Beim ersten Zahnputzworkshop Mitte September 2013 im SOS-Kinderdorf Hinterbrühl sorgte zudem ein ganz besonderer Gast für einen begeisternden Auftakt der Initiative: „Crocky“, das selbstbewusste Zahnputzkrokodil. Gespannt lauschten 25 Kinder dem aufgeweckten Maskottchen mit den hübschen Zähnen, bevor Dr. Michael Müller erklärte, wie sich Zähne am besten putzen und pflegen lassen. „Die richtige Pflege der Zähne von Anfang an ist ein ganz wichtiger Faktor, denn nur gesunde und



richtig gepflegte Milchzähne sind die Basis für Zahngesundheit auch im Erwachsenenalter. Jede Initiative, die dazu beiträgt, dieses Problembewusstsein bereits im Kindesalter – und natürlich bei den Eltern! – zu wecken, ist äußerst begrüßenswert. Crocky war der perfekte Assistent, es hat richtig Spaß gemacht, die Begeisterung der Kinder bei dem Workshop zu sehen“, fasst Dr. Michael Müller, zahnmedizinischer Betreuer des österreichweiten Projektes, zusammen.

**A** **DENTAL-QUALITÄT – MADE IN GERMANY**

Die deutschen Hersteller DÜRR DENTAL, KaVo, Sirona und ULTRADENT, alle Mitglieder des Verbands der Deutschen Dental-Industrie, stehen für hochwertige Produkte rund um das System „Behandlungseinheiten“. Konsequenterweise entwickeln hier Ingenieure und Techniker Innovationen, um den Fortschritt in der Zahnarztpraxis zu realisieren. Um dies auch zukünftig bieten zu können, konzentriert sich die Entwicklung bewusst auf den Standort Deutschland.

Mit einem Gemeinschaftsprojekt weisen diese Hersteller in der aktuellen Ausgabe ihrer Informationskampagne auf die sechs wesentlichen Punkte beim Kauf einer Behandlungseinheit hin. Die Dental-Qualität – Made in Germany bedeutet in erster Linie Sicherheit und Qualität für Ihre Praxis. Alle vier Unternehmen haben sich nicht nur



verpflichtet, sämtliche Normen für Medizinprodukte zu erfüllen, sondern streben danach, diese durch eigene Qualitätsstandards zu übertreffen.

Um diesen eigenen hohen Ansprüchen gerecht zu werden, investieren diese Firmen mit großem Engagement am Standort Deutschland in Forschung, Produktentwicklung und Qualitätsmanagement. Das alles, um der Zahnärztin und dem Zahnarzt die tägliche Arbeit sicherer und leichter zu machen und so gleichzeitig mehrere Tausend Arbeitsplätze in Deutschland zu bewahren.

Damit Sie etwas mehr über Vorteile und Nutzen erfahren, können Sie kostenlos beim Dentalfachhandel und bei den vier Herstellern Informationen dazu anfordern. Diese gemeinsame Broschüre dient auch als Checkliste bei Praxisgründung und

Kaufentscheidung für den Bereich Einrichtung. Die sechs Punkte betreffen Standards bzw. Vorschriften, die Sie unbedingt bei der Ausstattung Ihrer Praxis beachten sollten: CE-Kennzeichnung, DVGW-Anforderungen, RKI-Richtlinien, Entsorgung, KTW-Empfehlung sowie elektrische und mechanische Sicherheit.

Auch die beiden anderen Broschüren, die bereits erschienen sind, können Sie kostenlos anfordern. Sie listen die Vorteile bei der Verwendung von Originalersatzteilen auf und erklären die verschiedenen nach MPG notwendigen Prüfzeichen und deren Bedeutung. Zertifizierte Hersteller und Produkte erleichtern für Sie darüber hinaus die Dokumentation und auch die Zertifizierung in Ihrer Praxis.

Das Projekt „Dental-Qualität – Made in Germany“ soll deutlich machen, dass die Produkte dieser vier deutschen Hersteller alle sicherheitsrelevanten Anforderungen vorbildlich erfüllen und Sie sich damit schon beim Kauf auf der sicheren Seite befinden.

# BeutiSealant

***Fissurenversiegelung -  
einfach, schonend und schnell!***



**Selbstätzender  
Primer**  
*(Ohne Etch & Rinse-  
Technik!)*



**PRG  
Technology**  
**Giomer**

**Patentierter  
S-PRG-Füller**  
*(Kariostatische Wirkung!)*

***Vier Arbeitsschritte in nur 30 Sekunden:***



**1** Primer auf gereinigten Zahn  
auftragen und 5 Sek. einwirken  
lassen



**2** Mit sanftem Luftstrom 5 Sek.  
trocknen



**3** Versiegler auftragen



**4** Mit Halogen-Lampe (20 Sek.)  
oder LED-Lampe (10 Sek.)  
lichthärten



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

Official Partner  
**miCD**  
Minimally Invasive  
Cosmetic Dentistry