

medentex GmbH verlost Paris-Wochenende

Anlässlich des 30-jährigen Firmenjubiläums verlost medentex in diesem Jahr pro Quartal eine Reise nach Paris. Jede Praxis, die einen vollen Amalgam-Abscheider über medentex

entsorgt, nimmt automatisch an der Verlosung teil. Das gesamte Team der Gewinnerpraxis darf ein Wochenende in der französischen Hauptstadt verbringen.

Die strahlenden Gewinnerinnen der Praxis Moschinsky aus Berlin-Lichtenberg, die seit 2007 ihre Dentalabfälle über medentex entsorgen, konnten ihr Glück kaum fassen. Sie haben erst dann geglaubt, dass sie wirklich gewonnen haben, als der zuständige medentex Außendienstmitarbeiter, der die neuen Bundesländer Deutschlands betreut, und die Marketing Managerin, die zu diesem Anlass aus Bielefeld angereist war, mit dem Gutschein und einem Blumenstrauß in der Praxis standen.

Das Motto der Praxis „Ihr Lächeln liegt uns am Herzen“ konnte medentex nun umkehren und den Gewinnerinnen selbst ein Lächeln auf das Gesicht zaubern. medentex wünscht der Gewinnerpraxis eine spannende und schöne Reise!



▲ (v.l.n.r.) Rolf Kümmerling (medentex GmbH), Elke Moschinsky, Kerstin Hensel, Gabriele Pietrof, Leandra Bayer (medentex GmbH).

Seit 90 Jahren innovativer Partner von Praxen und Laboren

Die Erfolgsgeschichte der VITA Zahnfabrik begann vor 90 Jahren. Am 17. Juli 1924 in Essen gegründet und seit 1943 in Bad Säckingen beheimatet, wird das Familienunternehmen heute in dritter Generation geführt. Mit der Entwicklung des Helios Zahns in den 1920er-Jahren wurde der Grundstein gelegt für die VITA Kompetenzfelder Künstliche Zähne, Farbe und Keramik. Neuartig war damals die Helios-Schichtung, die den Ausgangspunkt für die heutigen VITA Zähne bilden sollte: Natürliche Farbverläufe und ein dem menschlichen Zahn nachempfundenen Aufbau mit Dentinkörper und Schmelz- bzw. Schneideschicht. Diese Entwicklung ermöglichte eine nicht gekannte natürliche Ästhetik und war damit wegweisend für alle folgenden Innovationen.

Der Name ist bis heute Programm: Mit drei Frontzahn- und vier Seitenzahnlinien in Kunststoff und einer Frontzahn- sowie zwei Seitenzahnlinien in Keramik besteht ein vielseitiges Angebot an Formen und Farben. Gleichzeitig resultierte die Weiterentwicklung der ersten Farbbrunne aus der Gründungszeit 1955 in der LUMIN VACUUM Farbskala, die



Basis für das 1983 eingeführte Farbsystem VITAPAN classical A1–D4.

Seit 1998 steht zusätzlich das VITA SYSTEM 3D-MASTER, die erste und einzige wissenschaftlich strukturierte Abdeckung des Zahnfarbtraums, zur Verfügung. Beide Systeme haben sich als internationaler Standard etabliert. Wie tonangebend das Unternehmen auch im Bereich Keramik ist, wird u.a. durch die Übernahme des Produktnamens VMK

(VITA Metallkeramik) von 1962 als allgemeine Bezeichnung in den Sprachgebrauch belegt.

Die Entwicklung der ersten VITA Dentalkeramik zur Herstellung von individuellem Zahnersatz geht auf das Jahr 1930 zurück. Das einheitliche Verblendkonzept VITA VM für Metallkeramik, Vollkeramik und Kunststoff existiert seit 2003 und wurde stetig erweitert. Darüber hinaus ist das Unternehmen Pionier in dem Sektor der dentalen CAD/CAM-Materialien. Bereits 1985 wurde erstmals ein Patient mit einem Inlay versorgt, das aus einer Keramik bestand, die der späteren VITABLOCS sehr ähnlich war. Deren Serienproduktion begann

1987. Jüngste Entwicklungen sind die Hybridkeramik VITA ENAMIC und die zirkonoxidverstärkte Glaskeramik VITA SUPRINITY.

Etliche Neu- und Weiterentwicklungen der VITA Zahnfabrik haben die gesamte Dentalbranche nachhaltig beeinflusst. Mehr Informationen werden auf www.vita-zahnfabrik.com und www.facebook.com/vita.zahnfabrik sowie telefonisch unter 07761 562-222 zur Verfügung gestellt.

Henry Schein unterstützt Dentists for Africa e.V.



Seit rund 15 Jahren setzt sich der gemeinnützige Verein „Dentists for Africa e.V.“ für Projekte in Kenia ein, um benachteiligten Menschen vor Ort einen besseren Zugang zur medizinischen Versorgung zu ermöglichen. Henry Schein Dental Deutschland unterstützt im Rahmen seines Henry Schein Cares-Programms den Verein aktiv durch Sach- und Geldspenden sowie regelmäßigen kostenlosen Reparaturen von Hand- und Winkelstücken. Auch in diesem Jahr zeigt Henry Schein gesellschaftliches Engagement und konnte gerade wieder einen Scheck über 8.351 Euro an Dr. Peter Dierck, 2. Vorsitzender von Dentists for Africa e.V., übergeben.

Seit der Gründung des Vereins 1999 hat sich viel getan. Neben der Arbeit vor Ort liegt der Schwerpunkt deutlich auf der Hilfe zur Selbsthilfe. Der Verein konzentriert sich auf die wachsenden Möglichkeiten, mehr Verantwortung an die Einheimischen abzugeben und langfristig die Selbsthilfefähigkeit sicherzustellen. Einen Großteil der Spenden investiert der Verein in die Aus- und Weiterbildung von Waisenkindern. Oral Health Officers, Zahntechniker, Medical Engineers und sogar Zahnmedizinstudenten werden ausgebildet, um aktiv in die medizinischen Projekte eingebunden zu werden und die Verantwortung für die vom Verein eingerichteten Zahnarzt-

praxen zu übernehmen. Darüber hinaus organisiert Dentists for Africa e.V. zahnmedizinische Aufklärungen, Reihenuntersuchungen und anschließende Behandlungen von Schulkindern und setzt dafür auch zahnmedizinisches Personal aus Afrika und Europa ein.

Zahnarzt Dr. Peter Dierck ist seit sieben Jahren Mitglied bei Dentists for Africa e.V. und kümmert sich um Presse, Öffentlichkeitsarbeit und Fundraising. „Es ist mir ein Bedürfnis, einen Beitrag dafür zu leisten, dass die Menschen in Kenia eine Chance für ein selbstbestimmtes Leben haben, aber auch bei meinen Einsätzen vor Ort in Sachen Zahnmedizin zu helfen“, sagt Dierck.

Torsten Rauch, Dentaltechniker bei Henry Schein Dental Deutschland, unterstützt seit Jahren den Verein und repariert kostenlos u.a. Behandlungseinheiten vor Ort. „Die jährlichen Einsätze in Kenia sind für mich immer ein besonderes Erlebnis – eine Mischung aus Abenteuer und dabei etwas Gutes tun. Wenn man seit der ersten Stunde dabei ist, hat man einen ganz besonderen Bezug zu den Projekten und natürlich auch ein persönliches Interesse am nachhaltigen Erfolg“, erzählt Rauch.

Das soziale Engagement von Henry Schein ist tief verwurzelt, und so gehört auch das Zahnmobil in Hannover zu den regionalen Projekten, die Henry Schein seit mehreren Jahren aktiv unterstützt und in diesem Jahr einen neuen Behandlungsstuhl spendete.

90 Jahre Innovationen für Zahnärzte

Die Grundlagen funktioneller zahnärztlicher Behandlungseinheiten wurden früh definiert. So wurde bald die erste Universal-Dental-Ausrüstung entwickelt. Schon zu dieser Zeit waren die innovative Technik, die lange Haltbarkeit und die Modulbauweise in hohem Maße für den

Erfolg verantwortlich. Zahnärzte hatten bereits 1930 die Möglichkeit, ihre Behandlungseinheit individuell zusammenzustellen und in vielen Farben zu bestellen. Eine Broschüre aus den Dreißigerjahren beschreibt die Geräte als schön, preiswert, zweckmäßig und dauerhaft. Das gilt für alle Produkte von ULTRADENT seit 90 Jahren. Damals und heute.

Der Erfolg des Unternehmens war von Anfang an mit konsequenter Entwicklungsarbeit und anwenderorientiertem Design zusammen mit hochwertigen Bauelementen verbunden. Jedes Gerät wird im Stil einer modernen Manufaktur von Hand montiert. Diese aufwendige Herstellung ermöglicht ein hohes Maß an Individualität und stellt einen wichtigen Schritt der Qualitätssicherung dar. Seit 1924 steht ULTRADENT für deutschen Erfindergeist. Viele Ideen der Münchener Dentalspezialisten haben



neue Standards gesetzt und gelten als Vorbild. In den Segmenten Kieferorthopädie und Sonderanfertigungen für Linkshänder wurde die Firma sogar Marktführer.

Über 50 kompetente Mitarbeiter aus den Bereichen Entwicklung, Produktdesign, Produktionstechnik, Organisation und Vertrieb stellen diese hohe Qualität aller Produkte sicher. Unter der Leitung des heutigen Eigentümers Ludwig Ostner, dem Neffen des Firmengründers Hans Ostner, und seinem Sohn Ludwig-Johann Ostner, ist ULTRADENT zu einem führenden Anbieter moderner, praxisgerechter Behandlungseinheiten.



Trauer um Rolf Hammacher



▲ Rolf Hammacher (* 1.7.1943, † 2.2.2014)

Hammacher Instrumente

Über 40 Jahre lenkte er in dritter Generation erfolgreich die Geschicke des Traditionsunternehmens Hammacher. Nun ist Rolf Hammacher im Alter von 70 Jahren gestorben.

Wer ihn kannte, konnte sich immer auf ihn verlassen – ob als Geschäftspartner, Angestellter oder als Freund. Stets ein nettes Wort auf den Lippen tragend, war es vor allem seine offene und herzliche Art, mit der er Jedermann sofort für sich gewann. Hilfsbereitschaft, Fairness, Zielstrebigkeit oder Pflichtgefühl waren für Rolf Hammacher nicht nur Begriffe, sondern vielmehr Tugenden, die dieser Tag für Tag lebte.

Als Seele und Motor des 1922 gegründeten Unternehmens widmete Rolf Hammacher seine ganze Energie und Schaffenskraft dem in Solingen ansässigen Familienbetrieb. Wie stolz war er, als seine Kinder Thorsten Hammacher und

Kerstin Hammacher-Waters sich 1992 bzw. 1994 dazu entschlossen, auch der Traditionsfirma beizutreten und diese in seinem Sinne und mit anhaltendem Erfolg in die Zukunft zu führen. Rolf Hammacher starb am 2. Februar 2014 nach schwerer Krankheit. Nachdem er – vielleicht schon in Vorahnung dessen, was das Schicksal schon wenig später für ihn bereithielt – im Sommer noch seinen 70. Geburtstag in geselliger Runde gefeiert hatte, schlief er nun für immer im Kreise der Familie ein. Mit seinem Tod verlieren wir eine außergewöhnliche Persönlichkeit, einen liebevollen Vater sowie einen stets angenehmen und gerechten Seniorchef, dem wir sehr viel verdanken. Die Dentalbranche trauert um einen kompetenten, für sein unternehmerisches Engagement und seine menschliche Art geschätzten Unternehmer.

Altschul Dental GmbH mit neuer Doppelspitze

Sie ist ein geradezu klassisch mittelständisch geführter Betrieb – und seit mehr als 80 Jahren in einer Branche erfolgreich, die zunehmend von Konzern-Multis beherrscht wird: Die Mainzer Altschul Dental GmbH ist unverzichtbarer Partner für zahlreiche Zahnarztpraxen und zahntechnische Laboratorien im Rhein-Main-Gebiet. Jetzt wurde die Geschäftsleitung um einen weiteren Geschäftsführer verstärkt.

Peter Bohley, bisheriger Vertriebs- und Marketingleiter ppa. des Handelshauses, wird künftig gemeinsam mit dem bis dato alleinigen Geschäftsführer Günther Wildmann die Geschicke des Unternehmens leiten. Zuständig sind die beiden für alle Niederlassungen der GmbH.

Herr Wildmann, der diese Entscheidung auch als Gesellschafter der Firma mittrug, merkte an: „Herr Bohley kennt die Branche und unser Unternehmen sozusagen von der Pike auf. Dass er ein Gewinn für das Unternehmen ist, hat er in den zurückliegenden 18 Jahren seiner Betriebszugehörigkeit zur Genüge bewiesen. Die Bestellung zum Geschäftsführer ist im Hinblick auf die Sicherung der künftigen Unter-

nehmensentwicklung ein wichtiger Schritt zum richtigen Zeitpunkt. Auch fachlich ist er als Zahn-techniker, Betriebswirt und Fachkaufmann für Marketing die richtige Besetzung für diese Position. Jetzt gilt es, ihn fest in seiner neuen Funktion zu etablieren und einen geeigneten Nachfolger in seine bisherigen Aufgaben einzuarbeiten.“ Die Altschul Dental GmbH begleitet viele ihrer Kunden bereits in der zweiten oder gar dritten Generation. „Sicherlich die beste Referenz für einen Dienstleister“, so Peter Bohley. „Ich bin mir der

damit verbundenen Verantwortung sehr bewusst. Auch künftig werden unsere Kunden deutlich im Fokus aller Unternehmensaktivitäten stehen. Mein Ziel ist es, das Serviceangebot für Praxis und Labor weiter auszubauen und dabei die partnerschaftliche und persönliche Vertriebspolitik des Unternehmens unverändert beizubehalten.“

Zusammen haben die rund 80 Angestellten in unseren vier Häusern eine Betriebszugehörigkeit von aktuell 1.087 Jahren. Somit verfügen sie über ein enormes Fachwissen und sehr lange Kundenbindungen. Unsere Klientel schätzt die geringe Mitarbeiterfluktuation und die Möglichkeit, über einen langen Zeitraum mit den gewohnten, kompetenten und zuverlässigen Ansprechpartnern in unseren Häusern zu kommunizieren. Den Transfer dieses kostbaren Wissens haben wir dadurch gesichert, dass bereits seit vielen Jahren nahezu alle Auszubildenden übernommen werden. In Summe verfügt die Altschul Dental GmbH derzeit über einen optimalen Altersdurchschnitt, um auch künftig den Anforderungen an ein dentales Kompetenzzentrum gerecht zu werden.



▲ Die beiden Geschäftsführer Günther Wildmann (links) und Peter Bohley.

Jubiläum mit attraktiven Angebotspreisen

Es war der 1. Januar 1984, als die ACTEON Germany GmbH unter dem Namen Satelec-Suprasson gegründet wurde. Was damals ganz bescheiden mit drei Mitarbeitern in zwei spartanischen Kellerräumen begann, hat sich mittlerweile zu einem etablierten Vertriebsunternehmen im Dentalbereich gemausert. Nicht nur der Bereich der belieferten Gebiete wurde immer mehr ausgeweitet, auch die Produktpalette hat sich enorm vergrößert. So können heute weite Teile der Divisionen Imaging, Equipment und Pharma abgedeckt werden, die für jeden Bedarf und jedes Budget das perfekte System bieten. Derzeitiges Aushängeschild der GmbH ist das Diagnostosetool Fluoreszenz. So kann mithilfe der Newtron P5XS B.LED-Ultraschallgeneratoren Zahnstein und Plaque in einem Arbeitsschritt sichtbar gemacht und entfernt werden. Aber auch die Intraoralkameras SoproCare und SoproLife nutzen diese innovative Technik, um dem Behandler und Patienten pathologische Bereiche aufzuzeigen – für eine optimale Diagnose und eine gute Patientenaufklärung und -motivation.

Zum 30. Geburtstag der ACTEON Germany GmbH wurde nun eine großangelegte Aktion

über zehn Wochen mit 20 Prozent Rabatt auf ausgesuchte Produkte ins Leben gerufen. In den Bereichen Prophylaxe, Chirurgie und Implantologie, Polymerisation, intraorale Bildgebung und Röntgen wird für jeden Spezialisten das passende Gerät angeboten.

Dabei beinhaltet jedes Produktsegment neben einer Standardvariante auch eine High-End-Lösung mit zusätzlichen Funktionalitäten: Ultraschallgeneratoren mit Plaque-Erkennung (Newtron P5 XS B.LED) oder ohne (P5 Newtron XS); Pulverstrahlgeräte als Tischvariante (Air Max 2) oder Handy (Air-N-Go); Ultraschallgeräte für die Knochenchirurgie mit eingebautem Chirurgiemotor (ImplantCenter 2 LED) oder als Einzellösung (Piezotome 2); Intraoralkameras mit zusätzlicher Plaque- und Karieserkennung (SoproCare) oder in der Standardversion (Sopro 617) sowie Hochfrequenz-Röntgengeräte mit intelligenter Strahlenbegrenzung (X-Mind unity und Sensor Sopic Inside) oder in der kostengünstigeren Variante (X-Mind DC).

Neben hochqualitativen Investitionsgütern sind auch Verbrauchsmaterialien wie Polishing-Pulver sowie alle Ultraschall- und Chirurgie-Instrumentenkits im Angebotsportfolio enthalten.



Die Aktion soll ein besonderes Geschenk an die Kunden sein, die dem Unternehmen über die Jahre hinweg treu geblieben sind. Die Jubiläumsangebote gibt es noch bis zum 15. Juli 2014. Der Flyer kann unter www.de.acteon-group.com heruntergeladen werden.

Unternehmen Sie was!

Gute Fragen weisen Wege. Gute Antworten sind bares Geld wert. Was sind die Erfolgsfaktoren für ein modernes Unternehmen? Welche Herausforderungen sind zu bewältigen? Welche Bereiche sollten im Fokus stehen und welche sind trotzdem nicht zu vernachlässigen? Um ein Dentallabor oder eine Zahnarztpraxis als Unternehmen erfolgreich zu führen, muss man Geld verdienen, Leistungen verkaufen, Mitarbeiter führen, Patienten/Kunden gewinnen, Abläufe organisieren und die Qualität sichern. Im Alltag bleibt für wegweisende Fragen kaum Zeit. Dabei sind die richtigen Antworten bares Geld wert.

Bei der Veranstaltung „Unternehmen Sie was!“ am Mittwoch, dem 2.7.2014 in der Erlebniswelt Dentale Zukunft, Münster geben Experten von NWD.C dental consult von 9 bis 20 Uhr Antworten auf diese Fragen.

Der Vormittag steht, moderiert von Werner Weidhüner, im Zeichen der Zahntechnik. Dazu gehören gewinnbringende Abrechnungstipps von Uwe Koch ebenso

wie Sabine Nemeccs Marketingvortrag „Kommunizieren, wie der Mensch tickt“.

Den betriebswirtschaftlichen Nutzen des Qualitätsmanagements beleuchtet Thomas Thomassin in seinem Vortrag. Ergänzt werden die Ausführungen von Rechtsanwalt Dr. Karl-

Heinz Schnieder. Er geht auf die strategische Ausrichtung von Dental-laboren ein und erläutert wichtige Details zum Labormarkt der Zukunft.

Der Nachmittag ist dann den Praxen gewidmet. „Fit für die Praxisbegehung“ heißt der Vortrag von Mathias Lange und Melanie Geibel zu den komplexen Herausforderungen des Hygienemanagements. Heike Stetzkamp befasst sich mit dem Thema Organisation und zeigt den Nutzen einer effizienten Warenwirtschaft für Praxis und Labor. Anschließend verrät Ulrike Herr-Krebs,



NWD GRUPPE

wie mit kreativer Interieurgestaltung Patienten gewonnen werden können. Lisa Dreischer führt aus, was ein Topteam kennzeichnet und warum jedes Teammitglied entsprechend seinen Fähigkeiten auf der richtigen Position beschäftigt werden sollte. Werner Hartwig zeigt Wege auf, wie Geld verdient werden kann und sich unnötige Verluste vermeiden lassen. Karina Müller setzt das Thema „Geld verdienen“ fort und vermittelt anhand von Praxisbeispielen, durch Transparenz im Qualitätsmanagement mehr Gewinne erzielt werden können. Welche Botschaften sich Patienten merken, zeigt abschließend Sabine Nemecc.

Die Veranstaltung eröffnet neue Sichtweisen auf das eigene Unternehmen und zeigt Handlungsstrategien auf. Um Anmeldung wird gebeten unter Telefon: 0251 7607-394, E-Mail: akademie@nwd.de oder www.dentalezukunft.de/mittwochs