

## Aus Sopro und De Götzen wird ACTEON Imaging

Durch den Zusammenschluss der beiden Firmen werden fortan die Kompetenzen im Bereich der dentalen Bildgebung gebündelt, um die Entwicklung zukunftsweisender Innovationen voranzutreiben. Die in den letzten Jahren stattfindende Einteilung der Acteon Group in die drei Divisionen Equipment (Satelec), Pharma (Pierre Rolland) und Imaging (Sopro) wurde somit im Imaging-Bereich beispielhaft und konsequent weitergedacht – was einst eine bloße Einteilung in Bereiche war, präsentiert sich jetzt als eigenständiger Geschäftsbereich. Pierre Montillot, Gründer und Geschäftsführer von Sopro, wird sich von nun an für den gesamten Imaging-Bereich verantwortlich zeichnen.

1987 von Maurizio De Götzen gegründet, spezialisierte sich die Hightechfirma auf die Entwicklung und Herstellung intraoraler Röntgensysteme zur effektiven Strahlenreduzierung. Auch der Digitale Volumentomograf WhiteFox wird von De Götzen produziert. Seit der Übernahme durch die Acteon Group im Jahr 2006



wird das Mailänder Firmengebäude als Forschungs- und Entwicklungsabteilung aller Acteon Imaging-Produkte, die auf der CCD-Technologie basieren, genutzt.

Sopro wurde 1977 gegründet und 2001 von der Acteon Group übernommen. Die Firma mit Sitz in Marseille steht für hochqualitative bildgebende Systeme wie Intraoralkameras sowie digitale Röntgensysteme. Die vom Zusammenschluss zu ACTEON Imaging ausgenommene medizinische Abteilung von Sopro kooperiert erfolgreich mit der Tuttlinger Firma Comeg – unter dem ge-

meinsamen Firmennamen Sopro-Comeg werden medizinische Kamera- und Endoskopsysteme entwickelt und hergestellt.

Der Zusammenschluss ist sowohl für die Kunden als auch die beiden Firmen selbst ein großer Schritt in die Zukunft: Durch bereichsübergreifende Zusammenarbeit können nicht nur die Marketing- und Logistikabteilungen, sondern auch die Herstellung sowie die Entwicklungs- und Forschungsabteilungen voneinander profitieren und somit Erfolg versprechende Synergien schaffen. Die mit den neuesten Technologien ausgestatteten Produkte konnten aufgrund der Röntgenstrahlenbegrenzung die zahnmedizinische Praxis grundlegend verändern sowie die Patientenzufriedenheit immens steigern.

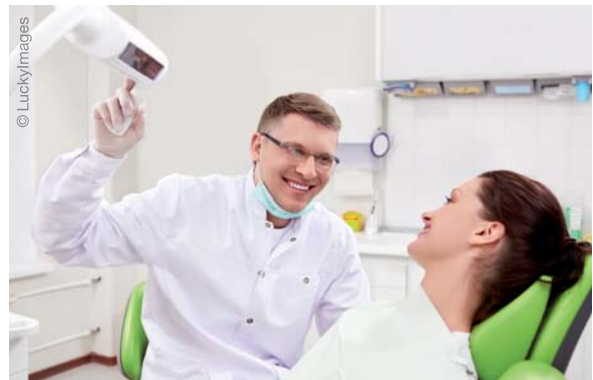
Der Zusammenschluss zum Geschäftsbereich ACTEON Imaging wird auch in Zukunft zu innovativen Produkten führen – und wir von ACTEON Germany freuen uns darauf, unseren Kunden auch weiterhin hochentwickelte Technologien präsentieren zu können!

## Einmal ist keinmal

Bei der Patientenbindung ist es wie im „richtigen“ Leben: Das erste Date geht oft noch leicht von der Hand, aber was passiert dann? Folgt ein zweites oder gar ein drittes? Entsteht aus dem ersten Treffen, dem ersten Eindruck eine Bindung? Fragen, die man sich gerade als Zahnmediziner im Hinblick auf die angestrebte Patientenbindung durchaus stellen sollte, bevor man zum Patienten ins Behandlungszimmer geht. Bei Neupatienten trifft dies erst recht zu. Denn der dauerhafte wirtschaftliche Erfolg einer Praxis hängt maßgeblich auch von ihrer

schaft und Medizin, das Patientenrechtgesetz auf Chancen und Risiken für Patienten und Zahnärzte.

Ganz genau schaut auch Günter Huppertz, Spezialist für Mikroskopie der NWD Gruppe, hin. So nimmt er den Einsatz von Mikroskopen und OP-Leuchten mit HD-Kameras speziell im Hinblick auf eine optimale Diagnostik und Patientenberatung unter die Lupe. In der Live-Demonstration vermittelt



# NWD

Fähigkeit ab, neue Patienten nicht nur zu gewinnen, sondern auch langfristig zu binden. Nur: Wie geht das?

Mit mehr Weitblick nähert sich dieser Fragestellung die kostenfreie Veranstaltung „Beratung, Diagnostik, Therapieplanung – Sicherung und Patientenbindung“ am 5. November 2014 ab 13 Uhr in der Erlebniswelt Dentale Zukunft in Münster.

Zum Auftakt untersucht Rechtsanwalt Dr. Karl-Heinz Schnieder, kwm Kanzlei für Wirt-

# GRUPPE

er theoretische Grundlagen und praktische Tipps, zeigt Einsatzmöglichkeiten und Integrationsoptionen für die tägliche Arbeit im Behandlungszimmer auf.

Über sichere und umfangreiche Diagnostik und Therapieplanung spricht Oberarzt Dr. Sebastian Bürklein vom Universitätsklinikum Münster. Am Beispiel von ProMax 3D und 3D CTV

Implantatplanungen erläutert er die Vorteile einer Symbiose von DVT-Daten mit STL-Scans für die Sicherheit und Präzision von Therapieplanungen.

Wie die umfangreiche Diagnostik und individuelle Therapieplanung zur Basis für eine lange und erfolgreiche Patientenbindung werden, veranschaulicht schließlich Dr. med. dent. Olaf Oberhofer, M. Sc. Er berichtet aus seiner Erfahrung, wie viele Informationen für den Patienten beim ersten Besuch sinnvoll sind, damit dem ersten Treffen auch weitere folgen – und aus dem ersten Date schließlich eine Beziehung wird. Die Veranstaltung ist kostenfrei, inklusive Catering, Tagungsmappe und Präsentationen auf USB-Stick. Weitere Informationen und die Möglichkeit zur Anmeldung unter [www.dentalezukunft.de](http://www.dentalezukunft.de) oder bei Dr. Gabriela Poth, Tel.: 0251 7607-394, E-Mail: [akademie@nwd.de](mailto:akademie@nwd.de)

# NSK

CREATE IT.

# 26W

## KRAFTVOLLE 26W\*, SOUVERÄNE LANGLEBIGKEIT

Eine neue Dimension aus Kraft und Leistung

\* Z900L

Verfügbare Modelle:

### Z900L

Zum Anschluss an  
NSK PTL-Kupplungen

### Z900KL

Zum Anschluss an Kupplungen  
Typ KaVo® MULTIflex® LUX



Ti·Max Z  
Turbinen



NSK Europe GmbH

TEL.: +49 (0)6196 77606-0  
E-MAIL: info@nsk-europe.de

FAX: +49 (0)6196 77606-29  
WEB: www.nsk-europe.de

Powerful Partners®

### 3. GRAN DENTISSMO 2015 in Meloneras, Gran Canaria

Auch 2015 bietet die VITA Zahnfabrik Zahn-technikern und Zahnärzten beim 3. GRAN DENTISSMO auf Gran Canaria vom 7. bis 11.1.2015 Gelegenheit, zukunftssträchtige Konzepte zur Erfolgsoptimierung in Praxis und Labor kennenzulernen. Unter südlicher Sonne und mit dem besonderen Flair des 4-Sterne-Plus-Hotels „Lopesan Costa Meloneras Resort, Corallium Spa & Casino“ wird Fortbildung zum Vergnügen.

Im Mittelpunkt der Workshops und Präsentationen steht die Digitalisierung dentaler Fertigungsprozesse in Praxis und Labor. Über Forschungsergebnisse, klinische Erfahrungen und Praxiseinsatz von CAD/CAM-Materialien informiert Univ.-Prof. Dr. Gerwin Arnetzl (sen.), Wien. Theorie und Praxis der individuellen digitalen Ästhetik-Analyse ist Thema einer zweiteiligen Präsentation von Dr. Gerwin V. Arnetzl (jun.), Wien, und ZTM Wolfgang Weisser, Aalen. Mit dem interdisziplinären Zusammenspiel zwischen Zahnmedizin und Zahntechnik befasst sich ZTM Andreas Hoffmann, Gieboldehausen, in seinem Beitrag „Navigierte Implantologie und digitale Prothetik in Theorie und Praxis“. Einen interessanten Exkurs in die Indikationsvielfalt der Hybridkeramik VITA ENAMIC sowie ihren Einsatz bei Zahnhalsdefekten und Patienten mit Bruxismus bietet ZA Markus F. Felber, München.

Zwei Workshops mit Live-Demo laden die Teilnehmer zum praktischen „Hands-on“ ein: Mit der farblichen Charakterisierung von Restaurationen aus VITA SUPRINITY mit den neuen VITA AKZENT Plus Farben spricht ZT Marianne Höfermann, München, in erster Linie Zahnärzte/-innen an, die die neue zirkondioxid-

**3. GRAN DENTISSMO**  
2015 auf den Kanaren

Top-Event für  
Praxis und Labor

VITA shade, VITA made. **VITA**

verstärkte Glaskeramik vorwiegend chairside verarbeiten. An die Zahntechniker/-innen im Auditorium richtet sich ZTM Axel Appel, Mainz, mit der Individualisierung von VITA SUPRINITY mithilfe der Schichtkeramik VITA VM 11. Im Anschluss werden die Arbeitsergebnisse beider Workshops im Patientenmund verglichen und bewertet.

Das attraktive Rahmenprogramm verspricht nicht nur Begleitpersonen den richtigen Edu-

tainment-Mix aus Entspannung, Genuss, Spaß und Aktivität: Neben einem Ausflug im Süden der Insel versprechen Wellness-Angebote sowie ein Besuch im attraktiven zoologischen und botanischen Garten der Kanaren Abwechslung vom hochkonzentrierten Lernen.

Mehr Informationen erhalten Sie bei Anita Schwer unter 07761 562-269 oder per E-Mail an [a.schwer@vita-zahnfabrik.com](mailto:a.schwer@vita-zahnfabrik.com)

### Zahnmobil in Hannover meldet 1.000. Patienten

Am 2. September dieses Jahres meldeten die Initiatoren des Projektes, Dr. Ingeburg Mannherz (Zahnärztin in Ruhestand) und Werner Mannherz (Ingenieur und Arbeitswissenschaft-

ler), den 1.000. Patienten des Zahnmobils in Hannover. Seit rund zwei Jahren ist die mobile Zahnarztpraxis für bedürftige Menschen im Einsatz und ermöglicht ihnen den Zugang zu zahnmedizinischer Versorgung. Mit der Einrichtung des Zahnmobils sollen Wohnungslose, Erwachsene ohne Papiere oder auch Kinder und Jugendliche in sozialen Brennpunkten erreicht und ein Stück Lebensqualität zurückgegeben werden. Henry Schein unterstützt das Zahnmobil bei seinen Touren durch die Stadt seit Beginn an. Mehrere Sachspenden hat der Full-Service-

Anbieter bereits für die verschiedenen lokalen Einsätze bereitgestellt. Carsten Brüning, Henry Schein Depotleitung Region Niedersachsen/OWL, kennt das Ehepaar Mannherz bereits seit vielen Jahren und ist überzeugt von der Idee der mobilen Zahnarztpraxis für Menschen in Not: „Es ist mir ein persönliches Anliegen, mit unseren regelmäßigen Spenden einen sozialen Beitrag genau dort leisten zu können, wo er gebraucht wird. Soziales Engagement ist für Henry Schein seit Jahren ein fester Bestandteil der Unternehmenskultur und wir freuen uns, dass wir dieses besondere Projekt im Rahmen von Henry Schein Cares ebenfalls unterstützen können.“



## Entsorgung von medizinischen Elektrogeräten

enretec.eom

Entsorgung durch Rücknahme - Umweltkonzepte für Optik & Medizin

Seit 2008 beschäftigt sich enretec intensiv mit der Entsorgung von medizinischen Elektrogeräten. Diese spezielle Gruppe von Elektrogeräten benötigt eine besondere Vorbehandlung, um sie anschließend einer optimalen Verwertung zuführen zu können. Dekontamination, Entfrachtung von Schadstoffen wie z.B. Quecksilber und Altöle sowie das Entfernen von Batterien und Akkumulatoren sind das Tagesgeschäft der enretec. Darüber hinaus berät der Entsorgungsfachbetrieb Industrie und Handel rund um ihre gesetzlichen Pflichten zum Inverkehrbringen, Zurücknehmen und Entsorgen ihrer Elektrogeräte.

Nach nunmehr sieben Jahren gesammelter Erfahrungen und im Hinblick auf anstehende gesetzliche Änderungen baut enretec seinen Geschäftsbereich „eom“ aus. Die Kunden (Industrie, Handel und Betreiber) können ab sofort ein optimiertes und erweitertes Dienstleistungsportfolio nutzen:

- Sammelkonzepte für Industrie und Handel: verschiedene Sammelbehälter für eine sichere Zwischenlagerung; take-back-Lösungen mit viel Service; das eomRECYCLING®-Rücknahmesystem für die Industrie zur Wahrnehmung Ihrer Produktverantwortung
- Hochwertige und umweltgerechte Entsorgung

unter Berücksichtigung aller Dokumentationspflichten gemäß ElektroG

- Viele besondere und einzigartige Reporting-services rund um Ihre Geräte. Besonders wichtig für meldepflichtige Geräte wie Amalgamabscheider und Röntgengeräte.
- Professionelle Beratung zum Elektro- und Elektronikgerätegesetz (ElektroG) und den Register- und Meldepflichten gegenüber der Gemeinsamen Stelle (ear)
- enretec als beauftragter Dritter für die Durchführung aller Register- und Meldetätigkeiten gegenüber der Gemeinsamen Stelle

Wenn Sie auf der Suche nach einem professionellen Partner mit viel Know-how sind und einen hohen Anspruch an Kundenservice haben, dann hat Ihre Suche ein Ende. Die enretec hat mehr zu bieten, als man von einem Entsorgungsfachbetrieb erwartet.

## GC Germany verstärkt Führungsteam

Das überdurchschnittliche Wachstum von GC in der deutschen Dentalbranche ist vor allem auf die stetig steigende Nachfrage nach herausragenden Produkten wie EQUIA, G-ænial und Initial zurückzuführen. Als starkes Unternehmen in einem derart dynamischen Geschäftsumfeld hat die GC Germany GmbH in logischer Konsequenz ihr Führungsteam erweitert und in Georg Haux einen neuen Leiter für Vertrieb und Marketing gefunden, der zudem als Prokurist und Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung die Entwicklung und Umsetzung der deutschlandweiten strategischen Ausrichtung der GC Germany GmbH mitlenken wird.

Georg Haux kann auf über zehn Jahre Erfahrung mit unterschiedlichen internationalen Positionen und Verantwortungen in der Dentalindustrie zurückblicken, davon acht Jahre als Sales Manager von Europa bei GC Europe N.V. im belgischen Leuven. Nach diesem ausgeprägten Auslandsaufenthalt soll er nun neben seinen strategischen Tätigkeiten dazu beitragen, durch regelmäßigen direkten Austausch mit Anwendern, Zahnärzten, Laboren und dem Fachhandel auch in Deutschland als einem der weltweit wichtigsten Märkte eine maximale Praxisnähe zu gewährleisten – und damit getreu der Prinzipien von GC stets die Bedürfnisse und die Zufriedenheit der Kunden in den Mittelpunkt zu rücken.

Georg Haux weiß, dass die Zukunft viele Herausforderungen für die Dentalbranche mit

sich bringen wird, wie etwa der demografische Wandel, die Entwicklung immer schonenderer Therapiekonzepte oder der Wunsch nach möglichst umweltfreundlichen Materialien: „Ich freue mich auf ein spannendes neues Aufgabengebiet und darauf, mit unserem Führungsteam die sich bietenden Chancen solcher Trends gemeinsam zu nutzen und die Marktposition von GC in Deutschland weiter auszubauen. Als Gesamtleiter von Vertrieb & Marketing werde ich insbesondere Frank Rosenbaum ergänzen, der zusätzliche strategische Führungsaufgaben im Bereich der GC Unternehmensgruppe übernommen hat. Er bleibt aber weiterhin als Geschäftsführer der GC Germany seinem ‚Heimatmarkt‘ besonders verbunden.“ Gemäß der Unternehmensphilosophie des „No Kokoro“ steht bei GC das Allgemeinwohl der Menschen stets über allem Wachstumsbestreben – ein Anspruch, dem auch die GC Germany GmbH intern und nach außen konsequent gerecht wird, wie Frank Rosenbaum bestätigt: „Das Unternehmen hat viele zusätzliche attraktive Arbeitsplätze geschaffen und gehört mit Bestwerten bei Mitarbeiterzufriedenheitsbefragungen zu den attraktivsten Arbeitgebern der deutschen Dentalbranche. Auf der anderen Seite arbeiten wir eng mit renommierten Universitäten zusammen und fördern junge Nachwuchswissenschaftler darin, zusammen mit uns immer bessere Konzepte und Produkte für das Wohlbefinden der Patienten zu entwickeln. Georg Haux wird uns durch seine Erfahrungen



▲ Georg Haux ist der neue Leiter für Vertrieb und Marketing der GC Germany GmbH.

auf europäischer Ebene tatkräftig dabei unterstützen, diesen Weg konsequent weiterzugehen und GC langfristig zu einem der Top-3-Unternehmen in der deutschen Dentalindustrie zu machen.“

Mit dem Engagement von Georg Haux trägt die GC Germany GmbH dazu bei, den Erfolg der GC Europe N.V. weiter auszubauen und setzt dabei speziell in Deutschland die Prämisse des Unternehmens um, Zahnärzten und Zahntechnikern zu jeder Zeit höchste Produktqualität und einen umfassenden Kundenservice zu garantieren.