

Erweiterung:

## Digitales Depot wird zum Serviceanbieter

Aus W&B Digitales Dentaldepot wird ab März 2015 W&B Dental Service. Dahinter verbirgt sich mehr als ein Namenswechsel: W&B, bekannt als Spezialist für digitale Dentaltechnik, erweitert mit dieser Umstrukturierung sein Portfolio zu einem ganzheitlichen, hochqualitativen Angebot im Dentalbereich. Passend zum 20. Firmenjubiläum profitieren W&B-Kunden zudem von 20 Prozent Rabatt auf ausgewählte Produkte. „Ab März erweitern wir unser Produkt- und Serviceangebot grundlegend. Mit der Umstrukturierung zu W&B Dental Service bieten wir Zahnarztpraxen ein Rundumsorglos-Paket in allen Bereichen“, kündigt Frank Winsel, Geschäftsführer bei W&B, an. Der Schwerpunkt von W&B Dental Service liegt auf Qualität statt Masse. Dank der engen Zusammenarbeit mit kompetenten Partnern und einer daraus resultierenden selektiven Auswahl von erstklassigen Produkten hält W&B Dental Service maßgeschneiderte Lösungen für Praxisinhaber und Neugründer bereit. Der Grund für die Umstrukturierung: In allen Lebensbereichen – so auch in der Ausstattung zahnmedizinischer Praxen – verschwimmt die Grenze zwischen digitalen und nicht digitalen Lösungen zunehmend. Da ist es nur konsequent, dass W&B für eine bestmögliche Funktionalität und Effizienz in der Praxis nicht länger ausschließlich digitale dentale Lösungen anbietet, sondern als W&B Dental Service ein ganzheitliches Produkt- und Beratungsspektrum bedient. „Unsere Kunden haben uns in dieser Entscheidung bestärkt. Sie sprachen uns darauf an, auch über rein digitale Lösungen hinaus bei uns als Händler und Dienstleister ihres Vertrauens alles aus einer Hand erhalten zu wollen“, erinnert sich Frank Winsel. Im Bereich Technik kennen Praxisinhaber W&B bereits als kompetenten Partner bei Verkauf und Service/Wartung rund um die digitale Produktwelt von (3-D-)Röntgen bis CAD/CAM. Darüber hinausgehend vertreibt das Dentalhandelsunternehmen ab März attraktive Angebote von Behandlungseinheiten über Kompressoren und Saugmaschinen bis hin zu Thermo-Desinfektoren und Sterilisatoren. Außerdem erweitert W&B sein Sortiment von Klein- und Verbrauchsartikeln zur Deckung des kompletten Praxisbedarfs – angefangen bei Kleingeräten und Geräteergänzungen bis hin zum klassischen Verbrauchssortiment wie Desinfektionsmitteln, Mulltupfer etc. „Und wo bei anderen das Angebot aufhört, fängt bei uns die Beratung erst richtig an“, beschreibt Frank Winsel den dritten Bereich von W&B Dental Service. „Ob Praxisgründung, Wirtschaftlichkeits- und Optimierungsanalyse oder perfekte



Planung der Praxisübergabe: Wir bieten für jede Fragestellung maßgeschneiderte Gesamtkonzepte für mehr Wirtschaftlichkeit und einen optimalen Workflow.“ Hierzu gehören unter anderem auch Standortanalysen, Praxisvermittlungen, die architektonische Praxisplanung und individuelle Konzepterstellung. „Stellen Sie uns auf die Probe!“, fordert Frank Winsel auf.

„Alle Produkte in unserem Sortiment haben wir intern getestet. Nur, was wir als gut genug bewerten, bieten wir auch unseren Kunden an“, grenzt Frank Winsel W&B Dental Service von anderen Dentalfachhändlern ab. Dieser hohe Qualitätsanspruch gewährleistet nicht nur ein ausgewähltes Angebot, sondern sorgt auch dafür, dass sich die W&B-Mitarbeiter mit jedem Produkt im Sortiment genauestens auskennen.

„Bereits jetzt steht unser Name synonym für profundes Branchenwissen rund um digitale Praxislösungen. Im Rahmen der Umstrukturierung zeichnen wir uns zudem durch Expertenwissen in allen Bereichen, die zu unserem erweiterten Angebotsspektrum gehören, aus“, so der Geschäftsführer. W&B Dental Service versteht sich dabei nicht in erster Linie als Händler von Einzelprodukten, sondern als Anbieter individueller Gesamtkonzepte für zahnmedizinische Praxen.

Durch den direkten und langjährigen Kontakt zu Herstellern ist es dem Unternehmen möglich, auf Kundenwünsche flexibel reagieren zu können. „Wenn etwas nicht passt, schaffen wir eine Lösung“, bringt Frank Winsel ein wesentliches Alleinstellungsmerkmal von W&B Dental Service auf den Punkt.

„Der Zeitpunkt der Umstrukturierung kommt nicht von ungefähr: Welches Jahr bietet sich besser für die Neuausrichtung eines Unternehmens an als das des 20. Firmenjubiläums!“, macht Frank Winsel auf ein weiteres Highlight bei W&B im Jahr 2015 aufmerksam. Neben dem erweiterten Angebotsspektrum und noch mehr Fachkompetenz profitieren W&B-Kunden ab März und bis zum Ende des Jahres von exklusiven Einführungsangeboten: Auf ausgewählte Produkte gibt es unter der Nennung des Kennworts „Jubiläum W&B“ 20 Prozent Rabatt! Informationen zu den Rabatt-Produkten finden Sie schon jetzt unter [www.wb-dentalservice.de/jubiläumw&b](http://www.wb-dentalservice.de/jubiläumw&b). Per E-Mail ist W&B unter [info@wb-dentalservice.de](mailto:info@wb-dentalservice.de) zu erreichen. Der Jubiläumrabatt ist nicht mit anderen Rabatten kombinierbar.

W&B Computertechnik GmbH

Tel.: 0451 39988-0

[www.wb-dentalservice.de](http://www.wb-dentalservice.de)

ANZEIGE

**FINDEN STATT SUCHEN.**

[www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)

**ZWP** online

Geburtstag:

## Dent-o-care wird 30 und feiert mit knackigen Jubiläumsaktionen

Was 1985 ganz klein im Keller eines Wohnhauses begann, wurde zu einem großen Erfolg. Die Dent-o-care Dentalvertriebs GmbH wird in diesem Jahr 30 und zählt heute zu den führenden europäischen Anbietern von Prophylaxeprodukten für den Dentalbereich. Geschäftsführer Michael Tendl hat sich zu diesem besonderen Anlass gleich zwei Jubiläumsaktionen für seine Kunden überlegt, denn, so sagt er: „Diese wunderbare Entwicklung haben wir natürlich hauptsächlich unseren treuen Kunden zu verdanken und dafür möchten wir uns herzlich bedanken!“



Anfang März wird der neue Dent-o-care-Katalog an alle Zahnarztpraxen in Deutschland verschickt. Die Empfänger können sich über die Aktionen „Power für die Praxis!“ und „Prophy vs. Paro!“ freuen. Bei „Power für die Praxis!“ werden Zahnarztpraxen, die für mindestens 300 Euro netto bestellen, einmalig mit einer formschönen Design-Obstschale inklusive 30 leckeren Äpfeln überrascht. Bestellen Sie innerhalb des Aktionszeitraums noch einmal für über 300 Euro, wird die Schale mit 30 Äpfeln wieder aufgefüllt. Die Aktion läuft bis 30. Juni 2015 und gilt

ausschließlich für Zahnarztpraxen. Bei der Aktion „Prophy vs. Paro!“ wurden 30 Produkte rund um die Parodontitisbehandlung mit einem Apfelmotiv gekennzeichnet. Diese werden zeitlich begrenzt zu attraktiven Sonderkonditionen angeboten.

Der Katalog, der neben den Aktionen auch zahlreiche Produktneuheiten beinhaltet, kann kostenlos bei Dent-o-care angefordert werden. Natürlich gibt es die Extras zum Jubiläum auch im Onlineshop unter [www.dentocare.de](http://www.dentocare.de)



Infos zum Unternehmen

Dent-o-care  
Dentalvertriebs GmbH  
Tel.: 08102 7772888  
[www.dentocare.de](http://www.dentocare.de)

ANZEIGE

# BIEWER<sup>®</sup> medical

N 2 O LACHGAS  
BEHANDLUNG

## Lachgas sicher und effektiv einsetzen – mit BIEWER medical an Ihrer Seite!

Angst- und Würgereizpatienten schonend und sicher sedieren – Lachgas für eine stressfreie Behandlung!



brand neu  
& exklusiv  
sedaflow<sup>®</sup>  
slimline

**BIEWER medical auf der IDS 2015**  
Halle 11.1, Stand B039  
Erfahren Sie alles über die Lachgassedierung!  
Modernstes Sedierungsequipment und  
innovative Neuheiten für Ihre Praxis!

[www.biewer-medical.com](http://www.biewer-medical.com), [info@biewer-medical.com](mailto:info@biewer-medical.com), Tel. +49 (0)261 / 9882 9060

Kundenservice:

## Erweiterter Außendienst für lösungsorientierte Unterstützung

Der Spezialist für Auslandszahnersatz Permadental hat die Wichtigkeit der Nähe zum Praxisalltag seiner Kunden erkannt und investiert darum seit einigen Jahren in den Aufbau eines Beraterteams in Deutschland. Inzwischen sind fünf Zahntechnikermeister für den Prothetikanbieter aus Emmerich unterwegs, um z.B. bei schwierigen Fällen ihren Input zu geben. Es sind nicht nur die großen Herausforderungen, bei denen die fünf ZTM ihre Kompetenz den Praxen unterstützend zur Verfügung stellen: Auf Wunsch werden vor Ort auch Themen besprochen, die von Material- und Verarbeitungsfragen bis hin zu den Möglichkeiten digitaler Fertigungsket-

ten reichen. „Wir verstehen uns nicht nur als Prothetikanbieter, der das perfekte Produkt X für die Standardsituation Y anbietet“, sagt Zahntechnikermeister Christian Musiol, der bei Permadental eine führende Rolle für den technischen Außendienst hat. „Wir bieten den Behandlern auch an, unser Hintergrundwissen zu zahntechnischen Feinheiten in den Therapieprozess einzubringen.“ Die fünf ZTM kommen auf Wunsch direkt in die Praxis und stehen bei allen zahntechnischen Fragen zur Verfügung. Daneben bleibt das telefonische Supportteam aus Zahntechnikermeistern, Zahntechnikern und Zahnarzhelferinnen beste-

hen und gibt zusätzliche Unterstützung. „Wir denken nicht in Produkten“, betont Christian Musiol, „wir denken über Lösungen nach. Gute Lösungen müssen individuell und spezifisch sein – alltäglich, vor Ort und am Bedarf von Praxis und Patienten orientiert.“

Permadental GmbH  
Tel.: 0800 7376233  
[www.permadental.de](http://www.permadental.de)

Praxiskonzept:

## In der Gemeinschaftspraxis mit System gegen Parodontitis

Autorin: Dr. med. dent. Claudia Geenen M.Sc., Praxis Paeßens Zahnwelten



Es leiden bereits über 50 Prozent der 35- bis 44-Jährigen an einer mittelschweren Parodontitis. Um die parodontale Gesundheit zu erhalten oder bei einer parodontalen Destruktion optimal zu therapieren, ist nicht nur das Wissen und Können eines parodontalchirurgisch tätigen Zahnarztes Voraussetzung. Nur eingebunden in ein geeignetes Behandlungs- und Praxiskonzept kann ein Praxisteam sich optimal um die Gesundheit des Zahnhalteapparates kümmern.

Dies ist exemplarisch in der Gemeinschaftspraxis Paeßens am Niederrhein realisiert worden. Mithilfe der SHR dent

concept gmbh wurde eine eigene Abteilung für Parodontologie und Prophylaxe (Paeßens Prophylaxewelten) in Kleve errichtet. Auf insgesamt vier Behandlungseinheiten kümmern sich insgesamt neun ZMFs, eine Dentalhygienikerin und eine Parodontologin um die Prävention und Therapie der Parodontitis. Die Therapie erfolgt hierbei nach anerkannten Konzepten der Deutschen Gesellschaft für Parodontologie (DGP). Inhalt derer sind nicht chirurgische als auch parodontalchirurgische Vorgehensweisen. Durch einen direkten Durchgang ist die Hauptpraxis mit insgesamt zehn Behandlungszimmern und

einem OP direkt mit der Abteilung für Prophylaxe verbunden. Hierdurch kann garantiert werden, dass zur geeigneten Diagnostik auch alle der Praxis zur Verfügung stehenden Röntgen- und DVT-Geräte (Kodak 9500) genutzt werden können. Somit kann die Prognose an Parodontitis erkrankter Zähne bzw. der Restzahnbestand vor allem im Zuge einer eventuell später in der benachbarten Regio zu erfolgreicher Implantation optimal gestellt werden.

SHR dent concept gmbh  
Tel.: 02151 65100-0  
[www.shr-dental.de](http://www.shr-dental.de)  
IDS: Halle 10.2, Stand N058



Mittelstandspreis 2015:

## DÜRR DENTAL AG erneut ausgezeichnet

Das aktuelle Ranking des auflagenstarken Magazins WirtschaftsWoche hat erneut die besten deutschen Mittelständler gesamtheitlich bewertet. Unter den wachstumsstarken und technologisch führenden Firmen liegt auch 2015 die Dürr Dental AG aus Bietigheim-Bissingen (Kreis Ludwigsburg). In dieser umfangreichen Aufstellung vom 26. Jan. 2015 des renommierten Wirtschaftsmagazins WirtschaftsWoche aus Düsseldorf hat die Dürr Dental AG aus Baden-Württemberg erneut einen Platz unter den bundesweit ersten 100 Firmen im klassischen Mittelstandsegment erreicht. „Die wiederholte Auszeichnung steht für unsere hervorragenden Mitarbeiter, die kompromisslose Qualität, die überzeugenden Produkte und eine ganz klare Konzentration auf die Herausforderungen in der anspruchsvollen Forschung für die Medizintechnik. Dies werden wir auch im März 2015 auf der weltgrößten Zahnmedizinmesse ‚Internationale Dental-Schau‘ in Köln unter Beweis stellen“, sagt Martin Dürrstein, Vorstandsvorsitzender der Dürr Dental AG. Um die aktuelle Wach-



stumsstärke der mittelständischen deutschen Unternehmen zu vergleichen, bedient sich die WirtschaftsWoche des sogenannten Birch-Indexes, der das Umsatzplus mit dem entsprechenden prozentualen Zuwachs des Unternehmens multipliziert. Dadurch wird das oft schnelle Wachstum junger Firmen zugunsten absolut höherer Zuwächse reiferer Unternehmen relativiert und die besten Betriebe in das Ranking aufgenommen. Die Dürr Dental AG verzeichnete 2013 einen Gesamtumsatz von 211 Millionen Euro und beschäftigt über 1.000 Mitarbeiter an den Standorten in Bietigheim-Bissingen, Kornwestheim, Gechingen (Kreis Calw) und in den weltweiten Niederlassungen. Hinzu kommt die amerikanische Tochter Air Techniques in Melville, New York, Long Island/USA. Das Unternehmen ist 2015 in 36 Ländern der Erde mit eigenen Niederlassungen und Repräsentanten vertreten sowie in über 100 Ländern mit ihren Dentalprodukten durch den dentalen Fachhandel. Die Stärken des deutschen Mittelstandes in ihrem medizintechnischen Segment zu erhalten und diese Technolo-

gien zukunftsorientiert im Dienste der Gesundheit und der Heilung des Menschen weiter auszubauen, hat sich die Dürr Dental AG schon seit Jahren zur zentralen Aufgabe gemacht. Daneben unterstützt sie diverse karitative und sportliche Projekte im In- und Ausland, insbesondere das weltweit größte privat betriebene Hospitalschiff Africa Mercy der Hilfsorganisation Mercy Ships. Dies betrifft nicht nur die permanente Entwicklung innovativer, hervorragender Produkte und nachfrageorientierter Dienstleistungen rund um die moderne Zahnheilkunde, sondern auch die Ausbildung von technischen Nachwuchskräften sowie die Durchführung von Schulungen und Fortbildungen für zahnmedizinisches Fachpersonal und Zahnärzte.



Infos zum Unternehmen

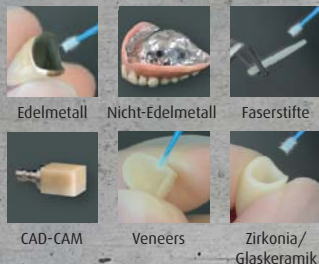
**DÜRR DENTAL AG**  
Tel.: 07142 705-0  
www.duerrdental.com  
IDS: Halle 10.1, Stand F040-G041

ANZEIGE

### ZEMENT

#### Der ästhetische Alleskönner

Befestigt zuverlässig alle Materialien

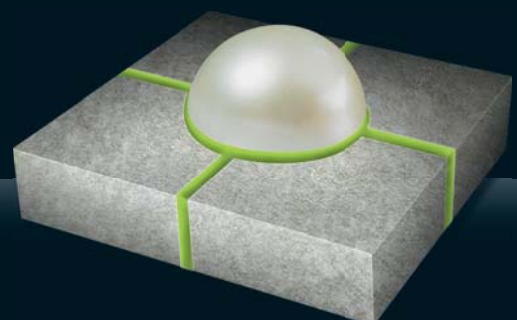


- + überlegene Haftkraft an allen Materialien
- + hohe Abnutzungsresistenz
- + hervorragende Ästhetik und Farbstabilität
- + einfache Verarbeitung und Überschussentfernung
- + besonders ökonomisch durch den Universal Primer



NEU

## Hochästhetisch befestigt ESTECEM



### GUTSCHEIN

für eine gratis Überraschung

Mit diesem Coupon erhalten Sie bei uns am Messestand eine gratis Überraschung. Wir freuen uns auf Sie!

**IDS**  
**2015**  
HALLE 10.1  
STAND A38/B39

Tel 05221-34550  
www.kaniedenta.de



Tel 02505-938513  
www.tokuyama-dental.de