



Der SHOFU Block HC aus Hybridkeramik kann zukünftig auf den CEREC- und inLab-Fertigungsmaschinen von Sirona verwendet werden.



SHOFU Dental GmbH
Infos zum Unternehmen

händlern erhältlich. „SHOFU stellt innovative Produkte von bewährter Qualität her, und wir freuen uns, einen neuen Materialpartner gefunden zu haben, der unsere Vorstellungen von qualitativ hochwertiger Zahnmedizin teilt. So können wir unseren Kunden vor allem in Japan ein noch breiteres Angebot bieten“, sagt Dr. Joachim Pfeiffer, Corporate Vice President CAD/CAM Systems von Sirona. Auch für SHOFU hat die Materialpartnerschaft mit Sirona strategische Bedeutung. Das in Kyoto ansässige Unternehmen ist eines der größten Dentalunternehmen Japans und dortiger Marktführer für Zahnersatz, Schleifmittel und Hybridkeramik-Blöcke für CAD/CAM: „Wir wollen uns auf den internationalen Märkten als Anbieter für die digitale Zahnheilkunde positionieren. Daher freuen wir uns auf die Zusammenarbeit mit Sirona, die uns einen besseren Marktzugang verschaffen wird“, sagt Takashi Wakayama, General Manager Marketing bei SHOFU.



Infos zum Unternehmen

Sirona – The Dental Company
Tel.: 06251 16-0, www.sirona.com

Kooperation:

Sirona und SHOFU schließen Materialpartnerschaft

Sirona, einer der Technologie- und Marktführer der Dentalindustrie, und der japanische Dentalmaterial- und Gerätehersteller SHOFU Inc. haben vereinbart, dass der SHOFU Block HC aus Hybridkeramik ab sofort auch für die Fertigungsmaschinen von Sirona produziert und angeboten wird. Damit vergrößert sich der Kreis ausgewählter Partnerunternehmen, die Hochleistungswerkstoffe für das Schleifen und Fräsen von CAD/CAM-Restaurationen herstellen. Sironas Materialpartner sind bislang Ivoclar Vivadent, VITA Zahnfabrik, DENTSPLY, 3M ESPE, GC, und Merz Dental. Auch mit Coltène wurde kürzlich eine Partnerschaft begründet.

SHOFU weist darauf hin, dass sich der Block HC sowohl durch eine natürliche Lichtdurchlässigkeit als auch durch Beständigkeit, Biegefestigkeit und Polierbarkeit auszeichnet. Die Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik der Heinrich-Heine-Universität in Düsseldorf bescheinigte dem Material zudem eine hohe Verfärbungsresistenz und eine exzellente Oberflächenqualität.

Sirona verfolgt mit den Partnerschaften das Ziel, seinen Kunden in aller Welt ein umfangreiches Materialportfolio an hochwertigen CAD/CAM-Blöcken zugänglich zu machen. Der SHOFU-Block wird vor allem in Japan angeboten und ist darüber hinaus weltweit bei ausgewählten Dental-

Dentaldepot:

Praxiskonzepte aus einer Hand



neuen Praxisräume gewährleistet. Anschließend wird der Kontakt aufrechterhalten, um durch Service und Wartung der Geräte sowie eine zuverlässige Lieferung von Verbrauchsmaterialien einen reibungslosen Praxisbetrieb sicherzustellen. Gemeinsam mit dem Kooperationspartner M+W Dental

bietet SHR dent concept ein umfassendes Sortiment an über 60.000 Dental-Verbrauchsartikeln an. Diese können auf Wunsch per 24-Std.-Versand-Service bestellt werden. Außerdem ist SHR der Exklusiv-Servicepartner für Finndent-Dentaleinheiten. Seine IT-Abteilung betreut Zahnärzte in allen Belangen bei CARESTREAM- und ACTEON-Röntgengeräten. Des Weiteren ist die Serviceabteilung Ansprechpartner rund um die Wartung aller dentalmedizinischer Geräte zum Beispiel von EURONDA, KaVo, NSK u.v.a. SHR dent concept richtet seine Architekturkonzepte auf die Abläufe im täglichen Praxis-

Für die Neueinrichtung oder Umgestaltung einer Zahnarztpraxis ist SHR dent concept ein Partner für den kompletten Prozess, von der Standortsuche bis hin zum laufenden Betrieb. Durch jahrzehntelange Erfahrung ist eine kompetente Beratung in Sachen Planung, Architektur und Einrichtung der

betrieb aus. Dabei wird auf individuelles Design sowie auf praktischen Nutzen, ergonomische Aufteilung und das zur Verfügung stehende Budget Wert gelegt.

SHR dent concept
Tel.: 02151 65100-0, www.shr-dental.de

Zahnersatz:

Kurze Kommunikationswege für besten Service



InteraDent, seit 30 Jahren erfolgreich am Markt, legt Wert auf besten Service und kurze Kommunikationswege: Deshalb können InteraDent-Kunden einem jeweils festen Team vertrauen. Innerhalb des ihnen zugeordneten Teams, regional aufgeteilt in Nord, Mitte und Süd, stehen wiederum persönliche Ansprechpartner zur Verfügung, die per Durchwahl direkt und schnell erreichbar sind. Mit Expertise helfen die InteraDent-Spezialisten den Zahnarztpraxen zu allen Fragen kompetent weiter – von Kronen über Brücken bis hin zu kombiniertem Zahnersatz oder Implantaten. Die Praxen können sich jederzeit auf ihren technischen Kundenberater, ihre ZMA für die Rechnungslegung oder ihre ZMA für die Auftragsabwicklung verlassen; die Ansprechpartner bleiben immer gleich. Das garantiert Effizienz und Sicherheit im Praxisalltag.

InteraDent steht mit zertifizierten Meisterlabors in Deutschland und Manila und einem deutschlandweiten Netz aus Service- und Partnerlaboren also auch weiterhin für Zahnersatz auf qualitativ höchstem Niveau im gesamten zahntechnischen Leistungsspektrum – mit Preisvorteilen durch die Teilfertigung im Ausland. Dies wissen längst nicht nur Existenzgründer zu schätzen. Auch bietet InteraDent den Zahnarztpraxen Patienteninfomaterial sowie einen exklusiven Webseitenservice, Seminare oder Workshops.

So viel Mehrwert und wirtschaftlicher Nutzen mit Service und Logistik in Perfektion kommt an! Mehr als 2.000 zufriedene Praxen aus Deutschland arbeiten bereits mit dem Lübecker Spezialisten für Dentalversorgungen zusammen. Jährlich fertigt und liefert InteraDent über 50.000 Arbeiten – schnell, kompetent und zuverlässig, aus erfahrener Hand.



InteraDent Zahntechnik GmbH
Tel.: 0451 87985-0
www.interadent.com

Infos zum Unternehmen



Baumann Dental

ArTo® Gesichtsbogen

- kompatibel zum Artex* System
- Einfache Bedienung des Gelenksupports durch Schnellverschluss
- Autoklavierbare Bissgabel aus Edelstahl
- Symmetrische Parallelverstellung
- CE Konform

€ 498,- inkl. Gelenksupport & zwei Bissgabeln

€ 198,- Gelenksupport einzeln

**Artex ist eine eingetragene Marke der AmannGirrbach GmbH, D-75177 Pforzheim*

Unser Team berät Sie gerne!

Fon: +49 72 36-933 69 0

Baumann-Dental GmbH / D-75210 Kelttern

www.baumann-dental.de

Firmenjubiläum:

50 Jahre Prophylaxe mit TePe

Vor 50 Jahren startete der Holzschnitzer Henning Eklund mit einem dreieckigen Zahnholz seine Produktionsfirma TePe für Mundhygieneprodukte. Heute vertreibt das schwedische Familienunternehmen seine Produkte in 60 Ländern und arbeitet nach wie vor eng mit Experten aus allen Bereichen zusammen. Seit seiner Gründung bietet TePe passgenaue Lösungen für fast alle intraoralen Situationen, höchste Qualität und Compliance sowie eine perfekte Benutzerfreundlichkeit. Ein Meilenstein war 1993 die Entwicklung einer eigenen TePe-Interdentalbürste, die heute zu den Marktführern in deutschen Apotheken gehört. Obwohl



die Interdentalreinigung nachweislich einer der wichtigsten Bereiche der Mundhygiene ist, wird diese oft nicht effektiv genug durchgeführt bzw. vernachlässigt. Aus diesem Grund hat TePe mit TePe EasyPick™ die Interdentalreinigung ein weiteres Mal vereinfacht. Gerade für Patienten, die beim Einstieg in die Interdentalreinigung Hilfe brauchen, eignet sich der Dental Stick perfekt als leicht anwendbare Ergänzung oder einfach für unterwegs.

TePe Mundhygieneprodukte
Vertriebs-GmbH

Tel.: 040 570123-0, www.tepe.com

Infos zum Unternehmen



Heil- und Kostenpläne:

Gezielt Patienten unterstützen und Honorar sichern

Viele Heil- und Kostenpläne werden in Zahnarztpraxen nicht umgesetzt, obwohl sie wohl kalkuliert an den Patienten weitergegeben wurden und auch notwendig waren. Um dies zu vermeiden, bietet PVS dental GmbH einen

Behandlungsmethoden handelt oder größere Arbeiten von Dentallaboren notwendig sind, schwierig sein. Schnell ist die Forderung im vierstelligen Bereich und der Patient steht mit der Finanzierung allein auf weiter Flur.

hohen Behandlungskosten zu nehmen, stellt die PVS dental auf ihrer Homepage den Ratenzahlungsrechner zu Verfügung. Noch vor Rechnungsstellung kann sich der Zahnarzt gemeinsam mit dem Patienten über eine entsprechende Finanzierungsmöglichkeit informieren und somit dem Patienten die Entscheidung zur anstehenden Behandlung erleichtern. Gleichzeitig wird das Risiko eines Honorarverlustes aufseiten des Zahnarztes deutlich reduziert. Die Wunschfinanzierung kann vom Patienten nach Rechnungserhalt ganz bequem online gestellt werden. Dabei bietet PVS dental flexible Teilzahlungsmodelle für unterschiedlichste Anfragen. „Zum Beispiel kann es sein“, so Anja Weiland, Mitarbeiterin des PVS dental Patientenservice, „dass der Patient auf die Erstattung seiner Zusatzversicherung wartet und nur einen Teilbetrag finanzieren möchte.“ Mit PVS dental ist es möglich. Weitere Informationen und den Ratenzahlungsrechner finden sich unter www.pvs-dental.de



Anja Weiland, Mitarbeiterin des PVS dental Patientenservice.

PVS dental GmbH
Infos zum Unternehmen



Abrechnungs- und Patientenservice, der Zahnarzt und Patient gleichermaßen unterstützt und so für beide Seiten einen klaren Mehrwert darstellt. Eine zahnärztliche Rechnung zu begleichen kann für Patienten, besonders dann, wenn es sich um aufwendige

Mit dem Service der PVS dental GmbH haben Patienten die Möglichkeit, Zahnarztrechnungen zu günstigen Konditionen auf Raten zu begleichen – sogar mit individuellen Laufzeiten. Um einen HKP zum Einsatz zu bringen und dem Patienten die Angst vor den oft sehr

PVS dental GmbH
Tel.: 06431 28580-0
www.pvs-dental.de

Zahnersatz:

Auslands-ZE ermöglicht Versorgung nach Plan

Diagnose, Befundung und Therapieplanung kommen schnell an ihre Grenzen, wenn der Heil- und Kostenplan Ausgaben vorsieht, die von dem Patienten nicht geschultert werden können. Gerade bei umfangreichen Sanierungen stellen die Gesamtkosten ein entscheidendes Kriterium dar, ob eine „gute Diagnose“ auch zu „guten Versorgungen“ führt. Zahnersatz aus dem Ausland ist daher in vielen Fällen die einzige Möglichkeit, die sich aus der Diagnostik ergebende Idealversorgung auch für preissensible Patienten möglich zu machen.

PERMADENTAL, einer der größten Zahnersatzanbieter Deutschlands und Spezialist für Auslandszahnersatz, hat sich in seiner Kundenkommunikation genau dieser Problematik angenommen und hofft dabei, längst überfällige Vorurteile und eine Schwarz-Weiß-Malerei von Mitbewerbern abbauen zu können. „Patienten erkennen immer öfter“, so PERMADENTAL-Geschäftsführer Klaus Spitznagel, „die Bedeutung des Preis-Leistungs-Verhältnisses auch für das Thema Zahnersatz. Sie wollen zu Recht die von ihrem Zahnarzt empfohlene Versorgung realisiert sehen, werden aber



häufig zu Preisvarianten nicht ausreichend informiert.“ Es könne nicht sein, so Spitznagel weiter, „dass Behandler zwar aufwendige diagnostische Verfahren durchführen, aber die mitunter hohen Zahnersatzpreise dann für weniger gut situierte Patienten alle Planung über den Haufen werfen.“ Der Qualitätzahnersatz von PERMADENTAL macht Idealversorgungen bezahlbar und ermöglicht so die auf Diagnose und Therapieplanung basierende, gesundheitlich beste Variante. Seit September dieses Jahres wird deutschlandweit der PERMADENTAL TV-Spot ausgestrahlt, der Patienten gezielt über Möglichkeiten und Kostenvarianten des Zahnersatzes informiert.

PERMADENTAL Zahnersatz BV
Tel.: 02822 10065
www.permadental.de

Spendenaktion:

Henry Schein läuft für die Bärenherz Stiftung

Die Mitarbeiter von Henry Schein haben im September einen Spendenscheck an die Bärenherz Stiftung in Wiesbaden übergeben. Die Spende ist das Ergebnis des ersten „Henry Schein Family & Friends-Lauf“, der von Mitarbeitern des Unternehmens initiiert und engagiert umgesetzt wurde. Nach Verdopplung der Beiträge der Mitarbeiter durch Henry Schein konnten insgesamt 5.464 EUR an Bärenherz übergeben werden. Auch das Unternehmen Sirona, Industriepartner von Henry Schein aus Bensheim, unterstützte die Aktion mit 1.500 EUR. Ob als Läufer, Zuschauer oder ehrenamtlicher Helfer – zahlreiche Mitarbeiter von Henry Schein waren mit ihren Familien beim Spendenlauf Ende Mai in Langen dabei. Die Bärenherz Stiftung fördert Einrichtungen zur Entlastung von Familien mit schwerkranken Kindern, darunter das

Kinderhospiz Bärenherz in Wiesbaden, in dem lebensverkürzend erkrankte Kinder und ihre Familien betreut und



begleitet werden. Anja Eli-Klein von der Bärenherz Stiftung erläutert, wie das Geld eingesetzt wird: „Die Arbeit in den Bärenherz-Kinderhospizen wäre ohne Beiträge von außen nicht möglich. Die Spende von Henry Schein hilft uns, den laufenden Unterhalt der Häuser zu finanzieren. Die Summe entspricht in

etwa den Kosten für die Pflege eines schwerkranken Kindes sowie die ganzheitliche Betreuung seiner Familie im Kinderhospiz Bärenherz Wiesbaden für rund elf Tage.“ Das Team von Henry Schein engagiert sich bereits seit mehreren Jahren für die Kinderhospize der Stiftung, etwa mit Sammelaktionen und einer Tombola während des jährlichen Sommerfestes. Der Enthusiasmus von Initiatorin Anett Kubiack ist ungebrochen: „Diesen Lauf in Eigenregie auf die Beine zu stellen, war eine Wahnsinns-erfahrung. Es ist ein tolles

Gefühl, zu wissen, dass wir mit unserem Scheck einen kleinen Beitrag zu der Arbeit in den Kinderhospizen leisten können.“

Henry Schein Dental
Deutschland GmbH
Tel.: 0800 1400044
www.henry-schein-dental.de

Infos zum Unternehmen

