Firmenjubiläum

TePe gründet Stiftung für zahnmedizinische Forschung

Anlässlich des 50. Firmenjubiläums des schwedischen Mundhygienespezialisten TePe rief die Eigentümerfamilie die Eklund Foundation ins Leben. Diese mit 50 Millionen SEK (5.360.000,– EUR) dotierte Stiftung will zukünftig innovative zahnmedizinische Forschungsprojekte internationaler Antragssteller unterstützen und so die weltweite zahnmedizinische Forschung voranbringen. „Wir, die Eigentümerfamilie, sind sehr erfreut, diese Stiftung im Einklang mit unserer Vision einer guten Mundgesundheit für jedermann gründen zu können", erklärt Joel Eklund, CEO von TePe Munhygienprodukter AB, die Entscheidung der Familie, und fährt fort: „Seit 50 Jahren pflegt TePe eine ganz besondere Zusammenarbeit mit Universitäten, Instituten und Zahnpflegeexperten auf der ganzen Welt. Die Stiftung ist für uns eine Möglichkeit, unsere Wertschätzung zu zeigen und etwas zu schaffen, das dazu beiträgt, das Wissen und die Weiterentwicklung im Bereich der Zahnmedizin für viele Jahre zu sichern." Bewerbungen für die Förderung von Projekten durch die Eklund Stiftung können im Frühjahr 2016 in englischer Sprache eingereicht werden. Genauere Informationen zum Thema Bewerbung werden im Verlauf des Frühjahres folgen.

EKLUND FOUNDATION

TePe Mundhygieneprodukte Vertriebs-GmbH
Tel.: 040 570123-0
www.tepe.com
Infos zum Unternehmen



Auszeichnung

SHOFU-Dentalkamera unter Gewinnern beim „Innovationspreis 2015"

Nach dem Gewinn des Technologiepreises „Best of Class" des kalifornischen Pride Instituts ist der EyeSpecial C-II erneut eine große Anerkennung zuteil geworden: Rund 1.000 deutsche Zahnärzte haben die neue Dentalkamera der SHOFU Dental GmbH zum drittinnovativsten Praxisprodukt des Jahres 2015 gewählt! Mit 14,09 Prozent der mehr als 3.000 abgegebenen Stimmen hat sich die speziell für den Praxis- und Laboreinsatz konzipierte Digitalkamera mit Abstand gegenüber ihren Mitbewerbern aus dem Bereich „Geräte und Einrichtungen" behauptet und zählt am Ende mit dem 3. Platz zu den Gewinnern des „Innovationspreises 2015". Rund 100 Firmen waren eingeladen worden, sich mit ihren Neuheiten um den Innovationspreis 2015 zu bewerben, jedoch nur zehn Produkte wurden für den Bereich „Geräte und Einrichtungen" von der aus Zahnärzten, Dentalfachhändlern und und Fachjournalisten bestehenden Jury ausgewählt. Martin Hesselmann, europäischer Geschäftsführer von SHOFU Dental, ist von dem 3. Platz des Innovationspreises begeistert und bedankt sich vor allem bei den Zahnärzten: „Ein Produkt kann nur innovativ sein, wenn es vom Markt und den Kunden angenommen wird bzw. zur richtigen Zeit einen Wunsch oder einen Bedarf erfüllt. Ob in der Praxis oder im Labor: Mit der Dentalkamera lassen sich Zähne schnell und einfach in Szene setzen, sie macht in jeder Situation präzise Aufnahmen und ist auch aus Patientensicht ein echter Gewinn!"

SHOFU Dental GmbH
Tel.: 02102 8664-0
www.shofu.de
Infos zum Unternehmen



Provisorienherstellung

Townie Choice Award 2015 für Luxatemp von DMG

Die Leser des amerikanischen Fachmagazins „Dentaltown" haben abgestimmt und die Top-Produkte des vergangenen Jahres gewählt. Dabei geht der renommierte Townie Choice Award 2015 für das beste temporäre Kronen- und Brückenmaterial an ein Produkt, das in den vergangenen Jahren bereits eine Reihe an nationalem wie internationalem Lob und Anerkennung erfahren hat: Luxatemp von DMG! Das gekürte Material überzeugt neben der natürlichen Ästhetik auch durch seine außergewöhnlich hohe Biege- und Bruchfestigkeit. Darüber hinaus weist Luxatemp eine gesteigerte Initialhärte auf, die Provisorien außerordentlich stabil macht.

DMG
Tel.: 05195 9707-0
www.roemer.maimed.de
Infos zum Unternehmen

Warenwirtschaft

CAMLOG-Produkte ab sofort über Wawibox erhältlich



Pünktlich zu Jahresbeginn wurde der Produktkatalog von CAMLOG, als erster bei Wawibox registrierter Implantathersteller, in der online Materialverwaltung hinterlegt. Praxen können damit ab sofort bei Unterschreitung von Mindestbeständen Implantate, Abdruckpfosten, Gingivaformer und Co. flexibel sowie übersichtlich mit nur einem Klick direkt aus der Warenwirtschaft heraus nachordern. „Gerade im Bereich der Implantologie mit ihren vielen kleinteiligen Produkten ist eine effiziente Materialverwaltung sinnvoll. Wir freuen uns daher sehr, unseren Kunden über die Wawibox eine direkte Bestellung bei CAMLOG bieten zu können“, sagt Dr. Simon Prieß, Geschäftsführer der Wawibox. Dank eines klar strukturierten und selbsterklärenden Systems – welches auf PC, Mac und iPad funktioniert – begeistert Wawibox bereits zahlreiche Praxen. So reduziert sie anstrengende Bestellvorgänge auf das Wesentliche und ist einfach in der Handhabung: Ware bestellen, elektronischen Lieferschein abgleichen und Ware verbuchen. Software oder Updates sind nicht notwendig, alles läuft automatisch ab und ist perfekt auf den Praxisalltag zugeschnitten. Automatische Warnmeldungen sorgen dafür, dass Produkte rechtzeitig dank integriertem Preisvergleich und einer Bestellfunktion nachgeordert werden können und genügend Verbrauchsmaterialien auf Lager sind. „Das spart dem Praxisinhaber neben Geld auch viel Zeit und Nerven“, so Prieß.

Caprimed GmbH
Tel.: 06221 52048030
www.wawibox.de





Implantologie

PERMADENTAL wirbt mit individuellen Lösungen

© permadental

Der dentale Implantatmarkt in Deutschland scheint nur sehr langsam zu wachsen und bei etwas über eine Million Implantaten jährlich zu verweilen. Dabei ist das Wachstumspotenzial überaus groß: Ein guter Teil der über zehn Millionen Extraktionen jährlich könnte vermutlich sehr gut mit Implantaten versorgt werden. Auch die PERMADENTAL GmbH verzeichnet ein zweistelliges Wachstum bei den beauftragten Implantatarbeiten und geht somit von einer weiteren Steigerung für 2016 aus. „Mit unseren preislich interessanten Konditionen ermöglichen wir Therapien, die sonst einfach nicht durchgeführt worden wären“, so Klaus Spitznagel, Geschäftsführer bei PERMADENTAL. „Wir beobachten bei den von unseren Kunden beauftragten Arbeiten einen Trend zu häufig sehr großen aber auch sehr vielen kleineren Implantatversorgungen, das heißt bei PERMADENTAL nimmt die Implantatzahl pro Fall nicht im Durchschnitt, wie im restlichen Zahnersatzmarkt in Deutschland, ab. Daher werden wir auch 2016 auf die großen Vorteile von individuellen Abutments hinweisen, denn Standard-Abutments sind weder kostengünstiger noch präziser. Individuelle Aufbauten eröffnen ganz neue Chancen in der Implantatprothetik.“
Den Patientenmarkt der Generation 60plus möchte Spitznagel in diesem Jahr ebenfalls stärker ansprechen: „Die Herausforderung der geriatrischen Zahnmedizin wird sein, hochkomplexe Fälle mit oft atrophierten Kieferknochen ästhetisch und funktional zu lösen. Die Miniimplantate unseres Implantatpartners JMP DENTAL passen perfekt dazu und werden immer häufiger verlangt – gerade, wenn es um Prothesenstabilisierung geht.“
Individuelle und zielgruppenspezifische Lösungen sind also gerade im Implantatmarkt die Strategie für nachhaltiges Wachstum.

Permadental GmbH
Tel.: 0800 7376233
www.permadental.de