

Firmenjubiläum

GC: 95 Jahre globale Zahngesundheit

Als ein führender Dentalanbieter steht GC seit 1921 nunmehr 95 Jahren für Zahngesundheit rund um den Globus. Neben der vielfach prämierten Produkt- und Servicequalität stellt das japanische Familienunternehmen gemäß der seit Generationen überlieferten Firmenphilosophie stets den Patienten in den Mittelpunkt: Die alte japanische Weisheit des „Semui“ setzt auf Kooperation und Gemeinschaftssinn und legt der Arbeit selbstloses und objektives Handeln zugrunde. Getreu dem Ansatz „No Kokoro“ zielen alle Aktivitäten darauf ab, gegenüber dem Wachstumsbestreben nie das Allgemeinwohl aus den Augen zu verlieren. Das Traditionsunternehmen ist mit rund 600 Produkten in über 100 Ländern vertreten und beschäftigt mehr als 2.700 Mitarbeiter – „Associate“ genannt – auf fünf Kontinenten. GC ist einer der globalen Marktführer im Bereich der Glasionomermaterialien und deckt in den Bereichen Prävention, Restauration und Prothetik alle Praxis- und Laboranforderungen mit einer kompletten Materialpalette ab – von Composites über Befestigungs- und Ad-



häsivsysteme bis hin zu Verblendkeramiken. Mit Lösungen wie der CAD/CAM-Hybridkeramik GC CERASMART und dem Laborscanner GC Aadv Lab Scan beschreitet GC zudem innovative Pfade in der digitalen Zahnheilkunde und hat sein Angebot im letzten Jahr, und damit im Jahr des 95. Firmen-

jubiläums, um weitere wegweisende digitale Lösungen erweitert.

GC Germany GmbH
Tel.: 06172 99596-0
www.germany.gceurope.com

Abrechnung

Ringen um Erstattungszusage hat ein Ende

Jede Praxis kennt das Problem: Leistungen werden durch die Kostenträger bereits im privaten Therapieplan gekürzt, auch wenn diese aus Sicht der Praxis medizinisch notwendig sind. Die Erstellung von Einspruchsschreiben nimmt stetig mehr Arbeitszeit des Zahnarztes in Anspruch – parallel zum Tagesgeschäft.

Mit dem neuen ArgumentationsProfi der Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentren (DZR) können bereits vor Beginn der Behandlung die Erstattungsansprüche der Patienten durchgesetzt werden. Das Zeitaufwendige beim Erstattungsschreiben ist das Erstellen und Zusammenführen der Argumentationstexte. In unterschiedlichen Quellen muss der Inhalt recherchiert, häufig erst noch abgeschrieben, angepasst und anschließend um einen Einleitungs- und Schlusstext ergänzt werden. Der ArgumentationsProfi der DZR automatisiert all diese Schritte. Über die Internetseite www.argumentationsprofi.de gelangt der Zahnarzt direkt auf das PerformancePro-Modul und loggt sich mit den bereits bekannten Zugangsdaten für das Erstattungs-Portal ein. Eine einmonatliche Testphase mit mehreren Praxen unterschiedlicher Größen hat gezeigt, dass das Praxisteam im Schnitt fünf Ziffern eines privaten Therapieplans in knapp zwei Minuten komplett druckfertig argumentiert. Die Datenbank des ArgumentationsProfis wird von den Erstattungsexperten der DZR stetig aktualisiert und erweitert. So hat der Zahnarzt immer Zugriff auf eine aktuelle Datenbank mit in der Praxis erprobten Argumentationen.

Warenwirtschaft

Wawibox bietet ab sofort Produkte aus Onlineapotheke

Das Jahr hat gerade erst angefangen, schon kann Wawibox die nächste Erfolgskooperation verkünden: Ab sofort können Praxen auch Medikamente wie Antibiotika und Schmerzmittel zu den günstigen Konditionen von Sanicare, Deutschlands wohl bekanntester Versandapotheke, bestellen. „Mit der erneuten Kooperation sind wir jetzt noch einen Schritt näher an unserem Ziel „Vollversorger“ für Praxen zu sein, freut sich Wawibox-Gründer und Zahnarzt Simon Priß über die Zusammenarbeit. Dank der Kooperation können Wawibox-Nutzer nun von diesen Vorteilen profitieren und ausgewählte Sanicare-Produkte direkt online in der Wawibox ordern – ohne individuelle Zugangsdaten oder Passwörter für verschiedene Shops verwalten zu müssen.

Seit nunmehr zwei Jahren erobert die digitale Materialverwaltung von caprimed mit einer Mischung aus Warenwirtschaftssystem, innovativer Lagerverwaltung und universeller Einkaufsplattform die Zahnarztwelt. Egal ob Verfallsdaten, Lagerbestände oder Verbrauchsstatistiken, dank der Wawibox-Scan App haben Praxen alles automatisch im Blick und immer genau so viele Artikel im Lager, wie sie tatsächlich benötigen. Darüber hinaus sparen sie mit der integrierten Preisvergleichsfunktion der Wawibox viel Zeit und Geld bei der Materialbestellung. So funktioniert moderne Warenwirtschaft heute!



caprimed GmbH • Tel.: 06221 52048030 • www.wawibox.de



Personalie

Thies Harbeck ist neuer Geschäftsführer der OPTI Zahnarztberatung GmbH

führung geht mit dem Wachstum der OPTI Zahnarztberatung in den zurückliegenden Geschäftsjahren einher. „Ich freue mich sehr, dass wir Thies Harbeck als neuen Geschäftsführer von OPTI gewinnen konnten“ – so Henrici. „Ich sehe diesen Schritt als logische Konsequenz seiner ausgezeichneten Arbeit in den vergangenen Jahren. Sein Engagement, seine Verbundenheit und Tatkraft wirken sich kontinuierlich auf den Erfolgskurs von OPTI aus. Mit einem guten Gespür für Markt und Zielgruppe setzt er die richtigen Akzente und sichert Wachstum, Kreativität und die Positionierung von OPTI als unabhängiges Beratungsunternehmen für die Zahnarztpraxis.“ Ziel des neuen Ge-

schäftsführers ist es, die führende Marktposition des Unternehmens zu festigen und auszubauen. „Wir haben eine hervorragende Ausgangsposition und ein tolles Team“, ist sich Harbeck sicher. „Um möglichst jeder Zahnarztpraxis in ihrer Entwicklung unterstützend zur Seite stehen zu können, entwickeln wir uns immer weiter und ermitteln geeignete Konzepte und Lösungsansätze für die Zahnarztpraxis von morgen.“

OPTI Zahnarztberatung GmbH

Tel.: 04352 956795

www.opti-zahnarztberatung.de

Zum 1. Januar 2017 wurde Thies Harbeck, bisher als Prokurist für die Leitung des operativen Geschäfts verantwortlich, zum zweiten Geschäftsführer der OPTI Zahnarztberatung GmbH bestellt. Zukünftig wird der studierte Betriebswirt gemeinsam mit Christian Henrici an der Spitze des Beratungsunternehmens stehen. Die Erweiterung der Geschäfts-

SCHLUSS MIT SUCHEN!

Traumjob finden.

www.zwp-online.info/jobsuche

DEINE ZUKUNFT BEGINNT HIER: ZWP ONLINE MOBIL



ANZEIGE



Kampagnenstart

„We love ZA“: Auf pinken Fahrrädern durch Düsseldorf

Praxismitarbeiterin Natascha Gotthardt wollte gerade mit einer Patientin den nächsten Behandlungstermin abklären, als es zweimal an der Tür klingelte. Auf der Schwelle standen ein pinkfarbenes Fahrrad und ein gut gelaunter „Postbote“ in farblich passendem Baseball-Dress. „Da war ich erstmal baff“, berichtete Natascha Gotthardt. „Als er dann einen pinken, prickelnden Prosecco aus der Tasche zog, fanden wir den Postboten richtig sympathisch“, lacht sie.

kommt super an. „Ich hätte nicht gedacht, dass sich jemand aus der Finanzbranche so etwas einfallen lässt“, staunt Gotthardt. Neben dem Prosecco gibt es natürlich kompakte Informationen zur ZA, ihren Produkten und vor allem den Vorteilen für die Praxis. Wer sich spontan für eine Zusammenarbeit entscheidet, bekommt für die Praxis ein spannendes Teamevent obendrauf. „Phantasieland, Skihalle Neuss oder mal ein Live Escape Game ausprobieren. Das wird eine schwere Entscheidung“, befürchtet Natascha Gotthardt.

Am Ende des kurzen Auftritts vom ZA:postman kommt noch eine Überraschung. Da geht es um das Herz der Praxis: den Teamgeist. Möglichst schnell soll das ganze Team für ein gemeinsames Foto zusammengetrockelt werden, um ein ZA-Fahrrad zu gewinnen. „So verrückt es klingt, aber wir wollten unbedingt so ein cooles pinkes Rad für unser kleines Praxisteam“, sagt Gotthardt. „Also ging der Trubel los, bis wir alle vor dem Selfie-Stick posierten.“ Jetzt muss das Foto nur noch auf die Facebook-Seite der ZA gestellt werden, damit sich die Praxis für die Verlosung qualifiziert.

Über die Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft aus Düsseldorf hatte die Zahnarztpraxis in Düsseldorf bisher nicht viele Informationen. „Wir waren alle direkt von den Vorteilen begeistert, die das Factoring mit der ZA bietet“, erzählt Natascha Gotthardt. „Gerade zum Ende des Jahres häufen sich

die Rechnungen, da viele Patienten noch einen Termin zur jährlichen Vorsorge benötigen und die Praxis über Weihnachten und den Jahreswechsel geschlossen ist. Das hat selbst unser Chef eingesehen“, zwinkert sie. Die Kampagne verzeichnet so vom ersten Tag an Erfolge. Die ZA:postmen haben zahlreiche Termine vereinbart. Die nimmt dann ZA-Kundenberaterin Silvia Rosenblatt wahr und klärt kompetent sämtliche Details und Fragen. „Wir waren uns nicht sicher, wie die Aktion von den Praxen aufgenommen wird“, sagt Dieter Seemann, Mitglied der Geschäftsleitung. „Umso erfreuter sind wir jetzt, dass die meisten Praxen den Spaß mitmachen.“

Die Vorteile des ZA-Factorings sind schnell erklärt: Rechnungen, die eine Zahnarztpraxis dem Patienten stellt, werden vertrauensvoll der ZA übertragen. Diese zahlt die Rechnungen umgehend, sodass das Ausfallrisiko für die Praxen entfällt und die Liquidität der Praxis planbar und sicher ist. Das berufsständisch geprägte Unternehmen ist darüber hinaus ein zuverlässiger Partner im Alltag und unterstützt Praxen auf Wunsch mit kompetentem GOZ-Service und einem Zugang zum Online-Abrechnungswörterbuch ALEX. So wird sichergestellt, dass auch wirklich jede Leistung, die abrechenbar ist, tatsächlich auch abgerechnet wird. „Praxen, die mit uns zusammenarbeiten, verschenken kein Geld mehr“, sagt Seemann. „Da rechnet sich unsere Leistung fast von alleine“.



**TEAMGEIST.
FÜR SIE. VON UNS.**

Voll ausgestattet mit Prosecco, Flyern und Selfie-Stick sowie in ihrem magenta Baseball-Dress strampeln mehrere ZA:postmen durch ihre Heimatstadt Düsseldorf.

Von Zahnarztpraxis zu Zahnarztpraxis geht die Tour. Mit dieser ungewöhnlichen Aktion macht die Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft auf ihre Neukundenkampagne „We love ZA“ aufmerksam. Die nicht zu übersehenden Fahrräder sind im typischen ZA Magentaton farblich abgestimmt auf die Collegejacken und Basecaps. Und die Aktion



ZA Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft AG
Tel.: 0211 5693-373 • www.za-abrechnung.de

Infos zum Unternehmen

Messepräsenz

Good Doctors auf der IDS 2017!

Leistungsstarke Geräte. Vielseitiges Portfolio. Als Spezialanbieter von modernstem Hightech-Equipment für die dentale Praxis bietet das Bonner Unternehmen Good Doctors höchste Qualität zum attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis. Ob intraorale Kameras, hochwertige Polymerisationslampen oder präzise Endodontie-Messinstrumente: Alle Geräte haben gemeinsam, dass sie neueste Technologie mit den Erfordernissen des Praxisalltags verbinden. Ein echtes Meisterstück darin ist die intraorale Kamera WhicamStory3 – derzeit die technologisch führende Kamera auf dem Markt. Kabellos ist sie bequem in der ganzen Praxis anwendbar, lässt sich einfach intuitiv mit der eingebauten Sensormaus steuern und besitzt eine innovative Flüssiglinse, deren Autofokus vom Makro bis zum Quadranten automatisch scharf stellt – und zwar in HD-Qualität. Als Branchenexperte wird die Good Doctors Germany GmbH selbstverständlich auch auf der diesjährigen Internationalen Dental-Schau (IDS) in Köln vertreten sein. Besucher sollten sich den Stand B050–C051 in Halle 3.2 vormerken. Die nunmehr 37. IDS, die vom 21. bis 25. März 2017 auf dem Kölner Messegelände stattfinden wird, stellt die neuesten Trends für den Dentalmarkt von morgen vor und ist damit eine einmalige Plattform für Produktpräsentationen, Fachinformation und Wissenstransfer.



Good Doctors Germany GmbH • Tel.: 0228 53441465 • www.gooddrs.de

Zusammenschließung

Fusion von Computer konkret AG und Medi-Tec GmbH

In Zeiten zunehmender Digitalisierung geht es darum, Zahnärzten statt Einzelprodukten aufeinander abgestimmte Lösungen und passgenaue Dienstleistungen zu bieten. Denn heute reicht es nicht mehr, Patientenakten mit digitaler Unterstützung zu führen, korrekte Diagnosen, Planungen und Abrechnungen zu erstellen. Für Kommunikation, Integration und funktionierende Schnittstellen brauchen Zahnärztinnen und Zahnärzte kompetente und innovative Partner. Um genau diese Unterstützung aus einer Hand bieten zu können, haben sich die beiden sächsischen Unternehmen Computer konkret AG und Medi-Tec GmbH entschlossen, ihre Kräfte zu bündeln. **ivoris®** – die umfassende Software für Zahnärzte, Kieferorthopäden

und Zahnkliniken wird ergänzt um Lösungen für die Bereiche Materialwirtschaft, Dokumentenmanagement, Archivierung, Datentransfer und Geräteverwaltung. 50 hoch motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stehen ab sofort unter dem neuen gemeinsamen Dach der Computer konkret AG am Hauptsitz in Falkenstein und in der Niederlassung in Dresden zur Verfügung, um mit Praxen die digitalen Herausforderungen von heute und damit die Patienten- und Praxisfragen von morgen zu lösen. Das servicefreundliche Team berät fast 3.000 Anwender und Interessenten zu lösungsorientierten Ansätzen. Das bereits 2009 von beiden Unternehmen ins Leben gerufene Netzwerk praxis-upgrade, welches die Kompetenz, das Know-how und die Energie von Partnern aus den Bereichen Dentalsoftware, Praxisberatung, Organisation und IT bündelt, wird durch die Fusion gestärkt, noch weiter wachsen.



Computer konkret AG • Tel.: 03745 7824-33 • www.computer-konkret.de

ANZEIGE

powered by **ZWP ONLINE**

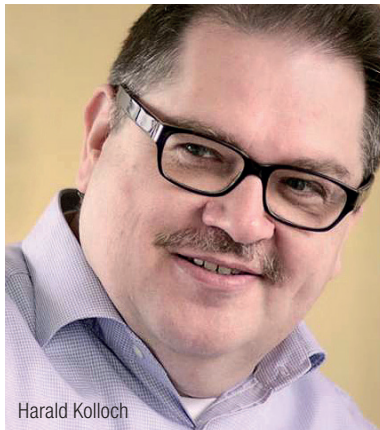
Präsentieren Sie sich im 360grad-Format.
360grad.oemus.com

360grad

Praxishygiene

Innovativ und 100 Prozent vegan: Dentale Produktpalette aus Offenburg

Das Gebiet der Praxishygiene ist relevanter denn je. Dabei werden seit Neuestem Praxisteams mit einer zunehmenden Nachfrage nach veganen Produkten konfrontiert. Auch die diesjährige IDS wird sich als weltweite dentale Leitmesse den Herausforderungen der Praxishygiene widmen. Im Vorfeld der Dentalmesse gibt Harald Kolloch, Marketing- und Vertriebsleiter der Alfred Becht GmbH, Antworten auf aktuelle Fragen rund um das Thema.



Harald Kolloch

Herr Kolloch, was sagen Sie zum aktuellen Stand in der Praxishygiene?

Die komplexe Struktur der Hygieneempfehlungen, Normen und Vorschriften hält die Praxis nach wie vor auf Trab. Natürlich zu Recht, denn wir alle wissen immer mehr um die Risiken. Hier ist aber auch viel Bewegung im Markt. Als traditioneller Innovator bei Desinfektionsmitteln – denken Sie an unsere Klassiker **Bechtol** und **Bechtol Premium** – sind wir in diesem Wachstumsfeld nachhaltig erfolgreich.

Was wird Ihr Unternehmen auf der IDS dazu zeigen?

Ready-to-use-Produkte! Wir sehen bei unseren Einblicken in den dentalen Praxisalltag die steigende Nachfrage nach schnelleren, einfacheren Lösungen. Man will Zeit sparen – aber zugleich darf die Leistung nicht darunter leiden. Bei der Flächenhygiene sind das dann vorgetränkte Tücher. Die lösen zugleich ein Grundproblem der trockenen Tücher, die ich selbst tränken muss: Kann ich sicher sein, dass mein trockenes Tuch immer mit der richtigen Menge Flüssigkeit getränkt ist? Was wir von Becht bieten: Für jeden Einsatzzweck das richtige, gebrauchsfertig vorgetränkte Tuch, klein oder groß, mit oder ohne Alkohol. Alle übrigens made in Offenburg, made by Becht.

Was brauchen solche modernen Hygienekonzepte von der Produktseite her?

Unsere neuen vorgetränkten Desinfektionstücher **Becht XL Wipes** sorgen für die sichere Keimbekämpfung auf größeren Flächen. Wie bei den kleinen Formaten auch, verwenden wir nur Premium-Tuchqualität. Die praktische, platzsparende und stapelbare Spenderbox sorgt für leichte Entnahme. Wichtig ist aber vor allem eins: Sie haben die Sicherheit, dass immer die richtige Menge Flüssigkeit auf die Fläche kommt, wie in der EN 16615 als Mindestanforderung definiert. Der 4-Felder-Test ist der Dreh- und Angelpunkt. Hier scheidet sich die Spreu vom Weizen.

Ein ganz anderes Thema: Vegane Produkte. Beim Zahnarzt?

Ja, tatsächlich. Wie gesagt, wir schauen ja systematisch, wo unsere Kunden im Praxis-



ProphyRepair: All-in-one-Prophylaxepaste mit Hydroxylapatit, RDA 34, vegan, lactose-, gluten- und phthalatfrei.

alltag der Schuh drückt. Und da ist es eben seit einiger Zeit so, dass immer mehr Menschen beim Zahnarzt fragen, zum Beispiel: Was ist denn eigentlich drin in dem Zeug, mit dem Sie hier meine Zähne reinigen? Was tut das in meinem Körper? Ist das ein ethisch korrektes Produkt? Das ist längst nichts Exotisches mehr, das ist ein breiter Trend, den man in jedem Supermarkt beobachten kann.

Jetzt gibt es Ihre Prophylaxepasten also in vegan?

Wir haben die Produkte von vornherein so entwickelt. Jetzt schreiben wir es auch drauf! Unser Siegel „100% vegan“ hilft dem Praxisteam bei der Kommunikation mit dem Kunden. Es gibt die Sicherheit, die viele Menschen heute verlangen: vegan, lactose-, gluten- und phthalatfrei. Und, aufgepasst, tierversuchsfrei – kein Inhaltsstoff und schon gar nicht die Produkte sind an Tieren getestet.

Da kann man sich auf einen Besuch auf der IDS freuen ...

Herzlich willkommen auf unserem neuen Messestand, kann ich da nur sagen! Wir haben alles neu gestaltet, damit sich unsere Besucher noch wohler fühlen und wir im Messetrabel ein freundlicher, interessanter Anlaufpunkt sind. Mit allen Produkten, allen Infos. Und mit einer coolen Überraschung.

Vielen Dank für das Gespräch.

Vorgetränkte Desinfektionstücher:
Becht XL Wipes – mit oder ohne Alkohol erhältlich.



Alfred Becht GmbH
zur IDS in Halle 11.1,
Stand C010–D011

Abrechnung

Existenzgründung leicht(er) gemacht

Der Weg in die eigene Praxis ist nicht immer so leicht und einfach, wie man es sich als Assistenz Zahnarzt vorstellt. Zu den größten Herausforderungen zählen mitunter die komplizierten Vorschriften von GOZ und BEMA, deren tiefe Kenntnis für Privatliquidationen unabdingbar ist. Der überwiegende Teil der Praxisneugründer ist mit den



Dr. Andrea Langbein (rechts)
und Dr. Kathrin Felmeden.

Dr. Andrea Langbein und Dr. Kathrin Felmeden haben 2016 ihre Zahnarztpraxis WEISS² in Wiesbaden-Nordenstadt gegründet und wollten sich von Anfang an vollends auf ihre Kernaufgaben konzentrieren, zum Beispiel persönliche Patientenbindung, sensible Vorbereitung der Patienten auf verschiedene Behandlungen, Organisation eines reibungslosen Praxisalltags. Die beiden jungen Zahnärztinnen entschlossen sich vom ersten Tag an dafür, ihre Abrechnung vollständig an die PVS dental auszulagern. Für mehr Freiraum im täglichen Geschäft und die finanzielle Sicherheit eines starken Partners. „Letztlich bringt uns der Service der PVS dental mehr, als er kostet“, so Dr. Felmeden, „mehr an Honorar und nicht zu vergessen mehr an Zeit. Hinzu kommen der Vorauszahlungsservice, der gerade zum Start für Liquidität sorgt, der Ausfallschutz, verbunden mit Bonitätsprüfungen, und die Möglichkeit, unseren Patienten Ratenzahlungen anzubieten.“

Für Praxisneugründer, die sich für die Auslagerung ihrer Abrechnung interessieren, bietet die PVS dental spezielle Existenzgründerkonditionen an. Den Kontakt finden Interessierte unter www.pvs-dental.de

Gebührenordnungen jedoch nicht ausreichend vertraut. „Fehlendes Detailwissen bei der Abrechnung ist die einfache Erklärung dafür, dass jungen Praxen oftmals Honorar und damit auch die gerade in der Gründungsphase wichtige Liquidität verloren geht“, so Malene Görg, Bereichsleiterin für Honorar, Korrespondenz und Patientenservice des Abrechnungsdienstleisters PVS dental. „Junge Zahnärztinnen und Zahnärzte sind oftmals unzulänglich vertraut mit diesem komplexen Thema. Das führt dann dazu, dass in der Realität längst nicht alle Honorarquellen vollständig ausgeschöpft werden.“



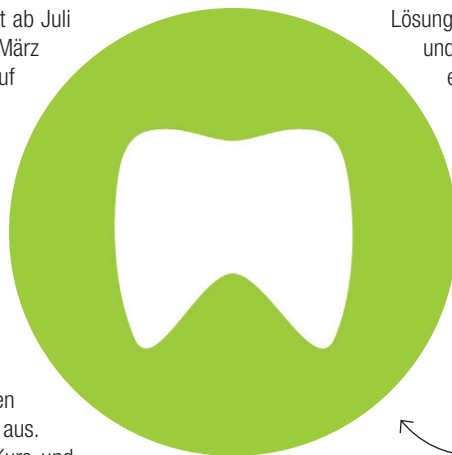
PVS dental GmbH
Tel.: 06431 28580-0
www.pvs-dental.de

Infos zum Unternehmen

Firmierung

Heraeus Kulzer wird zu Kulzer

Der Dentalhersteller Heraeus Kulzer firmiert ab Juli unter dem Namen Kulzer. Auf der IDS im März 2017 präsentiert sich Kulzer erstmals auf großer Bühne im neuen Design. Online informiert der Hersteller schon jetzt, was die Kunden künftig erwartet. Die japanische Mitsui Chemicals Group hatte die Dentalsparte von Heraeus vor dreieinhalb Jahren übernommen. Die starke Mutter eröffnet Heraeus Kulzer neue Marktchancen sowie geografische und technologische Synergien. Mit der Namensänderung positionieren sich die Hanauer künftig unabhängig vom früheren Eigner und richten sich auf Wachstum aus. Mitsui Chemicals unterstützt den neuen Kurs und den Ausbau von Service und Entwicklung. Basis für den Erfolg bleiben die Stärken, die Heraeus Kulzer groß gemacht haben: zuverlässige Partnerschaften mit Anwendern, Händlern und Universitäten sowie effiziente Systemlösungen für Praxis und Labor. „Wir bleiben der verlässliche Partner, den Zahntechniker, Zahnärzte und Fachhandel schätzen“, betont Novica Savic, Chief Marketing Officer bei Heraeus Kulzer. „Unser Ziel: Anwendern die besten



Lösungen an die Hand geben, um Mundgesundheit und Patientenwohl auf sichere, einfache und effiziente Weise wiederherzustellen. Dazu entwickeln wir unser Portfolio laufend weiter. Daneben liegt unser Augenmerk künftig auf neuen Services für unsere Kunden, auch im Hinblick auf die digitalen Chancen für Praxis und Labor. Nur so können wir gemeinsam wachsen.“

Neuer Name, neuer Look.
Achten Sie in Zukunft
auf dieses Zeichen!



Heraeus Kulzer GmbH
Tel.: 0800 43723368
www.heraeus-kulzer.de

Infos zum Unternehmen