

Kooperation

Dentsply Sirona und Kuraray Noritake Dental schließen Materialpartnerschaft für CAD/CAM-Blöcke



Im Rahmen der Partnerschaft stellt Dentsply Sirona Dentallaboren materialspezifisch optimierte Bearbeitungsstrategien für die mehrschichtigen Zirkonoxid-Ronden von Kuraray Noritake Dental zur Verfügung. Der japanische Materialhersteller verfügt über eine hohe Erfahrung im Labormarkt und hat mit seinem weltweit eingeführten Produkt „KATANA Zirconia“ eine Auswahl mehrschichtiger Zirkonoxid-Ronden am Markt etabliert, die auf höchsten ästhetischen Anforderungen basieren. Die Ronden bestehen aus verschiedenen Schichten, die der natürlichen Struktur des Zahns entsprechen und einen hochgradig chromatischen Dentinkern mit einer darüber liegenden, transluzenten Zahnschmelzschicht verbinden. Die neu geschlossene Partnerschaft erlaubt Kuraray Noritake Dental und Dentsply Sirona dem Wunsch ihrer gemeinsamen Kunden nach steigender Produktvielfalt und Qualität gerecht zu werden, die seitens Zahnärzten und Zahn-technikern gleichermaßen an die heutige CAD/CAM-Technologie herangetragen werden.

Dentsply Sirona Inc. und Kuraray Noritake Dental Inc. haben eine Materialpartnerschaft für CAD/CAM-Blöcke geschlossen. Durch die Partnerschaft mit Kuraray Noritake Dental erweitert Dentsply Sirona, der Markt- und Innovationsführer für dentale CAD/CAM-Systeme, sein Angebot an qualitativ hochwertigen und bewährten Materialien für Zahnärzte und Zahntechniker. „Als Materialhersteller ist Kuraray Noritake Dental auf der ganzen Welt für seine Qualität und die Ästhetik seiner Materialien bekannt. Wir freuen uns, diese Erfahrung und Qualität jetzt auch unseren CEREC- und inLab-Kunden anbieten zu können“, sagt Roddy MacLeod, Group Vice President CAD/CAM-Systems bei Dentsply Sirona. „Diese wertvolle Partnerschaft ermöglicht es Kuraray Noritake Dental und Dentsply Sirona, noch effizienter auf die Anforderungen einer zeitgemäßen CAD/CAM-Technologie zu reagieren“, fügt Kiyoyuki Arikawa, Präsident bei Kuraray Noritake Dental, hinzu.

Dentsply Sirona
Infos zum Unternehmen



Kuraray Europe GmbH
Infos zum Unternehmen



Dentsply Sirona – The Dental Solutions Company™

Tel.: +43 662 2450-0 • www.dentsplysirona.com

Kuraray Europe GmbH

Tel.: 069 305-35835 • www.kuraraynoritake.eu

Personalie

Wolfgang Eßer bleibt Chef der Vertragszahnärzte

Kontinuität und neue Dynamik an der Spitze der Vertragszahnärzte: Die Vertreterversammlung der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung hat Dr. Wolfgang Eßer erneut zum hauptamtlichen Vorsitzenden des Vorstandes der KZBV gewählt. Der Mönchengladbacher Zahnarzt bleibt damit Chef der 53.000 Vertragszahnärztinnen und Vertragszahnärzte in Deutschland. Zu seinen Stellvertretern wurden Martin Hendges, Zahnarzt und stellvertretender Vorstandsvorsitzender der Kassenzahnärztlichen Vereinigung (KZV) Nordrhein, sowie Dr. Karl-Georg Pochhammer, Zahnarzt und Vorstandsvorsitzender der KZV Berlin, bestimmt. Die bisherigen Vorstandsmitglieder bleiben bis zur offiziellen Amtsübernahme des neuen Vorstands geschäftsführend im Amt. Eßer, der die Körperschaft als Vorstandsvorsitzender seit 2013 führt, wurde bei der



regulär anstehenden Wahl nach Ablauf der Legislatur einstimmig wiedergewählt (56 Ja-Stimmen). Mit ihrer Entscheidung würdigte die Vertreterversammlung Eßers ebenso langjähriges wie erfolgreiches Enga-

gement für den Berufsstand und die zahnärztliche Versorgung der Bevölkerung. Für den 62-Jährigen ist es die zweite Amtszeit als Vorsitzender, nachdem er bereits von 2005 bis 2013 das Amt des stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden der KZBV bekleidet hatte. Eßer legt Wert auf einen von Vertrauen und Verlässlichkeit geprägten Interessenausgleich in der Politik. Zu seinen Aufgabenbereichen im Vorstand zählen zudem Gesetzgebung, Vertragsrecht, Statistik, Gemeinsamer Bundesausschuss sowie internationale Arbeit.

KZBV – Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung

Tel.: 0221 4001-0

www.kzbv.de

Führungswechsel

Neue Leitung Marketingkommunikation bei GC Germany

Sandra Zissel wird neue Leiterin Marketingkommunikation bei GC Germany und tritt damit die Nachfolge von Oliver Kühne an, der als Marketing Communications Manager Europe der GC Europe N.V. nach Belgien wechselt. Sandra Zissel verfügt über weitreichende internationale und nationale Erfahrungen in den Bereichen Marketing und Vertrieb. Ihre beruflichen Stationen durchlief sie unter anderem im Sportmarketing und bei einem führenden japanischen Hersteller für Bürobedarf. Nun wird sie ihre Erfahrungen und Kompetenzen künftig für GC Germany gewinnbringend einsetzen. „Wir freuen uns, dass Frau Zissel sich für GC Germany entschieden hat. Mit ihr befindet sich diese Kernposition in guten Händen“, so Georg Haux, Prokurist und Leiter Sales und Marketing der GC Germany. „Mit über 20 Jahren Erfahrung im Marketing ist sie genau die richtige Wahl, um die Arbeit von Oliver Kühne in Deutschland weiterzuführen und die Markenbekanntheit von GC und unserer Produkte weiter auszubauen. Somit wird sie auch



die bekannte GC Qualität im Bereich nachhaltiger Marketingkommunikation weiterhin gewährleisten.“ Das japanische Traditionsunternehmen GC zählt zu den global führenden Lieferanten für zahnmedizinische Produkte. Die europäische Niederlassung, GC Europe, hat ihren Sitz in Leuven, Belgien, während die deutsche Zweigstelle GC Germany in Bad Homburg beheimatet ist. Mit über 600 Produkten für den zahnmedizinischen und zahntechnischen Bereich bietet GC ein umfassendes Produktportfolio für die gesamte Zahnheilkunde.

GC Germany GmbH
Tel.: 06172 99596-0
www.gcgermany.de

Infos zum Unternehmen



Abrechnung

Externer Service erhöht Wirtschaftlichkeit und bringt mehr Zeit für Patienten



Zahnarzt Stefan Fachinger aus Limburg vertraut seit 1999 auf PVS dental.

Das Praxisteam aus Limburg war zunächst ein klein wenig skeptisch, als Stefan Fachinger die komplizierten Abrechnungen nach GOZ und BEMA an einen externen Abrechnungsdienstleister auslagern wollte statt sie wie bisher in der eigenen Praxis zu erstellen. Das war 1999, der Abrechnungsdienstleister hieß PVS Limburg-Lahn, und noch heute arbeitet die Praxis von Stefan Fachinger mit der PVS – jetzt mit der auf die Zahnmedizin spezialisierten PVS dental – zusammen. „Als ich damals verkündete, ich würde die

Abrechnung komplett den Experten der PVS übergeben, befürchtete mein Team zuerst, dass ich Arbeitsplätze einsparen wollte“, so Stefan Fachinger rückblickend. „Das war natürlich keineswegs meine Absicht. Ich wollte mehr Zeit für den Patientenservice und eine entspanntere Atmosphäre schaffen. Als Nebeneffekt erhoffte ich mir eine effektive Ausschöpfung der Honorarquellen bei gleichzeitiger Entlastung meines Teams. Alles Wünsche, die uns schnell erfüllt wurden.“

Bei der ausgelagerten Abrechnung geht kein Honorar mehr verloren, da Rechnungen nicht nur maschinell, sondern auch durch die persönliche Abrechnungsexpertin bei der PVS dental aufs Genaueste geprüft werden. Rückfragen zu Rechnungen beantwortet die PVS dental direkt den Patienten. Zum Service gehören auch das Verschicken von Rechnungskopien auf Anfrage, die Korrespondenz mit Kostenträgern und die Übernahme des Mahnwesens. Ein Ratenzahlungsservice führt zudem zu einer deutlich höheren Umsetzung von Heil- und Kostenplänen. Der Patient hat es einfacher, eine Versorgung in Anspruch zu nehmen – oftmals entscheidet er sich sogar für die höherwertigere Alternative.

Infos zum Unternehmen



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