

Gemeinsam wachsen

Pluradent beteiligt sich bei Bauer & Reif Dental.



■ Im Juni 2017 unterzeichneten Vorstände und Gesellschafter den Vertrag über eine Beteiligung von Pluradent am deutschen Dentalfachhandelsunternehmen Bauer & Reif. Die Pluradent AG & Co KG hält damit 40 Prozent am Unternehmen Bauer & Reif Dental GmbH. Das bisherige Management, bestehend aus Jürgen Bauer, Maximilian Bauer und Ralph Fülber, wird auch künftig die Geschäfte unter der Marke Bauer & Reif führen.

„Unsere Beteiligung ist ein weiterer Meilenstein auf unserem Weg der Expansion im Heimatmarkt Deutschland. Beide Unternehmen verfügen über eine langjährige Erfahrung und eine ausgewiesene Expertise im dentalen Fachhandel“, sagte Uwe Jerathe, Vorstand (Sprecher) von Pluradent, „dazu kommt eine grundsätzliche Übereinstimmung in der strategischen Ausrichtung der Unternehmen. Es zählt nicht die kurz-

fristige Erwartung von Gewinnen, sondern eine stabile Erfolgsbasis in der langfristigen, vertrauensvollen und intensiven Kundenbeziehung. Die Vertriebs- und Dienstleistungsphilosophie sowie die Firmenkultur beider Unternehmen passen außerordentlich gut zusammen.“

Maximilian Bauer, Geschäftsführer Bauer & Reif Dental, ergänzte, dass „wir uns über die sehr gute Entwick-

lung unseres Unternehmens in der Vergangenheit freuen. Mit der Pluradent haben wir einen starken Partner gewonnen und können nachhaltig den bereits eingeschlagenen Weg erfolgreich fortsetzen. Als verlässlicher Partner möchten wir unseren Kunden auch künftig ein Höchstmaß an Flexibilität und eine feste Grundlage für gegenseitiges Vertrauen auf Augenhöhe bieten. Durch die Beteiligung werden notwendige Voraus-

setzungen geschaffen, um sich in Zeiten zunehmenden Wettbewerbs und neuen Herausforderungen wie E-Commerce und Digitalisierung zukunftsfähig aufzustellen.“ ◀

Pluradent AG & Co KG
Tel.: 069 82983-0
www.pluradent.de
Stand: B34, B37, B40

Eröffnung eines europäischen Distributionszentrums

Verbesserter Service für A-dec-Kunden.



■ A-dec hat die Eröffnung eines neuen europäischen Distributionszentrums in Tilburg, Niederlande, bekannt gegeben. Durch die Haltung gängiger Dentalprodukte und Ersatzteile wird dieser neue Standort das Wachstum ost- und westeuropäischer Dentalproduktmärkte unterstützen. Die Lagerung der häufig bestellten Produkte in einem euro-

päischen Standort verkürzt die Transportzeit und verringert die Logistikkosten, beseitigt Import-Komplexitäten und verbessert den Service für A-dec-Kunden.

Rhenus Contract Logistics wird A-decs Europäischer Third Party Logistik (3PL) Dienstleister werden. Als ein Familienunternehmen teilt

Rhenus viele Werte mit A-dec, somit auch die Leidenschaft für Angebote auf höchstem Niveau und hochwertigen Kundendienst.

„Das Distributionszentrum wird A-dec-Händler strategisch unterstützen und Zahnärzten einen effizienteren Service auf dem gesamten Kontinent bieten“, sagt Luciano Marchesi, Regional Manager für Europa. „Durch eine Reihe von geschätzten Vertriebspartnern haben wir eine deutliche Präsenz auf dem europäischen Markt, und mit der Verbesserung der Infrastruktur und des Vertriebs bestätigen wir unsere Verpflichtung ihnen gegenüber. Es ist eine Investition in unsere Zukunft“, kommentiert Herr Marchesi.

Weitere Informationen erhalten Sie auf de.a-dec.com/de oder per E-Mail an international@a-dec.com ◀

**B.O.K.-Management
A-dec Inc.**
Tel.: 02153 1394285
de.a-dec.com/de
www.bok-dental.de
Stand: E80

Hilfe für die Automatik

Computer-Checks sind hilfreich, ersetzen aber die Prüfung durch den Spezialisten nicht.

■ Beim Abrechnungsmanagement für Zahnmediziner sind komplexe Anforderungen zu berücksichtigen. Dafür sorgen die Bestimmungen der GOZ/GOÄ und BEMA. Wer hier nicht auf dem Laufenden bleibt, läuft Gefahr, Honorarverluste zu erleiden. Ein Check der Rechnungen wird bei nahezu allen Anbietern von Abrechnungsservices maschinell durchgeführt. Doch diese Prüfung reicht nicht aus. Unstimmigkeiten zwischen Honorar- und Laborrechnungen oder fehlenden Leistungspositionen fallen dabei häufig nicht auf.

„Wir führen eine zusätzliche, persönliche Prüfung jeder einzelnen Rechnung durch unsere Abrechnungsexperten auf Plausibilität und Vollständigkeit durch“, so Alexander Diehm, Gebietsleiter Baden-Württemberg bei PVS dental.

Der Dienstleister bietet mit der doppelten, persönlichen Prüfung die maximale Sicherheit für jede Abrechnung ohne Honorarverlust. Weitere Leistungen sind z.B. die Übernahme der Korrespondenz mit Pa-

tienten und Kostenträgern oder eine konsequente Forderungsdurchsetzung.

Wer sich „persönlich“ informieren möchte, auf den freut sich Alexander Diehm auf der Fachdental Südwest/id infotage dental Stuttgart. Malene Görg (Bereichsleitung Honorar / Korrespondenz / Patientenservice) und Anette Fischer (Bereichsleitung Marketing & Vertrieb) laden in der VIP-Lounge zum ladies dental talk ein. ◀

PVS dental GMBH
Tel.: 06431 28580-0
www.pvs-dental.de
Stand: C38



Alexander Diehm von der PVS dental erläutert gerne, was den Unterschied zu anderen Anbietern von Abrechnungsservices ausmacht.