

## Steigen Sie um – auf einen zentralen wartungsfreien Sedimentationsabscheider

METASYS Medizintechnik – Schützen wir gemeinsam unsere Gewässer.

Bereits zu Beginn der 1980er-Jahre erkannte Firmengründer Bruno Pregener die Gefahren, welche von der kontinuierlichen Kontamination unserer Gewässer durch Quecksilber ausgehen. In der Folge entwickelte er den ersten Amalgamabscheider – ein Gerät, welches das quecksilberhaltige Amalgam aus dem dentalen Brauchwasser von zahnärztlichen Behandlungsstühlen trennt und sammelt. Damit wird verhindert, dass dieser hochgiftige Stoff in das Grundwasser gelangt und dieses verunreinigt.

### Jetzt auf einen zentralen Amalgamabscheider umsteigen!

Um teuren Reparaturen vorzugreifen bietet Ihnen METASYS Medizintechnik bereits ab 700 Euro einen neuen zentralen und wartungsfreien Sedimentationsabschei-



der für bis zu drei Behandlungseinheiten an.

Steigen Sie von Ihrem Trockenabsaugsystem auf eine Nassabsaugung um und nützen Sie folgende Vorteile:

ECO II und ECO II Tandem Amalgamabscheider überzeugen durch ihre wartungsfreie Funktion ohne jegliche elektronische Schalt- und Überwachungstechnik, ihre einfache und schnelle Installation sowie ihren unschlagbaren Preisvorteil bei höchster Zuverlässigkeit und einer Abscheiderate von 99,3 Prozent. Lediglich ein jährlicher Behälterwechsel ist notwendig bzw. hat dann zu erfolgen, wenn der Amalgamabscheider zu 100 Prozent voll ist.

### Der Durchbruch einer innovativen Idee

Die Vision, Gewässerschutz mit modernen Technologien für den dentalen Bereich zu verknüpfen, steht bis heute beim 1988 gegründeten Unternehmen METASYS im Vordergrund. Innerhalb weniger Jahre hat sich dieses zu einem der weltweit führenden Produzenten von Amalgamabscheidern entwickelt. Seitdem findet man in den Behandlungseinheiten renommierter Hersteller die Geräte von METASYS – weltweit bereits fast 300.000 Mal. [DT](#)

Infos zum Unternehmen



METASYS Medizintechnik GmbH

Tel.: +43 512 205420-0  
www.metasys.com

ANZEIGE

## Richtig positioniert zu mehr Erfolg

Führt eine Zahnarztpraxis überdurchschnittlich viele Kleinbehandlungen durch, ist eine Neupositionierung angezeigt.



Im kompetitiven Markt der Zahnmedizin ist die Positionierung der Zahnarztpraxis ein wichtiger strategischer Erfolgsfaktor. Dafür stehen verschiedene Optionen offen: Die Möglichkeiten reichen von der mit Tiefpreisen operierenden Discount-Praxis über die «Allgemein-Zahnarztpraxis» im konventionellen Sinn bis hin zum zahnmedizinischen Kompetenzzentrum, das mit speziellen Behandlungsleistungen eine hohe Wertschöpfung erzielt.

### Wertschöpfung zufriedenstellend oder ungenügend?

Ein Schlüsselkriterium für den Markterfolg ist die Wertschöpfung, die eine Zahnarztpraxis mit ihren Leistungen erzielt. Wie ist es damit bestellt? Benchmarking auf der Basis von Kennzahlen aus dem Bereich Honorar-Management und Mittelfluss schafft Klarheit. Als Referenz für die Kennzahlenvergleiche dienen die Durchschnittswerte der Branche. Liegt beispielsweise der durch-

### Der durchschnittliche Honorarnotenwert

ist eine von insgesamt 22 Vergleichspositionen für Benchmarking im Bereich Honorar-Management und Mittelfluss. Die Gegenüberstellungen vermitteln der Zahnarztpraxis wertvolle Hinweise auf ihre finanzielle Performance und ihre Wettbewerbsfähigkeit. Interessierte Praxen können die Benchmark anhand von sechs Positionen kostenlos testen.

### Wettbewerbsvorteil durch Profilierung

Ob sich eine Tiefpreispolitik auf die Dauer auszahlt, darf bezweifelt werden. Die Discount-Praxis muss sehr viel Umsatz machen, um ertragsmässig auf einen grünen Zweig zu kommen. Einen zunehmend schwereren Stand wird auch die Zahnarztpraxis haben, die es verpasst, sich ein eigenes, möglichst unverwechselbares Profil zu geben. Zum Beispiel, indem sie ihre Servicekompetenz ausbaut oder sich auf gewisse zahnmedizinische Nischen oder auf bestimmte Zielgruppen wie Kinder, Senioren oder Menschen mit Behinderung konzentriert.

schnittliche Honorarnotenwert der Praxis unter dem Branchendurchschnitt, führt sie mehrheitlich Kleinbehandlungen mit niedriger Wertschöpfung durch. Diese Situation ist kaum befriedigend. Es empfiehlt sich, eine Korrektur der Positionierung vorzunehmen und den Anteil von anspruchsvolleren zahnmedizinischen Behandlungen auszubauen. [DT](#)

### Zahnärztekasse AG

Tel.: +41 43 477 66 52  
www.zakag.ch/benchmarks





Ihre Wahl für professionelle Obturations- und Reparaturtherapien

Game Changer.  
Lösung für einfache, präzise und vorhersagbare MTA-Platzierung.



FREE « MAP » WORKSHOPS  
SPONSORED BY  FTCDENTAL  
WWW.FTCDENTAL.CH

- KLINISCHER EINSATZ UND ANWENDUNG VON MTA -

4x 1 Stunde - begrenzte Teilnehmer - JETZT ANMELDEN  
022 776 57 68 oder [MARKETING@FTCDENTAL.CH](mailto:MARKETING@FTCDENTAL.CH)



Dr. med. dent. Lucia Katharina Zaugg  
Universität Basel, Schweiz

Workshops:  
31/5 um 12:45 und 15:45 Uhr  
01/6 um 12:45 und 15:45 Uhr

dentalbern.ch

BESUCHEN SIE UNS AM STAND 3.0 | D350 & TREFFEN SIE DIE EXPERTIN!

31.5-2.6.2018



[dentalbern.ch](http://dentalbern.ch)

Jetzt Besucher-Tickets bestellen!



31.5.–2.6.2018

Es tut sich was!  
Die neue dentalbern:  
frisches Konzept – mit  
mehr Besuchernähe.



Wer hinget,  
weiss mehr!