

In der Endodontie spielt neben fachlicher Expertise auch anwenderfreundliches und verlässliches Equipment eine wichtige Rolle. Dementsprechend vielfältig ist die Auswahl im Markt – von günstigen Angeboten bis hin zu Premiumprodukten. Das Unternehmen VDW orientiert sich als Partner für die Endodontie an den Bedürfnissen der Zahnärzte und bietet ein ganzheitliches Konzept aus einer Hand, von der Wurzelkanalaufbereitung, -spülung und -füllung bis zu passenden Wurzelstiften für die postendodontische Versorgung. Getreu dem Versprechen „Endo Easy Efficient“ unterstützt VDW Zahnärzte darin, Wurzelkanalbehandlungen einfach, effizient und erfolgreich in den Praxisalltag zu integrieren.



Einer für alles – Endodontie einfach und effizient gestalten



Wurzelkanalbehandlung mit VDW-Produkten.

Um dem Wunsch von Patienten nach einem langfristigen Zahnerhalt entsprechen zu können, entwickelt sich die Endodontie ständig weiter. Zunehmend platzieren Dentalhersteller punktuell Einzelangebote, und das sowohl im Premium- als auch im rein preisorientierten Segment. Diesen Ansatz hat VDW in der Vergangenheit nicht verfolgt. Als erfahrener Endo-Partner bietet das Unternehmen ein ganzheitliches System von hoher Qualität und den notwendigen, umfassenden und persönlichen Service. Im Fokus des Versprechens „Endo Easy Efficient“ steht dabei der Praxisnutzen und ein ganzheitlicher Ansatz für vereinfachte, individuelle Arbeitsabläufe, Sicherheit in der Anwendung, überzeugende Wirtschaftlichkeit und langfristigen Behandlungserfolg.

RECIPROC® – Motor und Feile bilden eine Einheit

Ein Schlüssel zum Erfolg sind ineinandergreifende Produkte und Services: Die RECIPROC®-Feilen mit ihrer reziproken Bewegung erlauben z. B., einen Wurzelkanal mit nur einem Instrument aufzubereiten, dank einem validierten Zusammenspiel von Feile und Motor. „Viele Hersteller bieten entweder Feilen oder Motoren an. Bei uns werden die Einzelkomponenten in der Entwicklung immer als Teil des Gesamtkonzeptes gedacht. Das erleichtert die Anwendung und sorgt für exzellente Ergebnisse für den Zahnarzt und Patienten“, sagt Marketing Director Martin Karle. Umfangreiche Service- und Fortbildungsangebote runden das Angebot ab. In den VDW-Kursen können Zahnärzte

zudem theoretische Grundlagen und praktische Fertigkeiten erlernen, um die Produkte im Praxisalltag optimal anzuwenden. 2017 profitierten in Deutschland, Österreich und der Schweiz mehr als 3.000 Teilnehmer in über 160 Kursen vom Know-how der Referenten.

Die konsequente Fokussierung auf die Entwicklung neuer Produkte ist bei VDW nicht nur Tradition, sondern entscheidender Erfolgsfaktor für die Zukunft. Ziel ist, die Behandlungsqualität weiter zu steigern und Arbeitsabläufe zu erleichtern.

Kontakt

VDW GmbH

Bayerwaldstraße 15
81737 München
info@vdw-dental.com
www.vdw-dental.com