

Personalie

Dieter Seemann verstärkt BLUE SAFETY



BLUE SAFETY verzeichnet einen prominenten Zugang in der Führungsetage. Mit Dieter Seemann unterstützt zukünftig ein vielseitig erfahrener Manager die Geschicke der Münsteraner Hygienespezialisten und baut das Medizintechnologie-Unternehmen für den multinationalen Markt auf.

Seit August verstärkt Dieter Seemann das junge Team von BLUE SAFETY als dentalerfahrener Manager. Der Industriekaufmann und diplomierte Betriebswirt ADG blickt auf eine Industriezeit bei Degussa (dort war er bis 1990 Verkaufsstellenleiter Düsseldorf und Essen) sowie weitreichende Handlungserfahrungen zurück (Geschäftsführender Vorstand der MABEGE eG., bis 2014). Zuletzt begleitete Seemann als Mitglied der Geschäftsleitung und verantwortlicher Marketingleiter die Neuausrichtung der ZA Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft AG, Düsseldorf – maßgeblich mit. Bei BLUE SAFETY wird er ab sofort in Funktion des Verkaufsleiters und als Mitglied der Geschäftsleitung helfen, das Unternehmen auch international weiterzuentwickeln sowie in Zusammenarbeit mit Handel und Industrie die Marktdurchdringung weiter zu erhöhen. Ein Ziel, auf das sich Seemann freut: „BLUE SAFETY verfügt über enormes Wachstumspotenzial, das sich in zahlreichen Visionen, innovativer Forschung und Entwicklung sowie ideenreichem Marketing zeigt.“

BLUE SAFETY ist ein hoch spezialisiertes Medizintechnologie-Unternehmen und kümmert sich insbesondere um das rechtssichere Wassermanagement in Zahnarztpraxen. Die ganzheitlichen Konzepte umfassen neben der Beratung auch die Installation der am Standort Münster produzierten SAFEWATER-Anlagen sowie die kontinuierliche technische Begleitung einschließlich der DIN-konformen Wasserprobenahmen.



Infos zum Unternehmen

BLUE SAFETY GmbH
Tel.: 00800 88552288
www.bluesafety.com

Preisvergleichsplattform

AERA erweitert Produktsortiment

Schneller Preisvergleich und bequemer Einkauf: Bereits seit Jahren bietet AERA-Online für Zahnarztpraxen und Dentallabore ein breites Angebotspektrum. Bislang konnten auf der Bestellplattform vor allem Verbrauchsmaterialien zu günstigen Preisen erworben werden – nun hat der Plattformbetreiber das Sortiment um zwei neue Produktgruppen erweitert.



Zum einen wurde das Sortiment an Praxisbekleidung um mehrere Tausend Angebote verschiedener Anbieter ergänzt. Neben den für die meisten Praxen üblichen Modellen steht bei den Shirts jetzt eine große Auswahl mit zusätzlichen Farben zur Verfügung. Zum andern können über AERA-Online auch ausgewählte



Büromaterialien wie Tonerpatronen, Druckertinte und Papier bestellt werden. Dabei wurde vorab eine sorgfältige Produktauswahl getroffen und ausschließlich Produkte aufgenommen, die für Zahnarztpraxen und -labore relevant sind. „Wir legen besonderen Wert auf eine nachvollziehbare und für den Nutzer einfach zu handhabende Sortimentsstruktur“, so Alexander Stolte, bei AERA als Leiter der Produktpflege für die Datenqualität verantwortlich. „Daher stehen wir mit den Lieferanten in engem Austausch, damit sie uns spezifische Sortimente zur Verfügung stellen können.“ Büromaterialien finden AERA-Nutzer in der Rubrik Verwaltungsmaterial/allgemeiner Bürobedarf oder durch direkte Eingabe eines Suchbegriffs wie z.B. „Toner“. Praxisbekleidung ist durch Eingabe eines Suchbegriffs wie beispielsweise „Lady-Poloshirt lavendel“ oder als Übersicht in der Rubrik „Arbeitskleidung/Praxisbekleidung“ auffindbar.

AERA EDV-Programm GmbH
Tel.: 07042 37022 • www.aera-online.de

Gebührenrecht

Externer Abrechnungsservice unterstützt Praxen



Viele Praxisinhaber haben folgende Situation sicher schon einmal erlebt: Eine Abrechnungskraft ist im Urlaub, eine weitere fällt durch Krankheit aus, und das auch noch zu Spitzenzeiten. So geht wertvolle Zeit verloren, die eigentlich für die Behandlung und

Betreuung der Patienten benötigt wird. Was tun? Ganz einfach: BFS-Clever. Der Abrechnungsdienstleister BFS bietet Praxen kompetente Unterstützung durch externe Abrechnungsmitarbeiter, die ihre Abrechnung vollständig oder in Teilbereichen überneh-

men. Die Spezialisten für Gebührenrecht verfügen über jahrelange Erfahrung in der Abrechnung zahnärztlicher und kieferorthopädischer Leistungen und unterstützen Praxen datenschutzkonform und kompetent. Dabei behalten Sie zu jeder Zeit die volle Kontrolle über sämtliche Vorgänge und geben weder Ihre Patientendaten noch Ihre Abrechnungen aus der Hand. Die externen Fachkräfte unterstützen Sie passgenau da, wo es gerade notwendig ist. Der Leistungsumfang kann dabei individuell festgelegt werden und beispielsweise folgende Aufgaben umfassen: Erstellung von GOZ-Rechnungen, BEMA-Abrechnungen und Heil- und Kostenplänen, Kontrolle der Leistungseingaben und Schulung des Praxisteam.

BFS health finance GmbH
Tel.: 0231 945362-800
www.meinebfs.de

Urlaubstelefonie

Ständige Erreichbarkeit auch während Praxisurlaub

Sommerzeit ist Reisezeit und bedeutet für viele Praxen, dass das gesamte Praxisteam außer Haus und die Praxis geschlossen ist. Und dennoch klingelt das Telefon. Was aber, wenn Patienten nicht wie sonst üblich von einem Anrufbeantworter, sondern einer realen Damenstimme begrüßt werden? Was, wenn diese Dame eine zahnmedizinische Ausbildung vorweisen kann und gleichzeitig den Praxiskalender auf dem neuesten Stand hält? So, dass die Praxis direkt nach der

Urlaubspause durchstarten kann, als hätte es keine Auszeit gegeben. Das geht? Ja, das geht! Die Urlaubstelefonie der Firma Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf GmbH (kurz RD) ist eine von vielen Dienstleistungen, die das Unternehmen mit über 25 Jahren Erfahrung im Bereich Ärztelefonie bietet. Kollegen, die bereits RD-Kunden sind, berichten, dass der erste Tag nach dem Urlaub nicht mehr so hektisch ist wie früher ohne die RD. Viele RD-Kunden nutzen den Service auch nach der Urlaubszeit im Alltag weiter, da sie dadurch einen Vorteil für den täglichen Praxisablauf sehen, den sie nicht mehr missen möchten. Je nach gewähltem Service ist es sogar möglich, dass Anrufe montags bis freitags in der Zeit von 7 bis 22 Uhr sowie samstags von 9 bis 14 Uhr angenommen werden. Durch diese Erreichbarkeit ermöglichen Praxen ihren Patienten ein weiteres Service-Plus.

Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf GmbH (RD GmbH)
Tel.: 0211 69938502
www.rd-servicecenter.de



RD
REZEPTIONSDIENSTE
FÜR ÄRZTE NACH BEDARF

© S_L/Shutterstock.com

ANZEIGE

 **MediEcho**

**BEWERTUNGSMARKETING
FÜR ÄRZTE UND KLINIKEN**



**BEWERTUNGEN
LÖSCHEN?**

Erfolgsaussichten einer Löschung kostenfrei prüfen lassen unter:

medi-echo.de/check oder
Tel.: 06103 502 7117

Social Media

Instagram boomt: W&H launcht eigenen Account

W&H hat die Chancen der Zeit erkannt: Mit einem innovativen und zeitgeistigen Konzept lanciert der Dentalspezialist seit Frühjahr 2018 einen eigenen Instagram-Kanal und will so die Kundenverbindungen in die Zahnarztpraxen vertiefen. Denn immer mehr Zahnärzte und ihre Praxisteams nutzen soziale Medien, um Neukunden anzusprechen und Vertrauen aufzubauen. Das zeigt die Nutzung des Hashtags #dentist mit mehr als drei Millionen Beiträgen.

Als dentaler Lösungsanbieter möchte W&H diese Aktivitäten für sich nutzbar machen und Zahnärzte sowie das gesamte Praxisteam nun auch über @whdentalwerk auf Instagram erreichen. Damit soll die Bekanntheit der Marke vor allem bei einer jüngeren Zielgruppe gesteigert werden. Instagram ist dabei Teil einer crossmedialen Kampagne und ergänzt so den bisherigen Social-Media-Mix aus Facebook, YouTube, LinkedIn sowie dem hauseigenen W&H Video-Channel. Hashtags wie #whdentalwerk, #whdental oder #patient2fan sollen für mehr Interaktion sorgen und die Nutzer automatisch in W&H Kampagnen mit einbinden.



W&H Deutschland GmbH
Tel.: 08682 8967-0 • www.wh.com
Infos zum Unternehmen

Fachmesseauftritt

ULTRADENT belohnt Fachinteresse



Bei der regionalen Fachdental Südwest/id infotage dental Stuttgart hat sich die ganze Praxis Jähmig aus Offenburg in 2017 informiert und dabei auch an dem ULTRADENT-Gewinnspiel teilgenommen. Der Lohn dafür: Das Team kann sich über den Hauptgewinn freuen. Dabei zeigt sich wieder einmal, dass sich ein Besuch der Fachmessen lohnt. ULTRADENT, die Dentalmanufaktur aus Brunenthal bei München, hat auf den id-Messen neue Premium-Behandlungseinheiten präsentiert. Der Gewinn war passend ausgewählt – Frau Andrea Jähmig konnte ein iPad, das genau so faszinierend und sicher funktioniert, in Empfang nehmen.

Ein Besuch der id infotage dental lohnt sich auch im Herbst 2018 wieder, um das Besondere zu erleben: Die neue E-matic Behandlungseinheit basiert auf der erfolgreichen Premium-Behandlungseinheit U6000 – das sorgt auch bei diesem Modell für hohe Zuverlässigkeit und Funktionalität. Komfort für Bedienung, Behandlung und Patient gibt es hier in Serie und die pneumatische Parallelverschiebung des Zahnarztgerätes. Lautlos und mit sanfter Kraft schiebt ein Druckluftzylinder das in einer Gleitbahn geführte Zahnarztgerät in jede gewünschte Position. Nach der Sitzung fährt das Gerät automatisch in die Endposition und sorgt für einen ungehinderten und raschen Ausstieg.

Ein weiterer Grund, ULTRADENT auf den Fachmessen zu besuchen: Die Teilnahme am ULTRADENT-Gewinnspiel!



Infos zum Unternehmen

**ULTRADENT Dental-Medizinische
Geräte GmbH & Co. KG**
Tel.: 089 420992-70
www.ultradent.de



Gelassenheit inklusive

Das Endo-
System

Verlassen Sie sich auf uns. Schon seit 1869 widmen wir uns der Endodontie mit dem höchsten Ziel, dass Sie und Ihre Patienten zufrieden sind. Deshalb verfolgen wir einen ganzheitlichen Ansatz: Perfekt aufeinander abgestimmte Produkte treffen auf klinische Ausbildung, kombiniert mit exzellentem Kundenservice. Für einfache und effiziente Endo-Behandlungen – jetzt und in Zukunft. Gehen Sie keine Kompromisse ein: **Entscheiden Sie sich für das VDW Endo-System – mit Gelassenheit inklusive.**