

Der Fachhandel möchte Sie begeistern!

DZ today fragte bei Dentalfachhändlern nach, womit sie die Messebesucher begeistern wollen, was sie von der Messe erwarten und welche speziellen Tipps die Depots für die id infotage dental Dortmund 2018 haben. Hier die Depot-Statements.

Anton Gerl

Stand: E18

GERL. DENTAL

Überzeugen Sie sich von den Neuerungen der Branche und lassen Sie sich die Produkt-Highlights 2018 persönlich von uns an unserem Messestand demonstrieren. Wir bieten mit über 100.000 Produkten rund um Praxis & Labor eines der umfangreichsten Sortimente im Markt.

Neben diesem umfassenden Produktportfolio unterstützen wir Sie darüber hinaus bei aktuellen Herausforderungen zur Bewältigung des

Praxisalltags. Seit dem 25. Mai 2018 greift die neue EU-Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO). GERL.Dental bietet Ihnen umfassende Möglichkeiten in Form von Seminaren und Trainings, um Sie beim Thema Datenschutz schnellstmöglich und unbürokratisch zu unterstützen. Bei uns erfahren Sie mehr über die gesetzlichen Anforderungen und Möglichkeiten zur Umsetzung. Von der Anleitung zur Selbstorganisation durch unsere Spezialisten, über die Einführung eines Datenschutzmanagementsystems bis hin zur Bestellung eines externen Datenschutzbeauftragten - wir haben Spezialisten im Bereich EU-DSGVO und BDSG ausbilden lassen und können für Sie tätig werden.

Auch das von der Bundesregierung beschlossene E-Health-Gesetz für sichere digitale Kommunikation und Anwendungen im Gesundheitswesen beschäftigt Praxen im Jahr 2018. Die Basis, um eine digitale Infrastruktur auf höchstem Sicherheitsniveau im Gesundheitswesen zu schaffen, gestaltet sich komplex. Der Anschluss an die Telematikinfrastruktur (TI) soll bis zum Jahresende abgeschlossen sein.

Als kompetenter Partner ist GERL.Dental seit Juni 2018 lieferfähig. Sprechen Sie uns an, wir können aktuell im 3. Quartal noch kostendeckend liefern. Wir freuen uns auf Ihren Besuch. Weitere Informationen unter www.gerl-dental.de und www.gerl-shop.de

NWD Gruppe

Stand: A46

Expertenberatung von Anfang an: Wer in der Angebotsvielfalt einer Dentalmesse den Überblick behalten und seine Zeit vor Ort bestmöglich nutzen will, wendet sich am besten an die Experten der NWD Gruppe. Die Spezialisten bieten Interessierten eine kompetente Beratung und stellen den direkten Kontakt mit den Herstellern her. Der Messestand der NWD Gruppe dient dabei als Treff- und Ausgangspunkt für die individuelle Beratung und gemeinsame, gezielte Erkundung der Messe.

Am Messestand der NWD Gruppe erhalten Besucher - neben attraktiven Messeangeboten sowie kleinen Snacks und Erfrischungsgetränken - neue Ideen und Impulse: Die IT-Experten bieten Lösungen für die

topaktuellen Themen Datenschutz und Datensicherheit an und zeigen, wie Sie Ihr IT-Netzwerk direkt absichern und sich vor Cyberangriffen schützen können.



Alle aktuellen gesetzlichen Hygienevorgaben für Praxen und Labore - insbesondere die umfangreichen Änderungen der MPBetreibV - erfüllt die MPG-Verwaltungssoftware my.MPG. So sind Sie immer auf dem aktuellen Stand und rechtssicher. Perfekt organisiert ist man mit my.WaWi: Mit dem Warenwirt-

schaftssystem meistern Praxen und Labore ihren Alltag in Sekunden: einfach, schnell, sicher und intuitiv bedienbar. Testen Sie beide Software-Lösungen am NWD Stand und überzeugen Sie sich davon, wie sie Ihren Alltag erleichtern. So sind Sie auf der Herbstmesse bestens informiert.

Produkte für Praxis und Labor zum besonders günstigen Preis präsentiert ORBIS Dental, die NWD Eigenmarke: Die Fachberater vor Ort präsentieren Einmalartikel, Füllungsmaterialien, Desinfektion, Prophylaxe, Abformung, Instrumente, Polierer, Gipse und jede Menge Neuprodukte. Kommen Sie zum Messestand und überzeugen Sie sich von der hervorragenden ORBIS-Qualität zum attraktiven Preis.

Pluradent

Stand: C32, C42

Das Handels- und Dienstleistungsunternehmen Pluradent präsentiert auf den Herbstmessen seine umfassenden Dental-Lösungen für Praxis und Labor.

Im Pluradent Designstudio auf dem Stand bieten wir virtuelle 360°-Rundgänge, Beratung zum Praxis-Re-launch sowie eine individuelle Stilberatung. Die Besucher können sich von unterschiedlichen Bildwelten in-

spirieren lassen und finden heraus, welcher Einrichtungsstil zu ihrer Persönlichkeit und ihrer Praxis/ihrer Labor passt.

Neu ist das Programm „Pluradent Plus“, mit dem sich Praxisinhaber einen bevorzugten Zugriff auf technische Services sichern können. Zudem genießen alle Mitglieder eine persönliche und individuelle Beratung, einen Vorsprung an Informationen sowie exklusive Gutscheine, Rabatte und Aktionsangebote.

Mit dem Existenzgründungsprogramm der Pluradent begleiten unsere speziell ausgebildeten Coaches Zahnärzte von der ersten Orientierung bis hin zur Praxiseröffnung und darüber hinaus - strukturiert, modular, individuell, Schritt für Schritt.

Besucher am Pluradent Stand erfahren, wie die persönlichen Ansprechpartner bei der individuellen Entwicklung einer ganzheitlichen Praxis-hygiene unterstützen können. Darüber hinaus beraten die Spezialisten vor Ort zum offenen dentalen Workflow und den Vorteilen des Pluradent Partnerprogramms für das Labor.

Höchste Qualität zu einem sehr guten Preis - diesem Anspruch müssen Produkte gerecht werden, um das Label Qualitätsmarke PluLine zu tragen. Pluradent bietet eine große Auswahl seines umfassenden Eigenmarkensortiments zum Ausprobieren an.

Nutzen Sie im persönlichen Messgespräch unsere jahrelange Erfahrung. Wir freuen uns auf Ihren Besuch! Mehr Informationen am Stand oder unter www.pluradent.de



Henry Schein

Stand: C06

Speziell in einem Jahr ohne IDS bietet Ihnen die Messe im Herbst eine hervorragende Gelegenheit, um Informationen einmal ganz losgelöst vom Alltag zu erleben. Das Team von Henry Schein aus Fachberatern und Spezialisten steht bereit, um Ihre Fragen ausführlich zu beantworten und Ihnen verschiedene praxismögliche Lösungsansätze aufzuzeigen. Eine Stärke unserer erfahrenen Fachberater und Spezialisten ist es, die heutigen Marktmöglichkeiten auf die konkreten Bedingungen Ihrer Praxis oder Ihres Labors vor Ort zu übertragen.



Die Umsetzung der Telematikinfrastruktur gibt Praxisinhabern in diesem Jahr einen zusätzlichen Impuls, sich mit notwendigen und sinnvollen Schritten der Vernetzung zu beschäftigen. Gerade die Digitalisierung von Praxis- und Laborabläufen

sowie die Vernetzung verschiedenster Geräte und Systeme sind seit Langem Fokusthema von Henry Schein. Die Spezialisten von ConnectDental beraten während der Messe über die sinnvolle Integration digitaler Bausteine. Herstellerübergreifend und fachlich fundiert zeigt das Unternehmen den Status quo und aktuelle Trends, ohne den Praxisbezug zu verlieren. Das Team am Stand informiert umfassend und liefert für jedes Anliegen maßgeschneiderte Lösungen, angefangen bei der Praxisplanung, über Hygiene- und Validierungsprozesse oder den Technischen Dienst bis hin zu Leasing- und Finanzierungsangeboten.

Der Stand von Henry Schein ist wie auf jeder Messe ein beliebter Anlaufpunkt für das gesamte Praxis- und Laborteam. Neben der fachlichen Beratung bleibt genügend Raum für eine kleine Erfrischung und den kollegialen Austausch.

Kohlschein Dental

Stand: A12



Als inhabergeführtes Dental-Depot möchten wir wieder mit Zahnärztinnen und Zahnärzten aus der Region in Kontakt treten. Wir möchten Sie persönlich, individuell und partnerschaftlich beraten. Auch unsere Geschäftsführer stehen Ihnen hierfür immer persönlich zur Verfügung, denn das macht Kommunikation auf Augenhöhe aus.

Unabhängige Beratung und absolute Preistransparenz sind unsere Leitmotive beim Verkauf von Produkten und unseren Dienstleistungen. So finden Sie zum Beispiel die

Preise der wichtigsten auf dem Dentalmarkt befindlichen Geräte und Einrichtungsgegenstände tagesaktuell auf unserer Homepage unter www.kdm-online.de

In diesem Jahr haben wir uns entschlossen, Ihnen die aktuelle KaVo ESTETICA E50 Behandlungseinheit auf unserem Stand zu präsentieren und zu demonstrieren. Wir möchten Sie gern hiermit zu einer „Probefahrt“ auf unseren Messestand einladen. Besonders im Fokus sind weiterhin die Morita-Röntgensysteme, die für viele Ihrer Kolleginnen und Kollegen die Referenzgeräte auf dem Markt sind. Die Geschwindigkeit, Auflösung und Brillanz der Röntgenaufnahmen sucht ihresgleichen. Wir freuen uns, Sie auf unserem Messestand begrüßen zu dürfen.

SHR dent concept

Stand: E48



SHR dent concept - das Dental-Depot mit Experten - für die Einrichtung und Umgestaltung von Praxen bis zur Praxisklinik, von der Standortsuche, über die erste Idee bis zum reibungslosen Praxisbetrieb. Mit jahrelanger Erfahrung berät das Unternehmen punktgenau. SHR kennt die Abläufe im täglichen Praxisbetrieb und richtet seine Architekturkonzepte genau darauf aus. Dabei wird auf individuelles Design genauso Wert gelegt wie auf praktischen Nutzen, ergonomische Aufteilung und das verfügbare Budget. Ein Zahnarzt mit modernen, funktionierenden Praxisräumen setzt sich positiv von seinen Mitbewerbern

ab. Langjährige Partnerschaften mit Zahnärzten, Zahnkliniken, Kieferorthopäden, MKG-Praxen und Dentallaboren sind beste Referenzen.

SHR steht für Full-Service: Auch nach Fertigstellung der Praxisräume betreut SHR dent concept Kunden bedarfsgerecht weiter und bietet alles, was eine Zahnarztpraxis benötigt: Technikerservice, Recallservice, 24-Stunden-Hotline, Beratung bei Neuanschaffung sowie schnelle und unkomplizierte Lieferung benötigter Verbrauchsmaterialien. In allen Bereichen ist SHR dent concept zuverlässiger Partner für einen reibungslos funktionierenden Praxisbetrieb.

Inspiziert? Fordern Sie uns heraus! Besuchen Sie uns auf der id infotage dental Dortmund am Stand E48!

GLANZPARADE



Die Polierpasten von Lunos® für einen glänzenden Auftritt. Für jeden Patienten das passende Produkt: Vom schonenden Entfernen von Verfärbungen oder Plaque bis hin zur Politur von besonders empfindlichen Oberflächen. Ob mit oder ohne Fluorid und Aromen. Lunos® Polierpasten sparen Zeit und sind gleichzeitig substanzschonend und gründlich. Für noch mehr Glanz. [Mehr unter www.lunos-dental.com](http://www.lunos-dental.com)