

Personalie

## Wiebke Volkmann neue zweite Geschäftsführerin von hypo-A

Wiebke und Irmtraut Volkmann,  
Geschäftsführerinnen von hypo-A.



Im Rahmen des 19. Lübecker hoT-Workshops wurde am 1. Dezember 2018 bekannt gegeben, dass Wiebke Volkmann am 15. November 2018 bei der hypo-A GmbH als zweite Geschäftsführerin bestellt wurde. Sie ist die Tochter von Peter-Hansen Volkmann, dem Inhaber und medizinischen Leiter von hypo-A sowie Arzt für Naturheilkunde und Sportmedizin, und Irmtraut Volkmann, Geschäftsführerin von hypo-A. Das Familienunternehmen produziert seit 1998 hypoallergene Orthomolekularia. Wiebke Volkmann hat klare Pläne für hypo-A: „Ich möchte den Bereich Bildung intensivieren. Natürlich bleibt der Fokus auf den Produkten, aber mein Ziel ist es, die Aufklärung voranzutreiben, auch bei Endverbrauchern. Gerade was die Ernährung angeht, sollten Menschen die Möglichkeit haben, den Zusammenhang zwischen Umwelt und Gesundheit zu verstehen: Nur eine gesunde Natur ermöglicht uns eine gesunde Ernährung – und die ist die Basis unserer eigenen Gesundheit. Je mehr Men-

schen das verstehen, desto größer ist die Chance, dass sich wirklich etwas bewegt.“ Die Orthomolekularia von hypo-A und die hypoallergene orthomolekulare Therapie hoT sind bei medizinischen Experten und Spezialisten angrenzender Disziplinen anerkannt. Und in Zukunft wird das, so Wiebke Volkmann, noch ausgebaut: „Ich freue mich, hypo-A weiter nach vorne zu bringen.“



Infos zum Unternehmen

**hypo-A GmbH**  
Tel.: 0451 3072121  
[www.hypo-a.de](http://www.hypo-a.de)

Firmenbestehen

## Stoma/Storz am Mark: 100 Jahre aus Leidenschaft für Perfektion

Im Jahre 1919 entschloss sich Walter Storz in Tuttlingen, die Firma „Walter Storz am Markt“ für den Vertrieb von Dentalinstrumenten zu gründen. Damit legte er den Grundstein für die heute international bekannte Marke stoma®. In den 1930er-Jahren mit dem Fahrrad und in den 1950ern mit dem VW-Bus unterwegs, fuhr Walter Storz zu den ansässigen Zahnärzten, beriet sie und verkaufte seine Instrumente. Bereits damals wurde Direktvertrieb und persönliche Beratung groß geschrieben. 1934 konnte das erste Patent angemeldet und die eigene Fabrikation aufgebaut werden. 1958 übergab der Firmengründer seinen Pioniergeist an seinen Sohn Siegmund. Dieser führte viele neue Produkte ein und erfand 1972 die Teflonscheibe für Zahnzangen, die heute weltweit von vielen Unternehmen eingesetzt wird. Aufgrund des stetig steigenden Wachstums bezog Stoma 1973 ihr neues Betriebsgebäude in Emmingen-Liptingen, welches in 1991 nochmal erweitert wurde. Im Jahre 2000 stieg Gründerenkelin Tina Storz-Mazzeo in die Geschäftsführung ein. Unter ihrer Führung wurde, unter anderem mit der Gründung der Stoma Academy, die instrumentelle Unterstützung und Organisation praktischer Kurse intensiviert. Heute genießen die qualitativ hochwertigen stoma®-Produkte einen weltweit ausgezeichneten Ruf in der Dentalbranche. Das kleinstädtische vollstufige Familienunternehmen gehört zu den marktführenden Herstellern von Dentalinstrumenten. Trotz der stetig steigenden Anforderungen an Medizinprodukte ist Stoma gut vorbereitet für die Zukunft.



**Storz am Mark GmbH/Stoma Dentalsysteme GmbH & Co KG**  
Tel.: 07465 9260-44 • [www.stoma.de](http://www.stoma.de)

Gesellschafterwechsel

## Health AG plant Eintritt in BAWAG Group

Die Health AG (EOS Health Honorarmanagement AG) bekommt einen neuen, finanzstarken Gesellschafter: Die BAWAG Group AG, eine börsennotierte Bankengruppe aus Österreich, die sich durch einen klaren Wachstumskurs auszeichnet. Mit der vollen Unterstützung

den, wie bisher, unter dem Markendach der Health AG gebündelt. Hinzukommen werden neue, innovative Finanzdienstleistungen, die zusammen mit der BAWAG Group sukzessive entwickelt werden. Anlässlich der IDS lädt das Unternehmen seine Kunden und



Der Vorstand der Health AG:  
Jens Törper (l.) und Uwe Schäfer

Co-Evolutions-Partner sowie interessierte Messebesucher auf das am Rhein liegende Hotelschiff, die MS Leonora, ein, um in persönlicher Atmosphäre alle Fragen über den neuen Gesellschafter zu beantworten und wird dieses Get-together nutzen, um über neue, innovative Dienstleistungsseiten zu diskutieren.

Für das Softwareangebot der Schwestergesellschaft EOS Health IT-Concept GmbH wird von der EOS Gruppe ein neuer Investor gesucht. Erste Gespräche mit potenziellen Investoren werden bereits geführt, sodass auch dieser Gesellschafterwechsel in den nächsten Monaten abgeschlossen sein wird. Die Health AG strebt an, die bestehende Vertriebskooperation für das Softwareangebot mit dem neuen Gesellschafter zu verlängern.

der BAWAG Group wird die Health AG weiterhin als eigenständige Marke und starkes Unternehmen ein Innovationstreiber im deutschen Gesundheitsmarkt bleiben. Das Ziel ist es, auch künftig die betriebswirtschaftliche Organisation von Arztpraxen zu vereinfachen und Zahnärzte mit intelligenten digitalen Angeboten beim Aufbau ihrer Smart-Praxis zu unterstützen. Dazu wird das Angebotsportfolio neu geordnet: Factoring, Abrechnungsservices und digitale Services wer-

---

### EOS Health Honorarmanagement AG

Tel.: 040 524709-149  
[www.healthag.de](http://www.healthag.de)

Terminmanagement

## Entlastung, Neupatienten und weniger Terminausfälle mit einem System

Zahnarztpraxen sind mit einer Vielzahl täglicher Herausforderungen konfrontiert. Notfälle, Spontanbesuche und Personalausfälle führen zu Stress bei Arzt, ZFA und Patient. Zudem verschlingen Koordinationsaufwände, ausgelöst durch Terminausfälle, -verschiebungen und -nachfragen, wertvolle Zeit im Praxisablauf.

Eine leistungsfähige Lösung für diese Herausforderungen ist der digitale Terminmanagementservice von Doctolib, der eine Unterstützung im Arbeitsalltag verschafft und gleichzeitig Kosten senkt, Abläufe und Kommunikation optimiert. Die Grundlage ist ein Onlineterminbuchungssystem. Hierbei wird definiert, wann und unter welchen Bedingungen Patienten Termine buchen können. Diese brauchen nicht von der Praxis bestätigt werden, sondern landen im ange-



bundenen Kalender, was das Team erheblich entlastet. Standardmäßig werden alle Patienten an ihren Termin erinnert und haben die Möglichkeit, über einen eher freigeordneten Termin informiert zu werden.

Dadurch werden Terminausfälle deutlich reduziert. Die Onlinebuchungen der Patienten erfolgen über die Webseite des Arztes oder über die zum Service gehörende Onlineplattform **doctolib.de**, die effizient bei der Neupatientengewinnung unterstützt. Für Arzt und Patient gibt es eine App, über die Termine auch von unterwegs koordiniert werden können.

### Hinweis zur IDS 2019:

Doctolib ist in Halle 11.3, am Stand L020 zu finden.

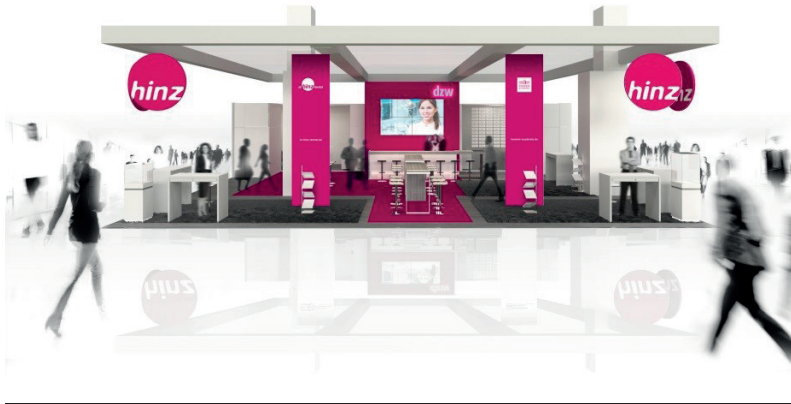
---

### Doctolib GmbH

Tel.: 089 20702884  
[info.doctolib.de](http://info.doctolib.de)  
[www.doctolib.de](http://www.doctolib.de)

Relaunch

## Die Dr. Hinz Unternehmen mit neuem Corporate Design



Die IDS 2019 ist ein idealer Zeitpunkt für den umfassenden Markenrelaunch der Dr. Hinz Unternehmen, der Dr. Hinz Dental GmbH & Co. KG, der renommierten Haranni Academie und der Wochenzeitung des Dentalmarktes, der *DZW*.

Schon am Eingang der Messehallen werden Besucher auf eine Premiere stoßen: Die druckfrische *DZW daily* informiert tagesgenau über die Topnews der Branche. Auch eine komplett farbcodierte Rolltreppe springt

ins Auge: Die Haranni Academie präsentiert ihren brandneuen Praxismanager-Lehrgang inklusive IHK-Zertifikat für aufstrebende Absolventen.

Zudem stellt die Dr. Hinz Dental-Vertriebsgesellschaft eine neuartige Pflegeproduktserie für Menschen mit Handycap vor. Mit dem konfektionierten Anti-Schnarch-Gerät FRIEDENSSTIFTER steht für Zahnärzte und Kieferorthopäden ein ideales Einstiegssystem bereit, um so weiterführende, komple-

xere Versorgungen optimal vorzubereiten. Für Fachgespräche auf höchstem Niveau ist vorgesorgt: Praxisprofis und Produktmanager aus allen Sparten der Kieferorthopädie stehen mit Rat und Tat bereit. Zudem präsentiert ein überdimensionaler Videoscreen neue Episoden und Clips. Alle Neuheiten erleben Interessierte auf dem knapp 200 Quadratmeter großen Markenstand in der Halle 11.2, Stand N040.

**Tipp:** Falls Besucher sich individuell im Backofficebereich beraten lassen möchten, kann ein persönlicher Termin unter [info@dr-hinz-dental.de](mailto:info@dr-hinz-dental.de) vereinbart werden.

---

**Dr. Hinz Dental-Vertriebsgesellschaft  
mbH & Co. KG**

Tel.: 02323 593-420

[www.dr-hinz-dental.de](http://www.dr-hinz-dental.de)

Kooperation

## zahneins und Deutsche Bahn entwickeln mobile Zahnarztpraxis



Nach dem erfolgreichen Start des DB Medibus in der hausärztlichen Versorgung will die Deutsche Bahn ihr Angebot ausweiten. In einer gemeinsamen Absichtserklärung haben sich zahneins, die deutschlandweit zahnmedizinische Versorgungszentren in Städten und auf dem Land betreiben, und die DB darauf verständigt, einen Zahn-Medibus zu entwickeln. Dieser soll zunächst in Ostfriesland und Südbayern getestet werden.

Der Medibus wird wie eine zahnärztliche Praxis mit Behandlungsstühlen und der nötigen Technik ausgestattet. An Bord der mobilen Arztpraxis sollen ein Zahnarzt und zwei Medizinische Fachangestellte von zahneins für eine zahnärztliche Grundversorgung auf höchstem medizinischem Niveau verantwortlich sein. Der Betrieb des Busses wird von DB Regio sichergestellt. Ziel der Zusammenarbeit ist es, die wohnortnahe zahnmedizinische Versorgung in ländlichen und strukturschwachen Regionen zu verbessern. Die Deutsche Bahn und zahneins heißen Zahnärzte, zahnärztliche Körperschaften und Kommunen als weitere mögliche Partner willkommen, um gemeinschaftlich die seit 2006 anwachsenden Versorgungsdefizite vor allem auf dem Land auszugleichen. Dabei können Zahn-Medibusse auch von ärztlichen Netzwerken, Zahnmedizinischen Versorgungszentren, Kommunen und Krankenhäusern genutzt werden. Darüber hinaus eignen sich mobile Zahnarztpraxen auch für Gesundheitstage im betrieblichen Gesundheitsmanagement, Aktionen im öffentlichen Gesundheitsdienst sowie für die zahnärztliche Betreuung von Pflegeheimen.

---

**Quelle:** zahneins GmbH

## Wir vergolden Ihr Amalgam!

Nein, ein alchemistisches Patent haben wir nicht. Aber bei uns gibt es pro kg Amalgam bares Geld. Wie Sie das dann anlegen, das überlassen wir Ihnen ...



Bei Auftragserteilung bis 30.04.2019

**50% mehr Vergütung**

auf alle vergütungsfähige Abfälle

Kostenlose Abholung  
Rechtskonforme Entsorgung  
Automatische Vergütung

**Gussetti – die saubere Lösung für Amalgam.**



Roland Gussetti OHG  
Knopfzellen- u. Amalgamrecycling  
Allmending 18 · D - 75203 Königsbach-Stein

Tel. 07232 / 31331-0  
eMail: [recycling@gussetti.de](mailto:recycling@gussetti.de)

[www.gussetti.de](http://www.gussetti.de)



Video: Champions zur IDS 2019

Champions Future Center

## RB Leipzig meets Eintracht Frankfurt

Ein Pressegespräch der besonderen Art gab es am 14. Februar 2019 im Champions Future Center in Flohnheim/Rheinhausen. Neben den Schwerpunkten zur IDS von Champions-Implants ging es beim eingefleischten Eintracht Frankfurt-Fan Dr. Armin Nedjat natürlich auch um Fußball.

Die IDS wirft ihre Schatten voraus, und so nutzten wir verlagsseitig die Gelegenheit, den Zahnarzt und Inhaber von Champions-Implants, Dr. Armin Nedjat, im Future Center in Flohnheim zu besuchen.

Das Future Center, das jährlich von mehreren Hundert Zahnärztinnen und Zahnärzten im Rahmen des Champions-Implants Fortbildungsprogramms besucht wird, mutet zugleich wie eine Hall of Fame des Bundesliga-Fußballs an. In den Aufgängen zu den Schulungsräumen hängen in Bilderrahmen die Trikots zahlreicher Bundesligacups mit den Unterschriften der Spieler. Es gibt eine Vitrine mit dem Goldenen Fußballschuh der UEFA, mit dem unter anderem Ronaldo und Messi geehrt wurden. Armin Nedjat bekam ihn von Uwe Seeler überreicht. Von uns bekam Armin Nedjat jetzt ein RB Leipzig-Trikot mit den Unterschriften von Sportdirektor und Trainer Ralf Rangnick sowie den Stars des Bundesliga-Newcomers. Zum Glück war Frankfurt am Wochenende zuvor mit einem 0:0 bei den Roten Bullen in Leipzig nicht unter die Räder gekommen, was der Stimmung zusätzlich dienlich war. Aber im Kern ging es dann um Champions-Implants und natürlich die IDS 2019. Der Champions-Stand in Halle 4.1 wird wieder gekennzeichnet sein durch eine große Video-Wall sowie zwei überdimensionale Modelle des BioWin! Keramikimplantats sowie des (R)Evolution-Implantats. Laut Dr. Nedjat versteht sich Champions-Implants als ein Vorreiter bei minimalinvasiven Implan-

tionstechniken. Die ein- und zweiteiligen Implantate in kaltverformtem Titan Grad 4 und Keramik bilden zusammen mit dem (r)evolutionären minimalinvasiven Insertionsprotokoll MIMI sowie der CNIP-Navigation eine Einheit. „Mit zweiteiligen Champions (R)Evolution-Implantaten (Titan) und BioWin! (Keramik) können alle Zahnärztinnen und Zahnärzte sowie Kliniken ihren Patienten eine schonende und bezahlbare Behandlung anbieten“, so Dr. Nedjat. Weiter sagte er: „In unserem Future Center hier in Flohnheim bietet die Future Dental Academy regelmäßig Fortbildungen in der minimalinvasiven Implantologie an. Während der Live-OPs kommt unter anderem auch der Champions Smart Grinder zum Einsatz, der aus extrahierten, partikulierten Zähnen des Patienten autologes Knochenersatzmaterial erzeugt, das durch seine Wachstumsfaktoren anderen autogenen, synthetischen oder gar xenogenen Materialien überlegen ist. Der Smart Grinder sollte in keiner zahnärztlichen Praxis fehlen, da durch Auffüllen der Extraktionsalveole der ansonsten unausweichliche Verlust von Hart- und Weichgewebe beinahe gänzlich vermieden werden kann.“



Infos zum Unternehmen

**Champions-Implants GmbH**  
[info@championsimplants.com](mailto:info@championsimplants.com)  
[www.championsimplants.com](http://www.championsimplants.com)

Messepräsenz

## Branchennewcomer DENTALHELD erstmalig auf der IDS



DENTALHELD, das Vergleichsportale für Zahnarztmaterialien, bietet seit November 2018 dreifache Vorteile für seine Kunden: Hohes Sparpotenzial, minimierter Bestellaufwand und spürbare Zeitersparnis erlauben wieder, mehr Held im hektischen Praxisalltag sein zu dürfen, und treffen damit den Nerv der Branche. Getreu dem Motto „Alles auf einen Klick“ bietet DENTALHELD mehr als 120.000 Produkte verschiedener Lieferanten deutschlandweit im heldenhaften Vergleich an und ermöglicht bis zu 60 Prozent beim Einkauf zu sparen. Denn DENTALHELD findet für jede Zahnarztpraxis und jedes Zahntechniklabor den günstigsten Gesamtpreis aus Produkt- und Versandkosten im direkten Vergleich – eben DAS Vergleichsportale, wenn es einfach, schnell, verlässlich und heldenhaft günstig gehen soll. Jetzt zeigt DENTALHELD erstmalig Gesicht auf der IDS und lädt herzlich in

Halle 11.3, Stand L012 ein. Wer den Branchennewcomer kennenlernen, den Gründer des Portals, Dr. Maximilian Auf der Lanver, im persönlichen Austausch auf den Zahn fühlen oder sich einfach ein stückweit vom DENTALHELD-Feeling anstecken lassen möchte, der ist am Messestand des Start-ups aufs Herzlichste willkommen. Neben dem DENTALHELD-Team sorgt das DENTALHELD-eigene Glücksrad für eine heldenhaft gute Stimmung und tägliche Superheldenpreise.

---

**DENTALHELD GmbH & Co. KG**  
[www.DENTALHELD.de](http://www.DENTALHELD.de)

Standorterweiterung

## Zest Dental Solutions eröffnet europäische Vertriebsniederlassung in Berlin

Zest Dental Solutions, Hersteller der LOCATOR® Implantat-Attachment-Systeme und Anbieter von klinisch erprobten Dentalwerkstoffen und Kleingeräten, hat am 1. Februar 2019 die Eröffnung einer europäischen Vertriebsniederlassung in Berlin bekannt gegeben. Das neue europäische Team wird eine schnellere und direktere Unterstützung für derzeitige Kunden ermöglichen. Mehr als 50 Prozent der Kunden kommen nicht aus den USA. Darüber hinaus soll so der europaweite Zugang zu dentalen Verbrauchsartikeln von Zest Dental Solutions und Dentalgeräten des kürzlich akquirierten Unternehmens Danville Materials ausgebaut werden. Das Unternehmen sucht derzeit aktiv nach neuen Handels- und Vertriebspartnern, um seine Stellung auf dem europäischen Markt auszubauen. „Zest hat einen loyalen Kundestamm und genießt hohes internationales Ansehen – nicht nur in Europa, sondern auch darüber hinaus“, so Tom Stratton, Präsident des Unternehmens. „Durch unser internationales, kundennahes Auftreten können wir einen umfassenden Vertriebsupport für unser gesamtes Produktportfolio anbieten.“ Zest Dental Solutions ist bekannt für innovative und funktionale Produkte – vom LOCATOR® Deckprothesen-Attachment-System, dem Aushängeschild des Unternehmens, bis hin zu von Klinikern geschätzten Verbrauchsmaterialien, wie Bulk EZ® oder Prelude One™, und Dentalgeräten, wie PrepStart H<sub>2</sub>O™. Zest Dental Solutions ist aktiv auf der Suche nach



Die Zest Dental Solutions Firmenzentrale in Carlsbad, Kalifornien, USA.

internationalen Vertriebspartnern mit großem Fokus auf Verbrauchsmaterialien und Dentalgeräten, um seine Reichweite auf dem Weltmarkt auszubauen. Lernen Sie mehr über das Unternehmen unter [www.zestdent.com](http://www.zestdent.com) oder kontaktieren Sie die europäische Niederlassung in der Gontardstraße 11, 10178 Berlin telefonisch unter 030 408172534.

---

**Zest Dental Solutions**  
Tel.: 030 408172534  
[www.zestdent.de](http://www.zestdent.de)



Bewerben Sie sich jetzt!



Smart Integration  
Award 2019

Women in dentistry

# Experts in Smart Integration

Sie sind Netzwerkerin aus Leidenschaft. Alle Fäden laufen an Ihrem Behandlungsplatz zusammen. Für präzise Behandlungsergebnisse nutzen Sie die Vorteile neuer Technologien und interessieren sich für Digitalisierung und Integration. Sie wollen die Zukunft mitgestalten? Werden Sie Kandidatin für den Smart Integration Award. Mit einem Klick sind Sie dabei.



[dentsplysirona.com/smart-integration-award](https://dentsplysirona.com/smart-integration-award)

THE DENTAL  
SOLUTIONS  
COMPANY™

 **Dentsply  
Sirona**