



## W&H nimmt Abschied von Hilde Malata (1927–2020)

W&H verabschiedet sich von einer großen Persönlichkeit, deren Wirken im Unternehmen und in ihrem Heimatort Bürmoos noch lange spürbar sein wird. Als engste Vertraute und Stütze ihres Mannes, Konsul Dipl.-Ing. Peter Malata Senior, war Hilde Malata von Anfang an am Aufbau und Erfolg des Familienunternehmens beteiligt. 43 Jahre lang, von 1954 bis 1997, stand sie ihrem Mann – und dem gesamten Dentalwerk – mit Rat und Tat zur Seite. Gemeinsam legte das Ehepaar Malata in dieser Zeit den vertrauensvollen Grundstein für zahlreiche Geschäftsverbindungen und Partnerschaften, die bis heute andauern. Ihr Engagement, ihre Beharrlichkeit, ihre

Liebe zur Dentalwelt und zur W&H Familie prägten sich tief in das Unternehmen ein.

Hilde Malata wurde am 17. März 1927 als jüngstes von sechs Kindern geboren. Nach ihrer Schulausbildung arbeitete sie im elterlichen Betrieb, bevor sie Anfang der 1950er-Jahre eine zweijährige Hotelfachausbildung in Bad Gastein (Bundesland Salzburg) absolvierte. Nach zwei Auslandsaufenthalten in England und der Schweiz kehrte sie nach Bürmoos zurück und heiratete 1954 Dipl.-Ing. Peter Malata.

Menschlichkeit und wertschätzendes Miteinander waren Hilde Malata zeitlebens ein hohes Gut. Dies zeigte

sich nicht zuletzt in ihrem vielfältigen sozialen Engagement. Ihre Rolle als Fahnenmutter der Freiwilligen Feuerwehr Bürmoos und Unterstützerin des Männergesangsvereins Bürmoos geben gleichsam Zeugnis von ihrer tiefen Verbundenheit für die Region.

Hilde Malata starb am 29. Juli 2020.

Quelle: W&H



Infos zum Unternehmen

## Mieten statt kaufen – das Original

Im Unternehmen Zahnarztpraxis liquide und flexibel bleiben trotz schwieriger Zeiten? Getreu dem Unternehmenscredo, die tägliche Arbeit praktizierender Ärzte zu vereinfachen, erleichtert Bien-Air Dental den Behandlertag: Seit 2015 bietet das Mietkonzept der Schweizer Innovationschmiede alle unternehmenseigenen Produkte zu günstigen Raten ab 15,19 Euro/Monat – egal, ob es sich um die leistungsstarken Winkelstücke, Turbinen oder Mikromotoren handelt. Für die Kunden bedeutet das „Nutzen statt besitzen“ maximale Flexibilität, 24 Monate gleichbleibende Kosten sowie „State of the Art“-Behandlungen mit der neuesten Produktgeneration. Dazu zählt der Chirurgiemotor Chiropro PLUS, dessen gesamte Steuerung mithilfe eines einzigen abnehmbaren und

sterilisierbaren Drehknopfs funktioniert – wie gemacht für Zahnärzte sowie Kieferchirurgen und damit alle Implantologie-, Parodontologie- und Oralchirurgie-Eingriffe. Wer sich jetzt für den Chiropro PLUS entscheidet, hat nicht mehr die Qual der Wahl zwischen den attraktiven Kombiangeboten inklusive des Winkelstücks CA 20:1 L MS oder dem CA 1:2,5 L MS, sondern erhält beide im Set dazu – zum Preis von nur 3.543 Euro (statt bisher 4.533 Euro) bzw. zur monatlichen Miete von 169,99 Euro.

Mehr Kontrolle über die Praxisfinanzen geht nicht.

Infos zum Unternehmen



**Bien-Air Deutschland GmbH**

Tel.: 0761 45574-0 • [www.bienair.com](http://www.bienair.com)

## ULTRADENT mit neuem Vertriebsteam gut gerüstet



V. l. n. r.: Michael Schuster, Marc Wiegert und Martin Slavik.

Die ULTRADENT-Erfolgsgeschichte begann vor über 95 Jahren. Dabei haben neue Ideen und Konzepte immer wieder neue Standards gesetzt. Das mittelständische Familienunternehmen hat so eine moderne Dental-Manufaktur geschaffen, die in der heutigen Situation die beste Ausgangsposition für zukünftige Herausforderungen des Marktes bietet. Seit August 2020 bietet ULTRADENT ein neues, schlagkräftiges Vertriebsteam, an dessen Spitze Herr

Michael Schuster steht, der langjährige Vertriebsleiter für das Kerngeschäft in Deutschland. Seit 1. August 2020 hat er die Gesamtverantwortung Vertrieb bei ULTRADENT inne und bringt seine langjährigen Erfahrungen im Dentalmarkt und bestes Produkt-Know-how ein. Tatkräftig wird er zukünftig von Herrn Marc Wiegert unterstützt, der in die Fußstapfen von Herrn Schuster tritt und die Verkaufsleitung für Deutschland übernimmt. Der bisherige Mitarbeiter, Herr

Martin Slavik, wird ULTRADENT auf eigenen Wunsch für neue Aufgaben in einem anderen Bereich verlassen. Er verantwortete 22 Jahre den Vertrieb im Inland sowie den Export und hat maßgeblich zur erfolgreichen Entwicklung des Unternehmens beigetragen.



Infos zum Unternehmen

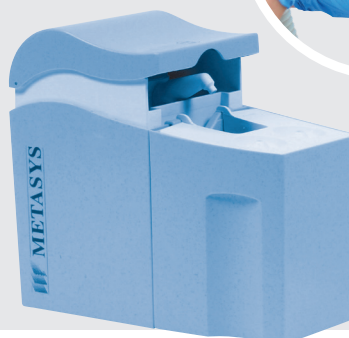
ULTRADENT Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG • Tel.: 089 420992-70 • [www.ultradent.de](http://www.ultradent.de)

ANZEIGE

## GREEN&CLEAN M2 Desinfektion und Reinigung Ihrer Absauganlage

### Einfach – Effizient – Einzigartig

- > **Effizient:** Breites Wirkungsspektrum und hohe Reinigungskraft gewährleisten tiefgreifende Hygiene
- > **Einfach:** Ergonomischer Dosierspender ermöglicht raschen Desinfektionsprozess
- > **Einzigartig:** Außergewöhnliche Farbkombination als Ausdruck unterschiedlicher, aktiver Wirkstoffe für langwährende Sicherheit



## Wawibox erhält Wachstumskapital von Prospitalia



V. l. n. r.: Markus Wild (CEO, Prospitalia), Angelo Cardinale (CEO, Wawibox) und Adam Conlon (CFO, Prospitalia).

Prospitalia, Deutschlands führender Einkaufsdienstleister im Gesundheitsbereich, beteiligt sich an Wawibox. Seit 2015 auf dem Markt, plant Wawibox weiter ein starkes Wachstum, arbeitet an der Erweiterung des Teams und der Weiterentwicklung des Produkts. Gleichzeitig bewahrt das Unternehmen seine Unabhängigkeit und setzt sich weiterhin für Transparenz im Markt ein.

„Unser Produkt hat sich in den letzten Jahren sowohl in Praxen als auch Laboren verschiedenster Größe bewährt. Unser strategischer Schritt mit Prospitalia sichert uns die nötigen Ressourcen für Wachstum und einen langfristigen neutralen Partner mit breit gefächertem Know-how im Gesundheitsmarkt“, betont Angelo Cardinale, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der Wawibox.

„Unser Ziel ist es, die Kompetenz und Expertise beider Unternehmen zu kombinieren und gemeinsam die Optimierung von administrativen Prozessen in Arztpraxen durch smarte Technologien zu stärken. Wir investieren mit diesem Schritt in den deutschen Dentalmarkt sowie in die Technologie und das Fachwissen von Wawibox“, erklärt Adam Conlon, CFO der Prospitalia Gruppe.

Wawibox (ein Angebot der caprimed GmbH) • Tel.: 06221 5204803-0 • [www.wawibox.de](http://www.wawibox.de)

## Ästhetik bis ins feinste Detail – die neue Design-Edition für die KFO-Praxis

dental bauer goes fashion und feiert mit der glamourösen Design-Edition Bella Vita das Leben, die Schönheit und die Leichtigkeit der Mode! Unter der dental bauer-Dachmarke für exklusive Designlinien DESIGNKONZEPT<sup>®</sup> ist nach bluemarina eine neue Behandlungseinheit speziell für die Kieferorthopädie entstanden. Bella Vita nimmt Behandler wie Patienten gedanklich mit auf Fashionreise – von der pulsierenden Modemetropole Mailand bis in die Lederwaren-Manufakturen von Florenz. Durchdachte Details wie das exklusive Monogramm-Pattern, die individuelle Stepp-Polsterung, hochwertige Sattlernähte sowie die fein abgestimmten Farbkombinationen, wie z. B. Toscana Beige, Chianti Rot, Stromboli Anthrazit, Cielo Blau oder Lamborghini Orange spiegeln den italienischen Modezeitgeist wider und lassen Bella Vita zu einer Stilikone unter den Dentaleinheiten avancieren. Bella Vita – eine Hommage an die Ästhetik des Lebens.



Infos zum Unternehmen



dental bauer GmbH & Co. KG • Tel.: 07071 9777-0 • [www.dentalbauer.de](http://www.dentalbauer.de)

# Leistungsstarke Thermodesinfektoren und umfassendes Servicenetz

IC Medical, Entwickler und Hersteller von Thermodesinfektoren, hat im Februar seine neue HYG-Serie an den Start gebracht. Diese ist gekoppelt an ein variables Angebot von umfangreichen Garantien, Dienstleistungen und Leasing-Optionen. Das kam in den Praxen niedergelassener Zahn- und Fachärzte gut an: Bei mehr als 95 Prozent aller Vertragsabschlüsse haben diese beim Komplettpaket auf Basis von Leasing zugegriffen. Das Unternehmen hat im letzten Halbjahr ein Plus von 14,3 Prozent erwirtschaftet und zieht nun ein positives Fazit. Thomas Blumenschein, Geschäftsführer von IC Medical, betrachtet das Ergebnis als folgerichtig: „Die Produktlinie ist in ein Konzept eingebettet, das nur im Direktvertrieb

Infos zum Unternehmen



funktionieren kann.“ Sein Team und er haben beides entwickelt, um die Verbindung zu Käufern und Anwendern besser aufbauen und pflegen zu können. Zum Konzept rund um die HYG-Serie gehören variable Garantiepakete, ein bundesweiter werkseigener Kundendienst sowie optional ein Validierungspaket. Das spezifische Know-how sowohl zum Produkt als auch zu den praxis- und hygienetypischen Erfordernissen kommt so den Anwendern in den Praxen direkt zugute. Nach dem ersten Fazit wird IC Medical also weiter in seine beiden Pfunde, die neue Produktlinie und das bundesweite Servicenetz, investieren.

**IC Medical GmbH**  
Tel.: 07181 70600 • [www.icmedical.de](http://www.icmedical.de)

ANZEIGE

## OroTox®

Zahngesundheit ist messbar!

**Jetzt 10 % sparen!\* | Code: ZWP\_09\_0920**



Frühzeitige Bestimmung von infektions- & füllungsbedingten Giften.

Möglicher Einsatz bei:

- wurzelgefüllten Zähnen
- FDOK/NICO
- sonstigen Zahnstörfeldern

\* Sparen Sie mit Ihrem Vorteilscode 10% auf Ihre nächste Bestellung. Nur einmalig auf Reagenzien einlösbar und nicht mit anderen Rabatten und Angeboten kombinierbar.

Registrieren, bestellen und Code aktivieren unter:  
**[www.shop.orotox.de](http://www.shop.orotox.de)**

OroTox® International | Grünwalder Str. 1 | D-81547 München  
T. +49 89 38 17 91 05 | [www.orotox.de](http://www.orotox.de) | [office@orotox.de](mailto:office@orotox.de)

## Praxiskonzepte für Neugründung, Umbau oder Erweiterung

SHR dent concept konzipiert Komplettlösungen für Zahnärzte, Kieferorthopäden, Kieferchirurgen und Oralchirurgen, die von der ersten Idee bis zur fertigen Existenz alles beinhalten. Wir legen im individuellen Entwurf besonderen Wert auf die Raumaufteilung und die Laufwege einer Praxis, um einen zeitoptimierten Arbeitsablauf im Tagesbetrieb zu garantieren. Eine hell gestaltete offene Anmeldung, ein gemütlich und wohnlich möblierter Wartebereich und innovativste Technik hinterlassen beim Patienten einen guten Eindruck. Modernste Behandlungseinheiten, die dem Patienten und dem Behandelnden Komfort bieten sind genauso wichtig wie ausreichend Stauraum für Verbrauchsmaterial. Wir kennen die Kriterien für eine optimal organisierte Praxis und setzen diese in enger Zusammenarbeit mit unseren Auftraggebern um. Beste Referenzen – zwei davon unter den Top Ten des ZWP Designpreises – sind zahlreiche Praxen, die SHR geplant und eingerichtet hat und weiterhin durch den Service der Geräte, Instandsetzungsmaßnahmen und zuverlässige Lieferung von Verbrauchsmaterialien betreut. Die nächste Validierung ist fällig? Einfach Checkliste bei unserem Spezialisten Manuel Schlinzig ([schlinzig@shr-dental.de](mailto:schlinzig@shr-dental.de)) anfordern, ausfüllen und zurücksenden. Schon läuft alles wie von selbst. Er kümmert sich persönlich um Sie. Inspiriert? Fordern Sie uns heraus! Telefon 02842 90999-0 oder besuchen Sie uns im Internet auf [www.shr-dental.de](http://www.shr-dental.de)



Zahnmedizinisches Versorgungszentrum Pæßens  
Zahnwelten, Kevelaer.

Foto: Jörg Parsick-Mathieu

SHR dent concept GmbH • Tel.: 02842 90999-0 • [www.shr-dental.de](http://www.shr-dental.de)

## PVS dental on demand: Unterstützung immer und überall



*„Die PVS dental geht mit der Zeit –  
modern, innovativ und digital.“*

Florian Frömel  
Geschäftsführer der PVS dental GmbH

[www.pvs-dental.de/on-demand.html](http://www.pvs-dental.de/on-demand.html)

Die PVS dental setzt seit ihrer Gründung auf echte, menschliche Intelligenz und die persönliche Beratung von Zahnmedizinern – denn ein direktes Beratungsgespräch, in dem auf alle Wünsche und Fragen eingegangen werden kann, lässt sich nicht durch künstliche Intelligenz ersetzen. Um Sie ab sofort auch ortsunabhängig beraten zu können, hat die PVS dental ihr digitales Angebot erweitert und mit dem Service PVS dental on demand eine kos-

tenfreie Videoberatung ins Leben gerufen. So können Interessierte ein individuelles Gespräch mit ihrem persönlichen Gebietsleiter der PVS dental online in Anspruch nehmen. Wunschtermine für ein Beratungsgespräch können direkt über die Website der PVS dental vereinbart werden: [www.pvs-dental.de/on-demand.html](http://www.pvs-dental.de/on-demand.html). Von der Beratungshotline über Webinare bis hin zur Videoberatung – die PVS dental entwickelt sich und ihr digitales Angebot kontinu-

ierlich weiter, um allen Dentalmedizinern schnell, persönlich und individuell zur Seite zu stehen. Diese Entwicklung soll auch in Zukunft weiter fortgesetzt und weitere, moderne Kommunikationskanäle geschaffen werden. Das Ziel ist die optimale Verbindung aus technischen Möglichkeiten und menschlichen Fähigkeiten. Denn der Mensch steht bei der PVS dental auch weiterhin im Mittelpunkt. Die PVS dental nimmt es mit der zahnärztlichen Privatliquidation ganz genau: Sie baut auf eine mehr als 90-jährige Tradition sowie ihr Know-how und bietet die genaueste Rechnungsprüfung auf dem deutschen Markt. Ganz konkret bedeutet das, dass ihre Abrechnungsexperten im Schnitt bei 97 von 100 PVS dental Neukunden Verbesserungspotenziale in der Abrechnung identifizieren.

PVS dental GmbH

Tel.: 0800 6646904 • [www.pvs-dental.de](http://www.pvs-dental.de)

## Profitabilität erhöhen mit digitalem Terminmanagement

Um den Erhalt und das Wachstum der Praxis zu sichern, ist es für Zahnärzte wichtig, rentabel zu wirtschaften und administrativen Aufwand zu reduzieren. Ein digitales Terminmanagementsystem wie Doctolib kann hier Freiräume schaffen und den Arbeitsalltag in der Zahnarztpraxis erleichtern. Terminvergabeprozesse können so vereinfacht – für das Team, aber auch die Patienten. Über das Patientenportal **www.doctolib.de** können einfach und schnell Zahnärzte in der Umgebung gefunden und 24/7 Termine eigenständig gebucht und verwaltet werden. Das erhöht nicht nur die Internetpräsenz, sondern sorgt für mehr Flexibilität bei der Terminbuchung. So wird erwiesenermaßen mehr als jeder zweite Termin von Zahnärzten auf Doctolib (54%)\* außerhalb der Sprechzeiten gebucht. Erfahrungsgemäß verhilft das auf der Plattform integrierte Praxisprofil so zu durchschnittlich 60 Neupatienten pro Jahr\*. Nach jeder Buchung können Patienten automatisch per SMS und E-Mail an ihren Termin erinnert werden, was No-Shows um bis zu 58%\* verringert. Zudem kann die zertifizierte Videosprechstunde dabei helfen, auch in Grippe- oder Pandemiewellen sicheren Patientenkontakt zu wahren. Geplante Vor-Ort-Termine können kurzfristig in Videosprechstunden umgewandelt werden. In Europa setzen bereits über 135.000 Ärzte und Behandler sowie etwa 3.500 Gesundheitseinrichtungen auf Doctolib.

\* Weiterführende Informationen und Quellenangaben finden Sie auf [info.doctolib.de](http://info.doctolib.de)



Infos zum Unternehmen

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



ANZEIGE

# Wawibox

PRO



## Mehr Zeit für das Wichtigste: die Gesundheit der Patienten.

Nutzen Sie die Zeit, die Sie im Lager verbringen, lieber für Behandlungen! Gerne berechnen wir Ihnen **kostenfrei** und **unverbindlich**, wie viel Zeit und Geld Sie mit Wawibox Pro sparen können.

Kontaktieren Sie uns:

📞 06221 52 04 80 30

✉ [mail@wawibox.de](mailto:mail@wawibox.de)

🌐 [content.wawibox.de/pro\\_anfrage](http://content.wawibox.de/pro_anfrage)



Webseite

## Garrison als bestes Teilmatrizensystem 2020 ausgezeichnet



Composi-Tight® 3D Fusion™ von Garrison Dental Solutions, LLC, wurde mit dem Top Sectional Matrix Award 2020 von THE DENTAL ADVISOR ausgezeichnet. Das Produkt wurde entwickelt, um die Behandlungszeit zu verkürzen und die Ergebnisse der Klasse II-Kompositrestaurationen zu verbessern. „Garrisons Engagement für Innovation und kontinuierliche Verbesserung hat die Branche erneut bestärkt, dass das Composi-Tight® 3D Fusion™-System das ideale Teilmatrizensystem für Kliniker auf der ganzen Welt ist“, so Sara Zuelke, Produktmanagerin bei Garrison.

Garrison revolutionierte den Prozess der Klasse II-Kompositrestaurationen mit der Einführung des Composi-Tight®-Teilmatrizensystems in der Dentalindustrie im Jahr 1996 und verzeichnete in den letzten zehn Jahren einen stetigen Strom an Teilmatrizeninnovationen. Das 2017 eingeführte 3D Fusion™-Teilmatrizensystem bietet gegenüber anderen auf dem Markt erhältlichen Systemen deutliche Vorteile, da es distal zum Eckzahn, bei kurzen Zähnen, bei pädiatrischen Anwendungen und, mit dem neuen Wide Prep-Ring, auch bei extrem breiten Kavitäten verwendet werden kann.



Garrison Dental Solutions • Tel.: 02451 971409 • [www.garrisondental.net](http://www.garrisondental.net)

Infos zum Unternehmen

## DVT-Herbstaktion

PreXion, der japanische Spezialist für DVT-Technologien, geht mit einer umfassenden Herbstaktion für Kunden in Deutschland, Österreich und der Schweiz in die zweite Jahreshälfte. Der Aktionspreis für das PreXion3D EXPLORER DVT beinhaltet das Komplettsystem inklusive Installation, Schulung, fünf Jahren Garantie, PC und PreXion Viewer Software. Zusätzlich gibt es ein attraktives Vorteilspaket mit der vorinstallierten SICAT Suite für einen um 66 Prozent reduzierten Subskriptionspreis. Der PreXion3D EXPLORER bietet mit einem Fokuspunkt von 0,3mm sowie einer Voxelgröße von nur 74 µm eine einzigartige Kombination aus präziser Bildgebung und geringer Strahlenbelastung. Ein weiteres Highlight ist die integrierte One-Shot-Ceph-Funktion ohne Auslegerarm. Diese ermöglicht eine Integration auch bei geringerem Platzangebot. Interessenten sind herzlich zu Live-Demos rund um den PreXion3D EXPLORER in den Showroom in Rüsselsheim oder bei unseren Referenzpraxen eingeladen. Beratungs- und Besichtigungstermine können per Mail an [info@prexion-eu.de](mailto:info@prexion-eu.de), auf der Website sowie telefonisch vereinbart werden.

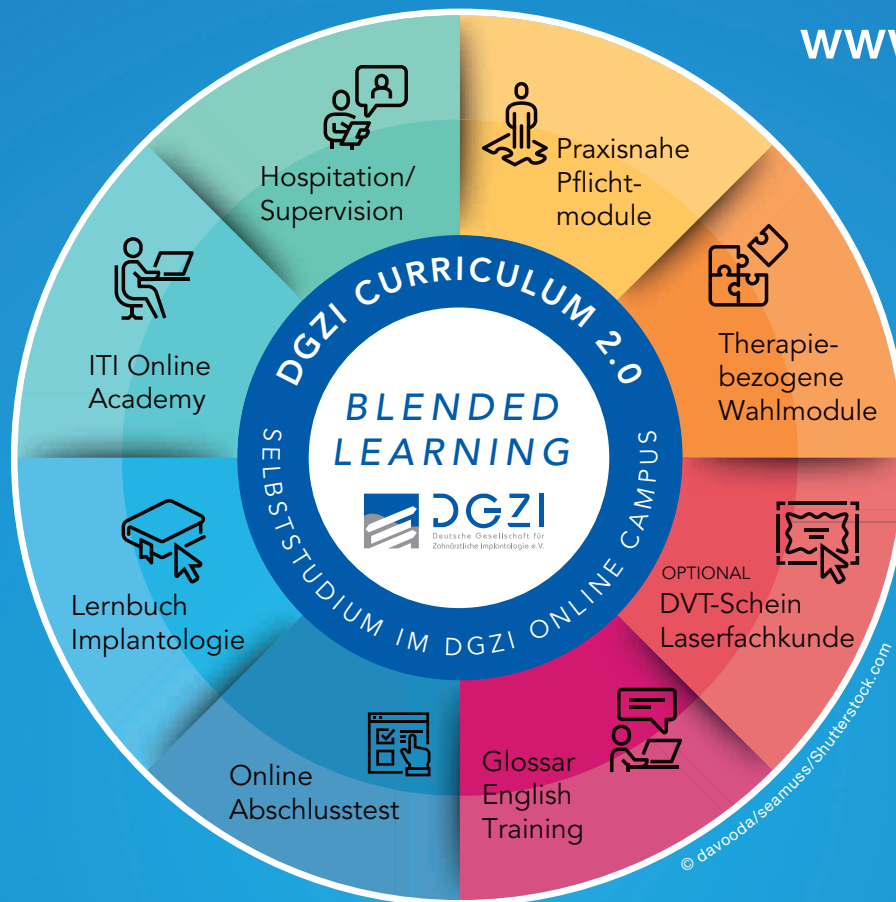


PreXion (Europe) GmbH  
Tel.: 06142 4078558 • [www.prexion.eu](http://www.prexion.eu)

Infos zum Unternehmen

# IHRE CHANCE ZU MEHR ERFOLG!

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



## Curriculum Implantologie

Jederzeit starten im DGZI Online Campus

- ITI Online Academy Zugang inklusive während des Curriculums
- Praxisbezogene Pflicht- und therapiebezogene Wahlmodule
- Online Abschlussklausur
- Für Mitglieder reduzierte Kursgebühr: 4.900 Euro

Bei Abschluss einer mindestens dreijährigen Mitgliedschaft in der DGZI,  
ansonsten Kursgebühr: 5.950 Euro

Informationen, Termine und Anmeldung unter [www.DGZI.de](http://www.DGZI.de)  
sowie im aktuellen Fortbildungskatalog auf der Homepage.