

## Dirk Dembski ist neuer Vorstandsvorsitzender bei der curasan AG

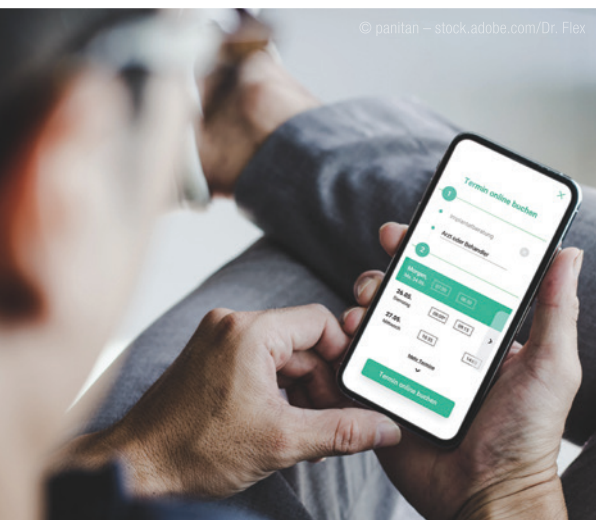
Seit dem 1. Januar 2021 leitet Dirk Dembski (47) als Vorstandsvorsitzender die Geschicke der curasan AG. Das Unternehmen mit Sitz im Rhein-Main-Gebiet zählt zu den global führenden Anbietern von Medizinprodukten zur regenerativen Knochenheilung, Arthrosetherapie und Blutstillung im Dental- und Orthopädiebereich. Die Ernennung des neuen CEO stellt die Weichen auf ein technologiebasiertes und vertriebsorientiertes Wachstum. Dirk Dembski kann auf langjährige Erfahrungen in den Bereichen Biotechnologie und Medizintechnik zurückgreifen, u. a. als Geschäftsführer bei der Chinesischen Naton Medical Group, als Vice President Sales & Marketing bei Olympus Biotech und als Mitglied im Aufsichtsrat bei der Bone Therapeutics SA. „Die Produkte der curasan AG sind seit Jahrzehnten bei Medizinern rund um den Globus für ihre Qualität und ihre Wirksamkeit bekannt und geschätzt. Wenn es um Regeneration nach muskuloskelettalen und dentalen Defekten sowie Schmerzmanagement geht, zählen wir zu den ersten Ansprechpartnern. Im nächsten Schritt werden wir Lücken im Portfolio kurzfristig durch ergänzende disruptive und innovative Produkte schließen. Gleichzeitig arbeiten wir an Lösungen, die die muskuloskelettale Heilung revolutionieren sollen. Unterdessen bauen wir unsere internationale Präsenz aus und investieren in unsere Markenbekanntheit mit einem engagierten Marketing- und Vertriebsansatz an allen Touchpoints mit allen Stakeholdern“, fasst Dembski die curasan-Strategie zusammen.



curasan AG – Infos zum Unternehmen

Quelle: curasan AG

## Per Klick zum Doc: Offizielle Partnerschaft zwischen Dr. Flex und solutio



© panitan – stock.adobe.com/Dr. Flex

Der Online-Terminvergabe-Anbieter Dr. Flex und einer der führenden Praxisverwaltungssystemanbieter solutio arbeiten zukünftig im digitalen Terminmanagement noch enger zusammen. In Zeiten von höherer Arbeitsbelastung und steigendem Kostendruck spielt eine effiziente Praxisorganisation eine wirtschaftlich tragende Rolle. Dabei zählt das Nichterscheinen von Patienten zu den häufigen Phänomenen, die zu einem Umsatzverlust führen können. Digitales Terminmanagement birgt daher, als Schlüsselfaktor, für eine wirtschaftliche Praxisführung ein hohes Potenzial. Hier knüpft die intelligente Lösung von Dr. Flex und charly an: Mit der Erinnerungsfunktion von Dr. Flex in charly können Zahnärzte ihre No-Show-Quote signifikant reduzieren und damit zu einer optimierten Praxisauslastung beitragen. Gleichzeitig erkennt die Lösung automatisch freie Zeiten im Kalender und optimiert somit die Auslastung der Praxis.

Jede Praxis ist anders und hat ihren eigenen Workflow. Abgestimmt auf die individuellen Prozesse sowie das Corporate Design der Praxis lässt sich Dr. Flex in charly hinsichtlich Fragekatalogen, Behandlungsarten, Behandlungsdauern und Behandlern konfigurieren und somit das Angebot in der Online-Terminvergabe anpassen. So können Praxisprozesse optimiert und die Servicequalität gesteigert werden. Gemeinsam treten Dr. Flex und solutio als starke Partner auf, nutzen Synergien und schaffen damit einen sichtbaren Mehrwert für Praxen und Patienten.



**solutio GmbH & Co. KG – Zahnärztliche Software und Praxismanagement**  
Tel.: +49 7031 4618-657 • [www.solutio.de](http://www.solutio.de)

Infos zum Unternehmen



© Yakovchuk Olena – stock.adobe.com

## Erster nicht maximierter PZR-Zahnzusatztarif auf dem Markt



Der Patient einer Zahnarztpraxis hat morgen einen Termin zur professionellen Zahnreinigung und geht heute dank der ihm zur Verfügung gestellten Information auf [www.pzr-direkt.de](http://www.pzr-direkt.de) und schließt dort für neun Euro monatlich online den Tarif ab. Die Behandlung am darauffolgenden Tag kann bereits eingereicht werden und wird zu hundert Prozent erstattet. Sollte die Praxis dem Patienten ein Zahlungsziel von zwei Wochen einräumen und

sollte er nach dem Erhalt der Rechnung diese über die App einreichen, hat er binnen drei Tagen das Geld und muss nicht einmal die Rechnung vorfinanzieren. Diese Unkompliziertheit ist dank des Verzichts auf Wartezeit und Gesundheitsprüfung möglich. Selbst der sonst so unangenehme Schriftverkehr zwischen Praxis und Versicherung entfällt, ganz gleich, ob der Behandlungsbeginn vor Vertragsabschluss erfolgte oder nicht. Die Zahnreinigung kann zweimal im Jahr bis zu den Höchstsätzen der GOZ abgerechnet werden. Sollte die medizinische Notwendigkeit gegeben sein, wird auch viermal (oder häufiger) im Jahr zu hundert Prozent geleistet.

Alle weiteren Informationen zu Tarif und Service unter [www.pzr-direkt.de/praxis](http://www.pzr-direkt.de/praxis) online oder per Ausfüllen der Rückseite des Beilegers in dieser Ausgabe der *ZWP 1+2/21*. Selbstverständlich steht Patienten auch eine telefonische Hotline zur Verfügung, die alle Fragen klärt. Dank der Kooperation der Privadent GmbH und Ralf Müller (Fachberater ZahnÄrzte) ist dieser exzellente Service für Praxen möglich.

Quelle: Ralf Müller

◀ Ralf Müller ist Ärzte- und Zahnärzterberater aus Gera und begleitet seit 1991 niedergelassene Zahnärzte. Seit 2019 bündelt Ralf Müller seine vielfältigen Beratungskompetenzen in der Ärzte und Zahnärzte GmbH. ➔ Weitere Informationen auf: [www.aerzte-zahnaerzte-berater.de](http://www.aerzte-zahnaerzte-berater.de)

## CareCapital erwirbt Neoss: Dr. Gottlander wird CEO

CareCapital Advisors Limited, ein auf die Zahn- und Mundpflegeindustrie fokussierter Investor, hat Neoss Limited übernommen. CareCapital ist einer der größten Dentalinvestoren der Welt mit mehr als eine Milliarde US-Dollar Investition im Sektor und bietet Dentalunternehmern und talentierten Führungskräften ein nachhaltiges und kooperatives Umfeld, um ihre kundenorientierten Visionen zu verwirklichen. Neoss ist ein weltweit führendes Unternehmen für Zahnimplantate, hat sich der Entwicklung intelligent einfacher Lösungen verschrieben und bietet zuverlässige sowie wirtschaftliche Patientenversorgungen mit hervorragenden Langzeitergebnissen an. Die Marke Neoss steht für Innovation und Qualität, hat seine Position im Markt im Jahr 2020 trotz der Coronavirus-Pandemie untermauern können. Im Zusammenhang mit der Transaktion wurde Dr. Robert Gottlander zum President und CEO von Neoss ernannt. Mit über 40 Jahren Erfahrung in der Dentalindustrie verfügt er über eine ausgewiesene Erfolgsbilanz bei der Entwicklung und Vermarktung von Dentallösungen.

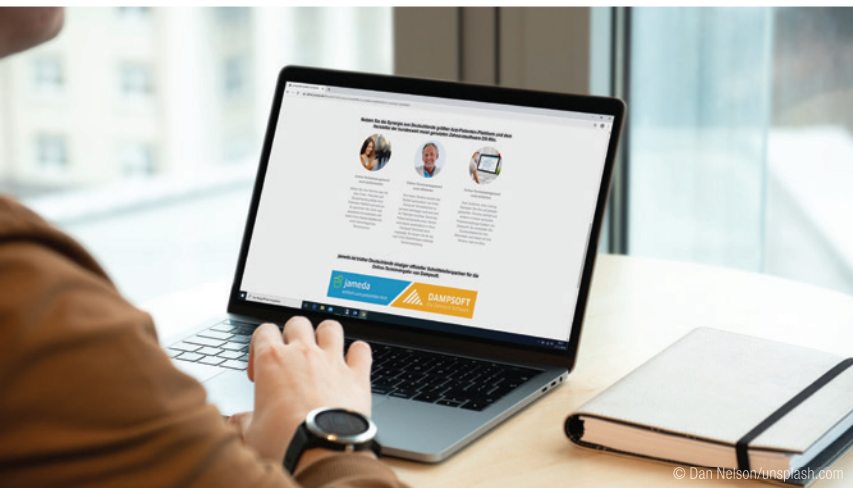
**Neoss GmbH**

Tel.: +49 221 55405-322

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



## Kooperation: Dampsoft und jameda optimieren digitales Terminmanagement



gewinnen durch die Repräsentanz und mit der Online-Terminvergabe auf dem Portal neue, passende Patienten und bieten ihren Bestandspatienten einen weiteren nützlichen Service. Zusätzlicher Verwaltungsaufwand in den Praxen wird durch den automatischen Datenabgleich vermieden, und das Team behält alle Termine stets im Blick.

Weitere Informationen auf: [www.jameda.de/dampsoft](http://www.jameda.de/dampsoft)



**DAMPISOFT GmbH**

Tel.: +49 4352 9171-16

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

Infos zum Unternehmen

Arzt-Patienten-Plattformen sind neben der Website ein gewichtiger Baustein in der Außendarstellung von Zahnarztpraxen. Ähnlich einer Website können Leistungen beschrieben, das Team vorgestellt, Öffnungszeiten und Kontaktdaten dargestellt und Behandlungstermine vergeben werden, um so die passenden Patienten zu gewinnen. Um Zahnärzte bei der Akquise ihrer Wunschklienten zu unterstützen und gleichzeitig ihr Online-Terminmanagement noch effizienter zu gestalten, haben sich Dampsoft, einer der führenden Softwarehersteller für Zahnärzte, und die Arzt-Patienten-Plattform jameda zusammengetan und eine gemeinsame Schnittstelle für den Datenabgleich zwischen Praxisverwaltungssystem und Plattform entwickelt. Diese neue Schnittstelle unterstützt nicht nur eine gelingende Arzt-Patienten-Beziehung, sondern fördert zudem die optimale Auslastung im Praxisbetrieb. Die auf dem jameda-Profil gebuchten Termine sowie die verfügbaren Termine aus dem Terminbuch des Praxisverwaltungssystems von Dampsoft werden gegenseitig abgeglichen. Beispielsweise bucht ein Patient selbstständig auf [jameda.de](http://jameda.de) einen Termin, wird dieser automatisch in den Terminbüchern des DS-Win angezeigt und kann dort verwaltet werden. Gleichzeitig werden bei Bedarf freie Termine aus den DS-Win-Terminbüchern mit dem jameda-Profil synchronisiert. Das ermöglicht einfache Terminbuchungen für die derzeit über sechs Millionen Patienten, die das Angebot auf [jameda.de](http://jameda.de) nutzen, um Ärzte zu suchen, Leistungsangebote und Empfehlungen anderer Patienten zu vergleichen und Termine zu buchen. Zahnarztpraxen

ANZEIGE

# Wawibox PRO

## Die professionelle Online-Materialwirtschaft mit integriertem Preisvergleich

Nutzen Sie die Zeit, die Sie im Lager verbringen,  
lieber für Behandlungen!

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