

## #dentalsunited goes green: W&H inspiriert zu Nachhaltigkeit in Zahnarztpraxen



Gemeinsam Schritte für den Umweltschutz setzen, das ist das Ziel der aktuellen Kampagne #dentalsunited – UNITED we go green. Mit vielen praktischen Tipps wird ermutigt, in den Zahnarztpraxen „grün“ zu denken und zu handeln. Denn: „Nachhaltigkeit ist keine Vision für die Zukunft, sondern eine Notwendigkeit der Gegenwart“, sagt W&H Geschäftsführer KommR Dipl.-Ing. Peter Malata. In der Medizin- und Dentalbranche ergeben sich hinsichtlich Ökologie zahlreiche Verbesserungsmöglichkeiten. Einweg und Plastik sind oft noch gang und gäbe, um die notwendigen Hygienestandards einzuhalten. Zudem wird viel Material für die Ausstattung sowie zu viel Energie verbraucht. An diesen Punkten setzt W&H an.

Was können Zahnärzte konkret tun, um mit ihrer Praxis Teil der Lösung zu werden? Vom Energieverbrauch über den schonenden Umgang mit Ressourcen bis hin zu konsequentem Recycling erfahren sie, wo es branchenspezifischen Handlungsbedarf gibt.

### Von der Bewusstseins-schaffung bis hin zur grünen Praxis

Seit Oktober bietet das Medizintechnikunternehmen seinem Online-Publikum einmal wöchentlich grüne Anregungen und die Möglichkeit zum gegenseitigen Austausch. Social-Media-Postings und weiterführende Blog-Beiträge schaffen mehr Bewusstsein für das wichtige Thema Umweltschutz. Problemherde werden lokalisiert und Lösungen für mehr Nachhaltigkeit angeboten. Darüber hinaus fördert W&H das Qualitätssiegel „Die Grüne Praxis“, entwickelt und stellt nachhaltige Produkte her und übernimmt mit vielfältigen Aktivitäten am Stammsitz Bürmoos und in der W&H Gruppe ökologische Verantwortung. „Als Hersteller von Medizinprodukten setzen wir seit jeher auf Innovation und Weiterentwicklung. Fortschritt erfordert immer auch Veränderung. Deshalb ist es uns ein Anliegen, gemeinsam eine Bewegung in der Medizin- und Dentalbranche in Gang zu setzen, in der wir einander auf dem Weg zu mehr Nachhaltigkeit aufklären, inspirieren und unterstützen“, erklärt Peter Malata.

Mehr zur Kampagne hier entdecken: [www.dentalsunited.com](http://www.dentalsunited.com)

**W&H Deutschland GmbH**

Tel.: +49 8682 8967-0

[www.wh.com](http://www.wh.com)

## AERA-Online erhält neues Design

Die große Bestell- und Preisvergleichsplattform AERA-Online wird sich ab Ende Februar 2022 in neuem Design präsentieren. Seit 1993 ist die Firma mit dem Bestellkompass bereits am Markt, seit 2001 mit der Online-Plattform [www.aera-online.de](http://www.aera-online.de). Die Seite wurde seither nicht oder nur in Nuancen verändert, da sich die Usability bewährt hat. Nun ist es Zeit, sich den Kunden frischer und jugendlicher, gleichzeitig erwachsener zu präsentieren. Auch die gesamte Architektur, die hinter AERA-Online steht, wird überarbeitet und damit die Weichen für die Zukunft gestellt. „Es ging uns darum, AERA-Online auf das nächste Level zu bringen und unsere smarten Lösungen moderner, attraktiv und zeitgemäß darzustellen. Dabei haben wir bewusst darauf geachtet, dass der gewohnte Workflow auch in Zukunft beibehalten wird“, erklärt Steffen Schütz, Vertriebsleiter bei AERA. „Der neue Auftritt ist modern, entspricht den digitalen Anforderungen unserer Zielgruppe und fokussiert unseren Grundgedanken: AERA einfach. clever.bestellen“, so Schütz weiter.



Infos zum Unternehmen

Quelle: AERA EDV-Programm GmbH

## DMG und Ackuretta kooperieren zugunsten des 3D-Drucks

Höhere Flexibilität und validierte Sicherheit für die Nutzer verspricht die bekannt gegebene Kooperation der beiden 3D-Druck-Spezialisten DMG Digital Enterprises und Ackuretta. Ab sofort sind die hochpräzisen DMG-Materialien LuxaPrint Model, LuxaPrint Gingiva, LuxaPrint Cast und LuxaPrint Tray auf den Druckern SOL und DENTIQ des 3D-Druck-Spezialisten Ackuretta einsetzbar. LuxaPrint Model ermöglicht die 3D-Herstellung präziser und ästhetischer zahntechnischer Modelle. Neben dem bewährten „Beige“ steht das Material jetzt auch in der Farbvariante „Grey“ zur Verfügung – mit hoher Opazität und einem sehr guten Kontrast zur Restauration. LuxaPrint Cast ist das Material der Wahl für die 3D-Fertigung von rückstandsfrei ausbrennbaren Formen. Der dimensionsstabile Kunststoff sorgt für problemloses Gießen und minimiert das Risiko von Muffelplatzern. LuxaPrint Tray erleichtert die Herstellung von individuellen Abformlöffeln: schnell zu drucken, äußerst stabil und mit exakter Passung. LuxaPrint Gingiva ermöglicht präzise Zahnfleischmasken im volldigitalen Workflow. Das 3D-Druckmaterial ist formstabil, reißfest und bietet eine optimale Elastizität. Die validierten Materialparameter der Ackuretta-Drucker sorgen für sichere Ergebnisse bei jedem Druck. Mit dem DentaMile Portfolio bietet DMG ein alltagstaugliches Gesamtpaket für den validierten 3D-Druck an – von der cloudbasierten Software DentaMile connect über moderne 3D-Drucker und abgestimmte Nachbearbeitungseinheiten bis zur umfangreichen LuxaPrint Materialfamilie.



Infos zum Unternehmen

Mehr Infos unter [www.dentamile.com](http://www.dentamile.com)  
und auf [www.ackuretta.com](http://www.ackuretta.com)

Quelle: DMG

**100% COMMITTED,  
100% GREEN**

## Dentalgerätehersteller will CO<sub>2</sub>-neutral werden

NSK setzt sich bereits seit über 25 Jahren dafür ein, durch nachhaltiges, unternehmerisches Handeln die Umwelt zu schützen. Am japanischen Verwaltungssitz und dem dazugehörigen Produktionsstandort wird bereits durch Photovoltaikanlagen, eine effiziente Abwasseraufbereitung und mit dem Einsatz verbesserter Klimaanlage systeme dazu beigetragen, Energie einzusparen. Um die Auswirkungen auf die Umwelt aber noch deutlicher zu reduzieren, hat die Unternehmensleitung beschlossen, für den Hauptsitz und die Produktionsstandorte komplett auf Strom umzusteigen, der aus erneuerbaren Energien gewonnen wurde. Diese Umstellung wurde Ende letzten Jahres vollzogen. Für die Zukunft beabsichtigt NSK weiterhin, die Treibhausgasemissionen für die komplette Geschäftstätigkeit bzw. über die gesamte Lieferkette aktiv zu reduzieren, um der sozialen Verantwortung als führendes Unternehmen in der Dental- und Medizintechnik gerecht zu werden. Darüber hinaus plant NSK, Produkte stärker zu fördern und zu entwickeln, die weniger Strom verbrauchen sowie kleiner und leichter sind und weniger Rohstoffe zur Herstellung benötigen. Außerdem soll auch die Logistik entsprechend optimiert werden.

**NSK Europe GmbH**  
Tel.: +49 6196 77606-0  
[www.nsk-europe.de](http://www.nsk-europe.de)



Infos zum Unternehmen

## 2022 zum Bestell-Profi werden

Wer 2021 zu viel Zeit damit verbracht hat, Materialbestellungen zu erledigen, sich über Lieferengpässe und hohe Preise zu ärgern oder Fehlbestellungen zurückzusenden, kann sich auf einen praxisnahen Leitfaden von Wawibox freuen. Vier Mitarbeiterinnen von Wawibox kennen die Hürden der Materialbeschaffung aus ihrer Zeit als ZFAs selbst nur zu gut. Gerade Fragen nach Bestellmengen oder Alternativprodukten sind oftmals knifflig und setzen Bestellbeauftragte unter Druck. Damit fehlendes Material und weitere Stolperfallen der Vergangenheit angehören, geben sie ihre Erfahrungen und Tipps rund um die Bestellung und Lieferung gerne an Praxis- und Laborteams weiter und schaffen mit dem Material-Guide einen Kompass für den sorgenfreien Einkauf. Dieser enthält unter anderem Tipps für die Kalkulation von Bestellmengen, die Produktsuche, den preiswerten Einkauf, das Führen von Bestelllisten und den Umgang mit Lieferschwierigkeiten. So steht dem guten Vorsatz 2022 – weniger Stress und mehr Effizienz bei der Materialbeschaffung – nichts mehr im Wege.

Interessenten können den Wawibox Material-Guide hier gratis herunterladen:  
[wawibox.de/materialguide](http://wawibox.de/materialguide)



caprimed GmbH

Tel.: +49 6221 520480-30 • [www.wawibox.de](http://www.wawibox.de)

Infos zum Unternehmen



## KaVo und Planmecca: Zwei starke Marken bündeln ihre Kompetenzen

Infos zum Unternehmen  
KaVo Dental



Infos zum Unternehmen  
Planmecca



Die KaVo Dental GmbH mit den Geschäftsbereichen Behandlungseinheiten und Instrumente ist mit Beginn des Jahres 2022 Teil der finnischen Planmecca Gruppe, dem größten Dentalunternehmen in privater Hand, geworden. Dabei stehen neben Innovationen und herausragender Qualität vor allem stabile Beziehungen zu Kunden, Partnern und dem Fachhandel im Fokus der Neuausrichtung. KaVos Herz, die Geschäftsbereiche Behandlungseinheiten und Instrumente, werden weiterhin als KaVo Dental GmbH und somit als eigenständiges Unternehmen mit Sitz in Biberach an der Riß geführt. Im Zuge

des Zusammenschlusses hat sich auch die KaVo Geschäftsleitung neu firmiert: Dr. Martin Rickert leitet als CEO gemeinsam mit Oliver Krett, CFO, und Armin Imhof, CTO, das Unternehmen. Seit mehr als 100 Jahren prägt KaVo den weltweiten Dentalmarkt wie kaum ein anderes Unternehmen. Als Pioniere und Innovationstreiber setzen die Biberacher mit ihren Produktentwicklungen immer wieder wichtige Meilensteine für die moderne



Zahnmedizin. Vor allem in Sachen Qualität, Ergonomie sowie Design setzt KaVo traditionsgemäß und entsprechend dem Unternehmensleitsatz „Dental Excellence“ hohe Maßstäbe in der Branche.

Quelle: KaVo Dental GmbH

# Digitales Recall-Management zur Praxisentlastung und Umsatzsteigerung

**Einer der zeitaufwendigsten Prozesse** für Teams in Zahnarztpraxen ist die Erinnerung der Patientinnen und Patienten an die Buchung von Vorsorgeterminen, wie Prophylaxe, PZR und Implantatkontrolle. Trotz fortschreitender Digitalisierung wird der Recall häufig manuell durchgeführt, das heißt, Adressen werden rausgesucht, Briefe gedruckt, eingetütet und zur Post gebracht. Anschließend beginnt die Wartezeit, ob die Patienten den Brief auch wirklich erhalten, öffnen und Termine vereinbaren. Sollten sie es nicht tun, wird oftmals telefonisch nachgefragt. Im hektischen Praxisalltag ist dies ein nervenaufreibendes Unterfangen, da können digitale Services Abhilfe schaffen. Das Praxisteam wird dabei nicht nur entlastet, auch steigt der Praxisumsatz signifikant.

## So funktioniert der digitale Recall

Digitale Kommunikationskanäle wie E-Mail oder SMS haben sich seit Jahren fest in unserem Alltag etabliert – ob im privaten oder beruflichen Kontext. Auch in der Organisation des Recalls sind diese Kanäle sinnvoll einsetzbar. Die Praxisteams versenden Terminerinnerungen nicht länger analog, sondern ganz einfach digital. Damit werden sowohl Zeit als auch Druck- und Portokosten gespart und zusätzlich erhalten die Patienten einen modernen Service.

Mit der Recall-Funktion von Doctolib werden Patienten beispielsweise mit wenigen Klicks automatisch per E-Mail und/oder SMS an die Vereinbarung ihres nächsten Vorsorgetermins erinnert. Das setzt aber ihr Einverständnis voraus. Bereits jetzt führt etwa jeder fünfte digitale Recall über Doctolib zur Terminbuchung.

Das Praxisteam kann bei der Nutzung der Recall-Funktion nicht nur eine Zeitspanne festlegen, sondern auch definieren, wann die Patienten erinnert werden sollen und über welchen Besuchsgrund oder welche Patientengruppe informiert werden soll. Auch ein rückwirkender Recall ist möglich.

Aus dem Postfach, aus dem Sinn? Nicht mit der Recall-Lösung von Doctolib. Das digitale Recall-Management zeigt eine genaue Übersicht über die versendeten Recalls sowie deren Erfolgsquote, damit können Zahnarztpraxen konkret nachvollziehen, welche Patienten einen Recall erhalten und einen Termin gebucht haben.

Erfahren Sie in der kostenlosen Broschüre **Recall-Management in der Zahnarztpraxis**, wie Sie durch einen digitalen Recall Ihr Team deutlich entlasten, die Patientenzufriedenheit erhöhen und obendrein den Praxisumsatz steigern können.

Hier kostenlos herunterladen [doctolib.info/recall-zahnmedizin](https://www.doctolib.info/recall-zahnmedizin)



Infos zum Unternehmen

Doctolib • [www.doctolib.info](https://www.doctolib.info) • Tel.: +49 89 20702884

Quelle: Interne, anonymisierte Statistiken von Doctolib über verschiedene Fachrichtungen hinweg. Datenerhebung im Zeitraum Mai 2019 – April 2020



© arthinspiring – stock.adobe.com