

Kompetenz und Erfahrung für eine erfolgreiche Partnerschaft

Alle relevanten Laser-Systeme (CO₂, Er:YAG, Nd:YAG, Diode) für die Zahnarztpraxis, kontinuierliche Qualitätssicherung der Produkte, ein umfassendes medizinisches und wirtschaftliches Leistungspaket – die Zornheimer Dental Laser & High-Tech Vertriebs GmbH (DLV) steht für fast 15 Jahre Erfahrung im Lasermarkt. „Wir sind die Pioniere der Laserzahnheilkunde in Deutschland“, so Dirk Elster, Vertriebsleiter DLV Hessen. „1990 war es unser Unternehmen, das frühzeitig die Bedeutung des Lasers



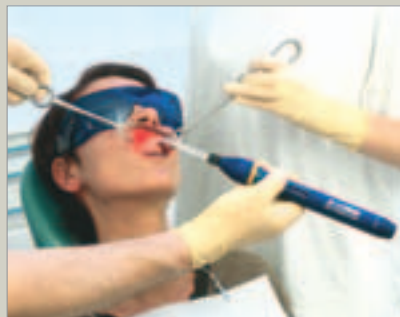
für die Zahnarztpraxis erkannt und die ersten Laser aus den USA nach Deutschland importiert hat.“ Seit ihrer Gründung hat DLV mehr als 1.300 Laser allein in Deutschland erfolgreich in Zahnarztpraxen integriert. Das Unternehmen bietet seinen Kunden Laser-Systeme für alle relevanten Einsatzgebiete in der Zahnmedizin an. Das große Produktspektrum ermöglicht eine umfassende Beratung und versetzt das Unternehmen in die Lage, gemeinsam mit dem Zahnarzt den für seine Praxis geeigneten Laser auszuwählen. Durch die Zusammenarbeit mit namhaften Partnern sowie die kontinuierliche Beobachtung der internationalen Forschung und Entwicklung bietet DLV seinen Kunden stets Laser-Systeme, die sich auf dem neuesten Stand der Technik befinden. Ein bundesweites Team von Spezialisten unterstützt den Zahnarzt bei der erfolgreichen medizinischen und wirtschaftlichen Integration des Lasers in die Praxis. Neben medizinisch-technischen Einweisungen bei der Auslieferung des Gerätes bietet das Unternehmen praxisorientierte Laser-Seminare an: Erfahrene Laser-Anwender zeigen hier anhand von Erfahrungsberichten und Live-Behandlungen die tatsächlichen medizinischen Einsatzgebiete des Lasers in der Praxis. So können sowohl Neu-Einsteiger als auch Zahnärzte, die bereits mit einem Laser arbeiten, das Gerät genau kennen lernen. Der Zahnarzt erhält über den Erwerb eines Lasers hinaus eine fachgerechte Betreuung für den erfolgreichen Einsatz einer innovativen Tech-

nik. Mit dieser Kombination von hochwertigen Produkten, einem umfassenden Leistungspaket sowie Laser-Marketing-Konzept hat sich die Dental Laser & High-Tech Vertriebs GmbH in 14 Jahren am deutschen Markt als kompetentes Beratungsunternehmen für die Integration von Laser-Systemen in die Zahnarztpraxis fest etabliert. Nicht zuletzt durch die Erfolge, die mit dem Einsatz des Lasers seit den 90er Jahren in der Zahnheilkunde erzielt wurden, hat sich DLV als Spezialist für Laser und High-Tech-Geräte im Markt fest etabliert. Neben hochwertigen Produkten aus dem In- und Ausland vertreibt das Unternehmen den in Zusammenarbeit mit Zahnärzten entwickelten Dioden-Laser „Star“ und das Kavitätenpräparationsystem „Swift“.

*Dental Laser & High-Tech Vertriebs GmbH
Jahnstr. 18, 55270 Zornheim
E-Mail: office@dental-laser-vertrieb.de
Web: www.dental-laser-vertrieb.de*

Lasertherapie für Experten und Einsteiger

Die 17-jährige Erfahrung von LASOTRONIC auf dem Gebiet der Lasertherapie hat ein starkes Konzept zu einem unvergleichlich niedrigen Preis hervorgebracht: den MED-700. Dieser Soft Power Laser verfügt über eine Wellenlänge von 810 Nanometer und einer Ausgangsleistung von 300 mW. Die hohe Leistung (0,3 Watt, in 5 Stufen regulierbar) und die Mobilität (handgehalten, kabellos, mit Akkus) machen den MED-700 zum starken und flexiblen Mehrzweck-Lasersystem (aus Aluminium, eloxiert), welches das gesamte Gebiet der Lasertherapie-Indikationen abdeckt. Es eignet sich für die Dentalmedizin, für tiefergelegene Applikationen wie z. B. Gelenkbehandlungen sowie zur schnellen, effektiven Flächenbehandlung. Die gestufte Ausgangsleistung macht den MED-700 zum geeigneten Laser auch für die Akupunktur- und



Triggerpunktbehandlung. LASOTRONIC bietet komplette Lasersysteme mit Zubehör (MED-130, 35mW, 780nm).

*LASOTRONIC AG
Blegistr. 13, CH-6340 Baar
E-Mail: office@lasotronic.ch
Web: www.lasotronic.ch*

Volldampf bei elexxion – High-Tech zum Superpreis mit drei Jahren Garantie

Das Konzept, einen echten Hochleistungs-Diodenlaser unter 20.000 € auf den Markt zu bringen, ist aufgegangen. Die Geschäftsführer Olaf Schäfer und Martin Klarenaar sind über die erreichten Zahlen höchst zufrieden. Mittlerweile haben sich für das elexxion-Anwendertreffen über 80 Zahnärztinnen und Zahnärzte angemeldet und das sei längst noch nicht das Ende der Fahnenstange, denn der Termin ist erst am 18. September 2004 und die Anwenderschaft wachse von Tag zu Tag. Der frische Wind reicht jetzt nicht mehr. elexxion gibt nun Volldampf. elexxion ist wieder einmal Vorreiter und bietet seinen Neukunden, aber auch den Altkunden rückwirkend eine kostenlose Drei-Jahres-Garantie. „Wir wollen unsere elexxion claros-Anwender nicht mit teuren Wartungsverträgen verärgern, sondern bieten im Rahmen unseres Kundenservices diese Verlängerung an“, so Klarenaar. „Wir sind in ständigem Kontakt mit unseren Kunden, die solche Neuigkeiten natürlich mit Freude aufnehmen.“ Das schafft Vertrauen bei Interessenten und Kunden.

Entwicklungen in der Diodentechnologie seien noch lange nicht ausgeschöpft, elexxion ist das einzige Unternehmen, das eine Applikationsleistung von 30 Watt Power mit 20.000 Hz Pulsierung anbietet; damit ist die chirurgische Performance anderen Diodenlasern, aber auch anderen Systemen, überlegen. „Ich verstehe nicht, dass man immer noch daran zweifelt, anstatt unsere kostenlose Testzeit zu nutzen“, bemerkt Schäfer. Weitere Vorteile des elexxion claros sind die indikationsgeführten Einstellungen über das große Farbtouch-Panel, die absolut günstigen Folgekosten bei den Einwegfasern und der jährlichen Kontrolle. Anwender loben unter anderem die sterilisierbaren Ergohandstücke, den leichten Transport, die geringe Größe, aber auch die optische Erscheinung des elexxion claros. Eine

Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Herstellern bzw. Vertreibern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.