

Zahngold-Recycling – Direkt mehr Nachhaltigkeit

Im Vergleich zum Abbau von Gold aus Primärquellen (Minen oder Bergwerke) wird beim Recycling von Kronen und Brücken deutlich weniger CO₂ freigesetzt – nur 0,5 Promille!

Jetzt kann sich jede Praxis den Wunsch nach mehr Nachhaltigkeit erfüllen. Motivieren auch Sie Ihre Patienten zum Zahngold-Recycling. Denn das schützt direkt die Umwelt.

Kulzer unterstützt Sie dabei – durch Recycling-Kompetenz und mit einem kostenlosen Praxis-Aktionspaket für die Information Ihrer Patienten. Es enthält u. a. eine Auszeichnung für den Empfangsbereich, Aufsteller für das Wartezimmer, Patienten-Informationen, die Sammeldose, Texte für Homepage und Social Media. Bestellen Sie Ihr Paket unter www.kulzer.de/zahngold

Zusätzlich können die Erlöse aus dem Ankauf der Edelmetalle nach der Reinigung, Schmelze und Analyse gespendet werden. Was und wohin gespendet wird, bestimmt der Patient, die Praxis oder beide gemeinsam.

Schon heute bestehen die Edelmetall-Legierungen von Kulzer zu 70 Prozent aus recyceltem Gold. Dieser Anteil kann gesteigert werden, wenn mehr Zahngold gesammelt, eingesendet und recycelt wird. Unterstützen Sie dieses Konzept.

KULZER GMBH

Tel.: 0800 4372522

www.kulzer.de



Dentalgerätehersteller will CO₂-neutral werden



NSK setzt sich daher 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 Klimaanlageanlagen 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

Individuelle Lösungen für ein optimales Raumkonzept

Wir geben alles – beste Ideen auch für kleinste Räume.

Ein Interview mit Frank Andree, Geschäftsführer der DENTDEAL GmbH.

Dentalkompetenz seit 35 Jahren: Keine Praxis und kein Dentallabor ist wie das andere, keine räumliche Anforderung wie eine zweite. Es braucht also stetig individuelle Lösungen, um ein optimales Raumkonzept für den täglichen Workflow zu gestalten. DENTDEAL steht hier bereits bei der Beratung den Kunden aktiv zur Seite. Über die Planung bis hin zur Fertigung und Montage – das kompetente Team entwickelt und verwirklicht in der hauseigenen Werkstatt Dentalmöbel in Eigenproduktion. Durch ihre jahrelange Erfahrung sind sie selbst auf anspruchsvolle Sonderlösungen eingestellt.

Herr Andree, welchen Stellenwert hat der Arbeitsplatz in der Zahnarztpraxis oder im zahntechnischen Labor?

Man verbringt hier den ganzen Tag. Es sollte dementsprechend eine Wohlfühlatmosphäre vorhanden sein, damit man immer wieder gerne zur Arbeit kommt. Wir erreichen das, indem Funktionalität und angenehme Materialien bei uns eine individuell optimale Symbiose eingehen.

Worauf kommt es Ihnen als Hersteller von Dentallabor-Einrichtungen in Praxen an?

Uns ist ein faires Preis-Leistungs-Verhältnis wichtig. Wir denken, dass das klassische Depot als Zwischenhändler in diesem Bereich nicht so optimal beraten kann, wie es eigentlich not-

wendig wäre. Der Depot-Außen-dienstler fungiert in der Regel als Kontakt zwischen potenziellem Kunden und Hersteller. Der Hersteller plant dann in der Regel so, wie er es für richtig hält. Aber die direkte Kommunikation zwischen Hersteller und Kunden ist insbesondere bei kleinen Praxislabor-Projekten nicht immer gewährleistet. Oft „zählen“ nur die großen Dentallabore, die eingerichtet werden sollen. Individuelle kleine Räumlichkeiten versuchen viele Zahntechniker dann mittels maßgeschneiderter Arbeiten aus der Tischlerei zu füllen. Hier kommen dann aber in der Regel wieder die dentalen technischen Anforderungen wie Absaug- und Drucklufttechnik, eventuell Gas etc. zu kurz.

Was bietet die DENTDEAL GmbH ihren Kunden an?

Wir begleiten die Kunden vom ersten Gedanken bis zur vollständigen Montage. Wir planen individuelle Räumlichkeiten in enger Absprache mit dem Labor, wir fertigen die entsprechenden individuellen Möbel in Eigenproduktion und montieren sie anschließend vor Ort. Momentan bauen wir unsere Eigenproduktlinien Classic, Premium und Exclusive weiter aus. Die Möbelserien unterscheiden sich in den Materialien, sind aber alle durch ein faires Preis-Leistungs-Verhältnis verbunden.

Woher kommt Ihre Kompetenz auf diesem Gebiet?

Die Kompetenz hierfür haben wir in 30 Jahren Unternehmenserfahrung gesammelt. Zu Beginn haben wir durch unseren Gebraucht-An- und -Verkauf von dentalen Einrichtungen die Dentalmöbel ständig aufbereitet. Wir haben parallel bereits damals MESTRA-Geräte vertrieben, diese aber dann immer auf fremde Tische stellen müssen. Das wollten wir dringend ändern und haben unsere eigene Werkstatt ausgebaut. Mein Partner



@ DENTDEAL Produkt & Service GmbH

Oldtimer restaurieren brachte sie zusammen, jetzt sind sie beide Geschäftsführer von DENTDEAL: Armin Vormann (links) und Frank Andree.

und zweiter Geschäftsführer, Armin Vormann, stieß dann als Leiter des technischen Bereichs zu unserem Team. Er liefert die Ideen und ist für deren Umsetzung verantwortlich. Sein medizinischer Hintergrund paart sich dabei prima mit seiner ursprünglichen Ausbildung zum Kunstschmied.

Worauf sind Sie besonders stolz?

Darauf, dass unsere Visionen und Ideen sichtbar umgesetzt werden. Die Ideen sind schon lange da, aber man braucht Partner, um diese stückweise zu verwirklichen – und Geduld. Von unseren innovativen Vertriebspartnerschaften werden jetzt nach und nach auch weitere Geschäftsbereiche profitieren. In diesem Rahmen sind wir auch stolz darauf, den Kunden ein faires Preis-Leistungs-Verhältnis für ein Produkt bieten zu können, hinter dem wir absolut stehen.



© DENTDEAL Produkt & Service GmbH

Neben individuellen Lösungen bietet das Passauer Unternehmen auch eigens konzipierte Labormöbel, wie die PREMIUM.line ECO.

DENTDEAL PRODUKT & SERVICE GMBH

Tel.: +49 851 88697-0

www.dentdeal.com