PN SERVICE

Synergieeffekte gezielt nutzen

Aus Tiolox Implants wird Dentaurum Implants

Das Ispringer Dentalunternehmen Dentaurum möchte Synergieeffekte in der Firmengruppe noch sichtbarer machen. Mit einem der weltweit breitesten Angebote dentaler Produkte für Zahnärzte, Fachzahnärzte und Zahntechniker hat sich die Dentaurum-Gruppe einen festen Platz unter den führenden Unternehmen der Dentalindustrie gesichert. Der Slogan „Von der Wurzel bis zur Krone“ macht dies anschaulich nachvollziehbar.

Besonders stolz ist man dabei auf die Tatsache, dass über diese umfassende Palette Synergien genutzt werden können, die zu noch besseren und vor allem systemorientierten Lösungen zum Nutzen für die Anwender und zum Wohle der Patienten realisiert werden können. Heutzutage ist dies ein wesentlicher Erfolgsfaktor im harten internationalen Wettbewerb.

Im Rahmen der Einführung des neuen Implantatsystems tioLogic© wurde die eigenständige Implantologie-Sparte Tiolox Implants umbenannt in Dentaurum Implants.

Dieser Schritt verdeutlicht, auch von außen sofort wahrnehmbar, die intensive Zusammenarbeit und das anwenderorientierte Networking der Bereiche Implantologie und Zahntechnik innerhalb der Dentaurum-Gruppe. Dies ist mit Blick auf die gestiegenen ästhetischen Anforderungen an den suprakonstruktiven Teil der Therapie mit Implantaten konsequent. Zahnärzte und Zahntechniker bekommen so das gute Gefühl, ein unter beiden Fachperspektiven durchdachtes Produktsystem erfolgreich für besonders ästhetische Lösungen nutzen zu können. PN

PN Adresse

Dentaurum Implants GmbH
Turnstraße 31
75228 Ispringen
Tel.: 0 72 31/8 03-0
Fax: 0 72 31/8 03-2 95
E-Mail:
info@dentaurum-implants.de
www.dentaurum-implants.de

Straumann übernimmt Mehrheit an etkon

Der Zahnimplantate-Hersteller Straumann kauft zu: Er übernimmt für 100 Mio. Euro die Firma etkon und will einen einzigartigen Partner im Dentalsektor schaffen.

Damit gewinne Straumann eine rasch wachsende Präsenz in der modernsten Kronen- und Brückentechnik, teilte das Unternehmen mit. Die Firma etkon mit Sitz in Gräfelfing bei München bietet Zahnersatz- und Oralregenerationslösungen vom Knochenaufbau bis zu individualisierten Kronen und Brücken an. Straumann will zunächst 77 Prozent der etkon-Aktien für 77 Mio. Euro erwerben. Der Rest soll „voraussichtlich in naher Zukunft“ gekauft werden. Die etkon-Übernahme ist die größte Akquisition in der Geschichte Straumanns.

Der im Jahr 2005 in Basel eingeweihte Firmenhauptsitz von Straumann.

Der wichtigste Markt von etkon ist Deutschland, gefolgt von den USA, Frankreich, Italien, Spanien und den Benelux-Ländern. In all diesen Märkten befindet sich das Geschäft noch in einem frühen Entwicklungstadium, wie es hieß.

Der Umsatz des 2001 gegründeten Unternehmens hat sich in den vergangenen drei Jahren jeweils mehr als verdoppelt. Für das laufende Jahr werden Verkäufe in der Größenordnung von 20 bis 25 Mio. Euro erwartet. Die Firma beschäftigt in Deutschland 60 Personen, weltweit kommt ein 40-köpfiges Team hinzu.

etkon ermöglicht Straumann so eine sofortige beachtliche Präsenz im CAD/CAM-Bereich und macht Straumann dadurch zur einzigen Firma im Dentalsektor, die chirurgische, restaurative und regenerative Lösungen anbietet, die von Knochenaufbau und Geweberegeneration über Implantate und Prothetik bis hin zu individualisierten Kronen und Brücken reichen. Die beiden Firmen passen laut Gilbert Achermann, Präsident und CEO von Straumann, hervorragend zusammen – nicht nur beim Produkt- und Dienstleistungsangebot, sondern auch in Bezug auf die Unternehmenskultur. PN

Quelle: Zahn-Online.de

Implantologie-Handbuch darf in keiner Praxis fehlen

Das umfassende Handbuch „Implantologie“ bietet sowohl Einsteigern als auch Spezialisten ausführliche Informationen rund um in die Implantologie. Anschauliche Fallbeispiele und Bilder komplettieren das Werk.

Das in der zwölften überarbeiteten Auflage erscheinende Handbuch „Implantologie“ der Oemus Media AG bietet Einsteigern und auch versierten Anwendern und Spezialisten alle wichtigen Informationen rund um den Implantologie-Markt:

- Alle wichtigen Informationen zum Thema Implantologie auf einen Blick.
- Alle für den deutschen Markt relevanten Implantatsysteme im systematischen Vergleich.
- Übersichten und Vergleichsmöglichkeiten für viele weitere Produkte rund um die Implantologie.

Die einzigartig gebündelte Informationsquelle informiert schnell und einfach über alle relevanten Themen. Renommierte Autoren aus Wissenschaft, Praxis und Industrie informieren und geben Tipps für diesen Trendbereich der Zahnheilkunde sowie dessen wirtschaftlich sinnvolle Integration in der täglichen Praxis. Zahlreiche Fallbeispiele und mehr als 270 farbige Abbildungen dokumentieren das breite Spektrum der Implantologie.

Thematische Marktübersichten ermöglichen die schnelle Information über Implantatsysteme, Ästhetikkomponenten, Knochenersatzmaterialien, Membranen sowie implantologisches Equipment. Anhand dieser Übersichten kann sich der Leser schnell und einfach informieren. Langwieriges wälzen von umfangreichem Prospektmaterial entfällt und Preisvergleiche werden möglich. Welcher Hersteller bietet welches Produkt? Auch diese Frage lässt sich mit einem kurzen Blick auf die Gesamtmarktübersicht sofort beantworten. PN

Faxsendung an 03 41/4 84 74-2 90

Bitte senden Sie mir das aktuelle Implantologie Handbuch '07 zum Preis von 50 € zzgl. MwSt. und Versandkosten (kein Rückgaberecht).

Praxisstempel

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-0
Fax: 03 41/4 84 74-2 90

ANZEIGE

ANZEIGE

„Der klassische Einteiler für alle Fälle“

Implantologische Fortbildung
15. + 16. Juni 07. + 08. September
13. + 14. Juli 26. + 27. Oktober
07. + 08. Dezember

- primärstabil
- sofortbelastbar
- minimalinvasiv
- transgingival

CE 0482

K.S.I.
Bauer-Schraube
Eleonorenring 14 • 61231 Bad Nauheim
Tel. 0 60 32/3 19 12 • Fax 0 60 32/45 07

Das Konzept: „Learning by doing“ für Neueinsteiger

K.S.I-Bauer-Schraube ebnet Neueinsteigern den Weg mit einem neuen praxisorientierten Fortbildungskonzept.

In einem zweitägigen Intensivkurs wird nach einer kurzen theoretischen Einführung das einteilige, sofort belastbare K.S.I.-Implantatsystem anhand von mindestens fünf Live-OPs Step-by-Step demonstriert. Bezug nehmend auf den jeweiligen Fall werden die Patientenaufklärung, prädiagnostische Planung, operatives Vorgehen sowie prothetische Versorgung und Abrechnungsmöglichkeiten diskutiert. Die Implantation mit der K.S.I.-Bauer-Schraube, die provisorische Versorgung, Nachsorge und Abdrucknahme werden möglichst bei allen Indikationen vorgeführt. Ebenso werden langjährig versorgte Patienten mit abnehmbaren und festsitzenden Konstruktionen gezeigt. Am Samstagnachmittag können die Teilnehmer Rinderrippen implantieren und dabei das Gefühl für unterschiedliche Knochenqualitäten erlangen. Bei Erstimplantation gibt es die Möglichkeit, diese unter Anleitung an seinem mitgebrachten Patienten in der Praxis Bauer durchzuführen. PN

PN Termine

15./16. Juni 2007
13./14. Juli 2007
07./08. September 2007
26./27. Oktober 2007
07./08. Dezember 2007

PN Adresse

K.S.I.-Bauer-Schraube
Eleonorenring 14
61231 Bad Nauheim
Tel.: 02 11/30 20 40-0
Fax: 02 11/30 20 40-20
E-Mail:
ksi-bauer-schraube@t-online.de
www.ksi-bauer-schraube.de

Mit dem my-Patientenmagazin wird’s leichter!

Das Patientenmagazin für die Zahnarztpraxis – man könnte auch sagen die „Apotheken Umschau der Zahnmedizin“. Mit dem *my* magazin bieten Sie Ihren Patienten umfangreiche Unterhaltung und Informationen, unterstützen so die Entscheidungsfindung und tragen gleichzeitig zur Kundenbindung bei.

Jeder, der schon einmal eine Apotheke betreten hat, kennt sie – die Apotheken Umschau. Sie bietet Unterhaltung und Information und dient in erster Linie der Kundenbindung. Sie ist etabliert und wird von Tausenden gelesen. Viele suchen die Apotheke nur auf, um sich die aktuelle Ausgabe zu sichern. Bisher gab es kein vergleichbares Kommunikationsmittel für die Zahnmedizin. Das ist ab sofort anders.

Seit einiger Zeit gibt es das *my* magazin. Es informiert, unterhält, bereitet Beratungsgespräche optimal vor und spart somit teure Behandlungszeit. Darüber hinaus ist es ein wichtiges Instrument zur Patientenbindung. Die Resonanz auf die ersten Ausgaben war überwältigend. Schon heute nutzen viele Praxen dieses Tool zur Patientenbindung und sind begeistert. Das *my* magazin ist zu den folgenden Themen erhältlich: Zähne 50+, Zahnpflege + gesundes Zahnfleisch sowie Zahnimplantate.

Informationsquelle Zahnarzt

Die wichtigste Informationsquelle für den Patienten in Deutschland ist im Moment noch der Zahnarzt. Kommt man dem Informationsbedürfnis auf professionelle Weise nach, liegt darin für die Praxen eine große Chance, die es zu nutzen gilt: Patientenbindung. In anderen Ländern, z.B. in den USA, informieren sich Patienten viel mehr über Medien, Werbung oder Internet und suchen aufgrund dieser Quellen einen Behandler für eine spezielle Therapie aus. Die Bindung an eine Praxis ist hier weitaus schwieriger als bei uns.

Der Zahnarzt hat die Möglichkeit, das *my* magazin in seinem Wartezimmer auszulegen (bitte darauf achten, dass das Magazin gegen ein neues ausgetauscht wird, sobald es zerlesen wirkt) und so dem Patientenwunsch nach Information und Unterhaltung nachzukommen. Darüber hinaus ist das *my* magazin auch als kleines „Giveaway“ für Patienten gedacht (ähnlich Apotheken Umschau), das dem Patienten auch zu Hause die Möglichkeit gibt, sich mit den relevanten Themen zu befassen.

Therapiebezogene Patienteninformation

Je nach Ausrichtung und Schwerpunkt kann individuell das für die Praxis geeignete Patientenmagazin bestellt werden. Handelt es sich z.B. über eine implantologisch ausgerichtete Praxis, so sollte jeder Patient nach oder auch vor einem Beratungsgespräch das *my* magazin zum Thema Zahnimplantate mit nach Hause nehmen können. Liegt der Schwerpunkt der Praxis im Bereich Parodontologie und Prophylaxe, ist das Themenheft Zahnpflege + gesundes Zahnfleisch die geeignete Lektüre. Diese Information unterstützt die Entscheidungsfindung des Patienten, da er z.B. auch seinen Ehepartner mit einbeziehen kann. Darüber hinaus kann er hier, von unabhängiger Seite veröffentlicht, schwarz auf weiß die Vorteile einer entsprechenden Therapie lesen. Die Empfehlung des Behandlers wird so von neutraler Seite bestätigt.

Fazit: Das *my* magazin bietet dem Behandler die Möglichkeit seine Patienten umfangreich zu informieren, gut zu unterhalten und darüber hinaus die Patientenbindung weiter zu festigen. PN

Bezahlung nur per Bankeinzug oder Verrechnungsscheck möglich!

Bitte senden Sie mir folgende Exemplare des *my* magazins zu:

- ❑ **„Zähne 50+“**
- ❑ **„Zahnpflege + gesundes Zahnfleisch“**
- ❑ **„Zahnimplantate“**

- ❑ **10 Stück** 30,00 €*
- ❑ **20 Stück** 50,00 €*

Hiermit ermächtige ich die Oemus Media AG, den Rechnungsbetrag für die bestellten *my* magazine innerhalb 14 Tagen nach Bestellung zu Lasten meines Kontos

Konto-Nr.: _____ BLZ: _____

Kreditinstitut

durch Lastschrift einzuziehen. Wenn mein Konto die erforderliche Deckung nicht aufweist, besteht seitens des kontoführenden Kreditinstitutes keine Verpflichtung zur Einlösung.

Datum, Unterschrift

Adresse bitte in Druckbuchstaben ausfüllen:

Praxis _____ Straße, Nr. _____

PLZ, Ort _____ E-Mail _____

* Preis zzgl. Versandkosten
(nur solange der Vorrat reicht)

PN 2/07