



## Zusätzliches Sparpotenzial

Im deutschen Dentalhandel sind derzeit mehr als 250 Lieferanten mit ihren Shops und Katalogen aktiv. Da jeder Lieferant eigene Angebotschwerpunkte setzt, verteilen sich die Bestellungen in der Regel auf mehrere Lieferanten. AERA-Online listet alle Anbieter an einem Ort und macht dadurch den Vergleich sehr einfach. Seit Jahren unterstützen spezielle Funktionen die sinnvolle Kombination von Produkten und Lieferanten, um unnötige Portokosten und Verpackungsmüll zu vermeiden. Die bequemste Möglichkeit stellt aber die kürzlich eingeführte „automatische Warenkorboptimierung“ dar. Dabei lassen sich die gewünschten Produkte wie üblich auf beliebige Warenkörbe verteilen; auf Wunsch überprüft aber eine optionale Optimierungsfunktion die Vorauswahl und schlägt eine alternative Verteilung der Artikel auf verschiedene Lieferanten vor. Dadurch lässt sich nicht nur die Anzahl an Lieferanten reduzieren, sondern letztlich auch der Verpackungsmüll. Neben der kostengünstigsten Kombination lässt sich die Warenkorboptimierung auch auf persönliche „Lieblingssupplier“ beschränken.

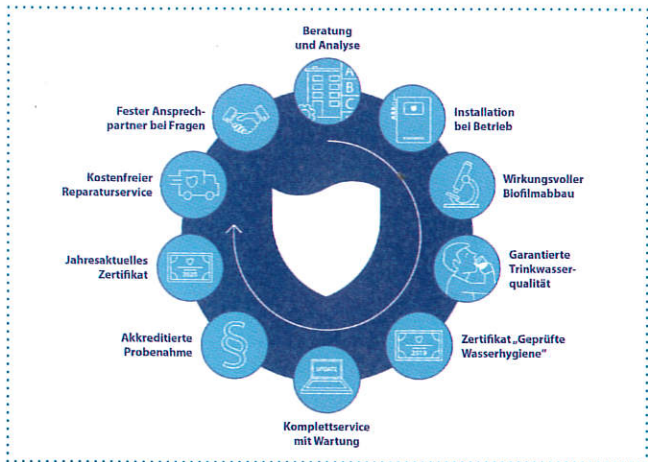
→ [www.aera-online.de](http://www.aera-online.de)



## Kommunikation, die Zähne zeigt

Das Traditionsunternehmen Kettenbach macht seit Jahrzehnten vor allem mit Erfindungen und Produktinnovationen für die Zahnmedizin von sich reden. In den beiden Bereichen Abformung und Restauration konnten so die Grundlagen für effiziente Praxisabläufe und erfolgreiche Behandlungen gelegt werden. Marktführende Produkte wie Panasil® und Futar®, ergänzt durch die Eigenentwicklung innovativer Materialien, wie z. B. Identium® aus dem Abformsegment oder Visalys® Temp und Visalys® Core aus dem Bereich Restauration, erleichtern Zahnärzten den Arbeitsalltag. Genau das rückt die neue Kommunikation in den Mittelpunkt: Aus Kettenbach wird Kettenbach Dental. Die neue Kommunikation verbindet die Innovationskraft von Kettenbach Dental mit den Leistungsversprechen der Produkte – getragen von dem konzeptionellen Kunstgriff, das Firmenlogo zum Bestandteil der Slogans zu machen. Aus den markanten wie bekannten Kreis-Elementen des Logos werden Buchstaben. „SOOO GENIAL MIT KETTENBACH DENTAL“ ist nun ein typisches Beispiel der neuen Unternehmensfokussierung.

→ [www.kettenbach-dental.de](http://www.kettenbach-dental.de)



## Wasserhygiene einfach delegieren

Der Arbeitsalltag in der Zahnarztpraxis ist bereits komplex genug, und eigentlich möchte man sich ganz dem Patienten widmen. Warum also auch noch mit dem unliebsamen, aber leider existenziellen Thema Wasserhygiene herumschlagen? Mit BLUE SAFETY haben Zahnmediziner einen festen Partner im Bereich Wasser. Ob im Angestelltenverhältnis, bei Praxisgründung oder -übernahme – die Wasserexperten aus Münster begleiten und beraten, indem sie die gesamte Situation ganzheitlich betrachten. So können sich Zahnärzte und Mitarbeiter zu jedem Zeitpunkt der Qualität ihres Wassers sicher sein. Selbst montagsmorgens. Mithilfe des SAFEWATER Hygiene-Technologie-Konzepts werden mikrobielle Biofilme zentral, dauerhaft und zuverlässig aus den Wasser führenden Systemen der Praxis entfernt und eine Neubildung konsequent verhindert.

Das hat positive Auswirkungen auf den gesamten Praxisalltag. Patienten, Teams und Behandler werden vor Keimen sowie Instrumente vor Verstopfungen und materialschädigender Biokorrosion geschützt. Gleichzeitig können Praxen auf Desinfektionsmittel für die Wasserwege ab sofort verzichten. Die Folgen: spürbar weniger Reparaturen und Ausfallzeiten. Anwender berichten immer wieder über jährliche Einsparungen von bis zu 10.000 Euro.

Entlastung bringt das umfassende Servicepaket von SAFEWATER. Nach intensiver Beratung und Bestandsaufnahme wird das Konzept auf die Praxisgegebenheiten zugeschnitten. Unternehmenseigene Installateure implementieren die Technologie. Regelmäßige Wartungen und ein individuell angepasster Spülplan sichern die Wirksamkeit ab, während jährliche akkreditierte Probenahmen dem Anwender Rechtssicherheit garantieren.

Zahlreiche Zahnmediziner aus der D-A-CH-Region setzen seit vielen Jahren auf die Expertise des Unternehmens. Dieses betreut inzwischen über 4.500 Dentaleinheiten bei ihrer Wasserhygiene. Der Premium Partner des Deutschen Zahnärztetags für den Bereich Praxishygiene nimmt das Thema Wasserhygiene von den Schultern und ist zentraler Ansprechpartner in allen Fragen rund ums Wasser – präventiv und bei akuten Problemen. Offene Fragen? Jetzt kostenfreie Sprechstunde Wasserhygiene vereinbaren: unter 00800 88 55 22 88 oder [www.bluesafety.com/Termin](http://www.bluesafety.com/Termin).

→ [www.bluesafety.com](http://www.bluesafety.com)