

dental
bauer



dental bauer –
das dental depot

Winter Spezial



**Technischer Service
weiter verbessert »**

Anfang 2013 führte dental bauer schrittweise eine neue Software für den Technischen Service ein. Aufgrund umfangreicher Schulungen der dental bauer Techniker können nun alle db-Kunden von den Vorteilen profitieren.

» Seite 2



Prophylaxe für alle »

Etwa ein Viertel aller Seminare von dental bauer beschäftigt sich mit Prophylaxe. Die db-Prophylaxeseinare richten sich an Zahnärzte, Assistenten oder Zahnmedizinische Fachangestellte und sind zum Teil sogar für Azubis geeignet.

» Seite 3



Neue db-Filialen »

In den Niederlanden feierte eine neue db-Niederlassung, und in Döbeln eine neue db-Filiale Eröffnung. dental bauer unterstreicht damit sein kontinuierliches Wachstum.

» Seite 4

Das neue PLUS Pulver

Das neue Air-Flow Pulver Plus von EMS kann subgingival eingesetzt werden, um Biofilm selbst aus tiefsten Zahnfleischtaschen zu entfernen, und lässt sich auch supragingival zum Reinigen und Polieren der Zähne nutzen. Damit benötigen Anwender nur noch zwei Pulver, um in allen klinischen Situationen effektiv, sicher und mit optimalem Patientenkomfort zu arbeiten. Das Air-Flow Classic Comfort für die schweren supragingivalen Flecken und das Air-Flow Pulver Plus für alle andere.

lungsfläche ist minimal“, so Torsten Fremerey, Geschäftsführer von



EMS Deutschland. Nun behandelt man mit nur einem einzigen Pulver verschiedene klinische Indikationen ohne Unterbrechungen, Pulverwechsel und extra Zeitaufwand. Eine weitere Politur entfällt.

Nähere Informationen sind erhältlich bei EMS Electro Medical Systems GmbH, Telefon +49 89 42 71 61-0, info@ems-ch.de, www.ems-dent.com

Die spezielle Wirkung des Pulvers basiert auf dem neuen Inhaltsstoff Erythritol und die besonders feine Körnung von nur 14 Mikron. Erythritol ist ein bewährter Lebensmittelzusatzstoff. „Die kleinen Erythritol-Körner ermöglichen einen sehr dichten Pulverstrahl. Der Impact pro Korn auf die Behand-

dental bauer plant seine Zukunft

Im Interview spricht Jochen Linneweh, Inhaber und Geschäftsführer von dental bauer, mit Lutz V. Hiller, Vorstandsmitglied der OEMUS MEDIA AG, über die Zukunft seines Unternehmens.

Herr Linneweh, dental bauer feierte in diesem Jahr sein 125-jähriges Jubiläum. Wie führen Sie ein Unternehmen mit dieser Tradition in die Zukunft?

dental bauer wird von mir seit 25 Jahren zukunftsorientiert geleitet. Wir vertreiben zum einen ein Vollsortiment an Dentalprodukten und bieten darüber hinaus einen ganzen Fächer an wertschöpfenden Dienstleistungen für Praxen und Labore an. Meine Ziele sind Erhalt und Ausbau der inhabergeführten, mittelständischen Unternehmensstruktur. Gleichzeitig existiert nach wie vor unser gesteigertes Interesse an Beteiligungen und bevorzugt am Kauf weiterer Firmen auf nationaler und internationaler Ebene. In der Zeit, die seit meinem



Lutz V. Hiller, Vorstandsmitglied der OEMUS MEDIA AG, im Gespräch mit Jochen G. Linneweh, Inhaber und Geschäftsführer von dental bauer.

persönlichen Branchenstart im Jahr 1988 bei dental bauer vergangen ist, konnte ich feststellen, dass wir mit dieser Strategie auf dem richtigen Weg sind.

Wie realisieren Sie den von Ihnen beschriebenen Ausbau der

Strukturen von dental bauer?

Ich selbst bin der festen Überzeugung, dass der Dentalhandel floriert und weiter erfolgreich existieren wird. Tradition und Erfolg verpflichten dazu, mit Sorgfalt die Zukunft zu planen. Die damit einhergehende Personalstrategie – insbesondere im Bereich der Unternehmensführung – ist hier ein elementarer Bestandteil. Als Unternehmer sehe ich es als meine Aufgabe, die Zukunft langfristig zu planen – also nicht nur über einen Zeitraum von drei bis fünf Jahren. Auch im Dentalhandel war wiederholt zu beobachten, dass ein allzu hoher Anteil an Quereinsteigern

» Seite 2

„Eltern interessieren sich immer stärker für die Prophylaxe ihrer Kinder“

Dr. Uwe Grosch hat sich in seiner Coburger Praxis auf die Prophylaxe besonders bei den ganz kleinen Patienten spezialisiert. Im Interview mit db WinterSpezial spricht er über Strategien zur Kinderbehandlung und über die Kommunikationsmaßnahmen seiner Praxis.



Der Coburger Zahnarzt Dr. Uwe Grosch informiert auf der Homepage www.doc-grosch.de und den beiden Landingpages www.kinderzahnarzt-coburg.de / www.prophylaxe-zahnarzt-coburg.de ausführlich über Prophylaxe und sein Praxiskonzept.

Herr Dr. Grosch, warum konzentrieren Sie sich in Ihrer Praxis so stark auf die Prophylaxe bei Kindern und Jugendlichen?

Der Grundstein für zahngesundes Verhalten wird bereits im Kleinkindalter gelegt. Nur durch regelmäßige Kontrollen mit wiederholter Motivation der Kinder, Jugendlichen und besonders der Eltern besteht die Chance die Zähne bis zum Erwachsenenalter kariesfrei zu erhalten. Wir verfahren dabei getreu dem Motto: „Was Hänschen nicht lernt, lernt Hans nimmer mehr!“

Wie motivieren Sie in Ihrer Praxis die kleinen Patienten und ihre Eltern zu einer sorgfältigen Prophylaxe?

Mit dem Prophylaxe-Konzept unserer Praxis sensibilisieren wir bereits die werdenden Mütter in der Schwangerschaft für vorbeugende Maßnahmen, indem wir den Eltern erklären, dass bereits hier der Grundstein für gesunde Kinderzähne gelegt wird. Außerdem nutzen wir das Internet zur Information unserer Patienten, z.B. über unsere eigene Landingpage zur Kinderbehandlung www.kinderzahnarzt-coburg.de. Eltern informieren wir gezielt über zusätzliche Prophylaxe-Leistungen, wie die Professionelle Zahnreinigung und die Versiegelung der Milchzähne bei Kindern ab drei Jahren, durch Aufklärungsarbeit am Stuhl.

» Seite 2

ANZEIGE

EMS

**ORIGINAL AIR-FLOW® PULVER
SUB- UND SUPRAGINGIVAL
→ DAS PLUS IN PROPHYLAXE**

EMS-SWISSQUALITY.COM

AIR-FLOW® ist eine Marke von EMS Electro Medical Systems SA, Schweiz

Prophylaxe am laufenden Band

Etwa ein Viertel aller Seminare von dental bauer beschäftigt sich mit Prophylaxe, was von der hohen Relevanz dieses Bereichs für die Praxis zeugt.



BU



n Eine gute Prophylaxe legt den Grundstein für die lebenslange Zahngesundheit. Aus diesem Grund setzen sich die zahnmedizinische Wissenschaft und Industrie intensiv mit diesem Thema auseinander. Prophylaxe-Fortbildungen, wie sie auch dental bauer anbietet, bilden dann den aktuellen Wissensstand ab und ermöglichen es Behandlern und zahnmedizinischem Fachpersonal, die Patienten optimal zu versorgen.

Großes Angebot an Prophylaxeseminaren bei dental bauer.

„Die meisten Niederlassungen von dental bauer führen mehrmals im Jahr verschiedene Prophylaxe-Seminare durch, da dies in der Praxis tagtäglich ein aktuelles Thema ist“, sagt Sanna Kettner, verantwortlich für den

Bereich Seminare und Veranstaltungen bei dental bauer. Die Themen sind dabei genauso vielfältig wie der Bereich Prophylaxe an sich: dental bauer bietet Seminare für Kinder und Jugendliche, für Erwachsene sowie speziell für Senioren an, da sich die Behandlung dieser unterschiedlichen Patientengruppen stark voneinander unterscheidet. Darüber hinaus vermitteln herstellerbezogene Seminare die Handhabung spezieller Prophylaxe-Geräte oder -Materialien.

Hochqualifizierte Referenten

„Unsere Referentinnen für die Prophylaxe-Seminare sind entweder ausgebildete Dentalhygienikerinnen mit langjähriger Berufs- und Seminarerfahrung oder Spezialisten des jeweiligen Herstellers“, erklärt Sanna

Kettner. Insgesamt wächst das Angebot an Prophylaxe-Seminaren bei dental bauer parallel zum Interesse von Praxen und Patienten an dieser Thematik: Etwa ein Viertel der knapp 450 db-Seminare deutschlandweit thematisiert die Vorbeugung von zahnmedizinischen Erkrankungen – Tendenz steigend. Teilnehmen kann das komplette Praxisteam: Die db-Prophylaxeseinare richten sich an Zahnärzte, Assistenten oder Zahnmedizinische Fachangestellte und sind zum Teil sogar für Azubis geeignet.

Seminar-Standard lässt keine Wünsche offen

„Pro Jahr besuchen ca. 650 Zahnärzte, Assistenten oder ZMFs unsere Prophylaxe-Seminare“, resümiert

Sanna Kettner. Die Rate der Wiederholungstätigkeit ist hoch, denn der Standard bei den db-Seminaren lässt keine Wünsche offen: In beinahe jeder dental bauer-Niederlassung können die Einheiten von Sirona, KaVo & Co. aus der Besucherausstellung für die Prophylaxe-Seminare genutzt werden. Die Kursteilnehmer behandeln sich dann zum Teil gegenseitig, üben am Phantom oder trainieren Aufklärungsgespräche. Materialien wie Behandlungshandschuhe, Mundschutz, Desinfektionsmittel etc. werden von dental bauer gestellt. In den Pausen wirken Snacks und Kaffee dem Nachlassen der Aufmerksamkeitsspanne entgegen. „Aktuell gibt es in unserer Stuttgarter Niederlassung eine Aktion mit unseren Oshibori-Erfrischungstüchern, die eigentlich für den Patienten nach der Prophylaxebehandlung gedacht sind“, erzählt Sanna Kettner, und führt aus: „Die Tücher unserer Hausmarke Omnident werden unseren Teilnehmern lauwarm gereicht, erfrischen wunderbar und verströmen einen angenehmen, entspannenden Duft – diese kleine Wellnessinheit im Rahmen unserer Seminare kommt sehr gut an!“

Veranstaltungskatalog in allen Niederlassungen und online erhältlich

Eine Übersicht über alle Veranstaltungen von dental bauer bietet

der aktuelle Veranstaltungskatalog, der beim persönlichen Ansprechpartner von dental bauer oder in der Niederlassung vor Ort erhältlich ist. Alle db-Seminare und die Details zu dem Kurs sind zudem auf www.dentalbauer.de/seminare-events zu finden. Zum Kurs anmelden können sich die Interessenten dann entweder über das Formular, das dem Katalog beiliegt, oder direkt über die Homepage von dental bauer. ◀

Aus unserem Terminkalender: Die nächsten Prophylaxe-Seminare in dental bauer-Niederlassungen

- **9.12.2013, Stuttgart:** Prophylaxe Master Class
- **11.12.2013, Stuttgart:** Kinder- und Jugendprophylaxe
- **18.12.2013, Augsburg:** Prophylaxe Master Class 1 + 2
- **19.2.2014, Stuttgart:** Professionelle Zahnreinigung für Erwachsene (PZR 1) 2-Tageskurs
- **5.3.2014, Frankfurt am Main:** EMS Prophylaxe Master Class Teil 2 – Hands on Kurs
- **12.3.2014, Mannheim:** EMS Prophylaxe Master Class Teil 1+2 – Hands on Kurs
- **13.3.2014, Stuttgart:** PAR – Vorbehandlung und Recall
- **27.3.2014, Stuttgart:** Alterszahneinheitskunde: Fit für Senioren
- **2.4.2014, Mannheim:** Bissfest bis ins hohe Alter Generation 60+

„Eltern interessieren sich immer stärker für die Prophylaxe ihrer Kinder“

» Fortsetzung von Seite 1

n Wie beugen Sie bei Kindern der Zahnarztangst vor?

Am wichtigsten ist die Vertrauensbildung zu dem Kind. Außerdem arbeite ich mit speziell geschultem Assistenzpersonal zusammen. Gemeinsam verwenden wir in der Behandlung eine kindgerechte, bildliche Sprache, Trance-Techniken, bildliches Arbeiten mit Tieren, Videos und Geschichten. Dem voraus geht bei der ersten Konsultation die Aufklärung der Eltern, die ich ausschließlich dem zahnmedizinischen Fachpersonal überlasse.

n Welche Tipps können Sie Kollegen für die Ansprache mit Kindern geben?

Beim ersten Zahnarztbesuch sollte möglichst keine Behandlung durchgeführt sondern durch Hilfsmittel spielerisch erklärt werden, was der Zahnarzt macht. So gewinnt man am ehesten das Vertrauen der Kinder. Außerdem empfehle ich die Verwendung einer kindgerechten Sprache, die die Phantasie der Kinder anregt. Vor der Behandlung sollten die Eltern aufgeklärt und darum gebeten werden, dass die Kommunikation im Behandlungszimmer ausschließlich durch das Behandlungspersonal geführt wird.

n Wie aufgeschlossen sind Eltern gegenüber der Prophylaxe bei ihren Kindern, und wie können Behandler und Praxisteam dazu bei-

tragen, diese Aufmerksamkeit zu verbessern?

Die hohe Anzahl von Neupatienten, die über Empfehlungen in meine Praxis kommen, verdeutlicht, dass sich Eltern immer stärker für die Prophylaxe ihrer Kinder interessieren. Das ist nur durch ständige Aufklärungsarbeit am Stuhl zu erreichen. Karies ist jedoch oft eine soziale Erkrankung, d.h. dass Kinder aus Familien mit einem niedrigen sozialen Status oft nicht im nötigen Maße erreicht werden, da die Mitarbeit durch deren Eltern vernachlässigt wird.

n Welche Anforderungen stellen Ihr Prophylaxe- und das darauf abgestimmte Kommunikationskonzept an die interne Struktur der Praxis?

Wir verfügen über ein speziell eingerichtetes Kinderbehandlungszimmer. Das Assistenzpersonal wurde in Kinderpsychologie und kindgerechter Kommunikation ausgebildet. Außerdem trainieren wir Behandlungsabfolgen für die Kinderbehandlung. Vor der ersten Behandlung senden wir den Anamnesebogen und die Aufklärungsunterlagen per E-Mail an die Patienten bzw. Eltern und erhalten ihn entsprechend zurück, sodass wir mehr Zeit für die eigentliche Behandlung gewinnen.

n Warum lohnt sich Ihrer Meinung nach die Integration eines Kinderbehandlungszimmers?

In diesem Zimmer sind alle notwendigen speziellen Hilfsmittel, Spielsachen und Kommunikationshilfen neben den kinderzahnärztlichen Instrumenten konzentriert. Dadurch kann eine zeiteffektive Behandlung erfolgen. Das Zimmer ist mit vielen Tierbildern an den Wänden kindgerecht dekoriert. An der Zimmerdecke hängt ein Bildschirm, mit dem wir den kleinen Patienten Kindervideos zeigen. Kuscheltiere und Zaubertensilien dienen uns als Kommunikationshilfsmittel.

n Sie nutzen verschiedene Marketing- und PR-Maßnahmen, um ihre Praxis bekannter zu machen. Welcher Mittel bedienen Sie sich hier?

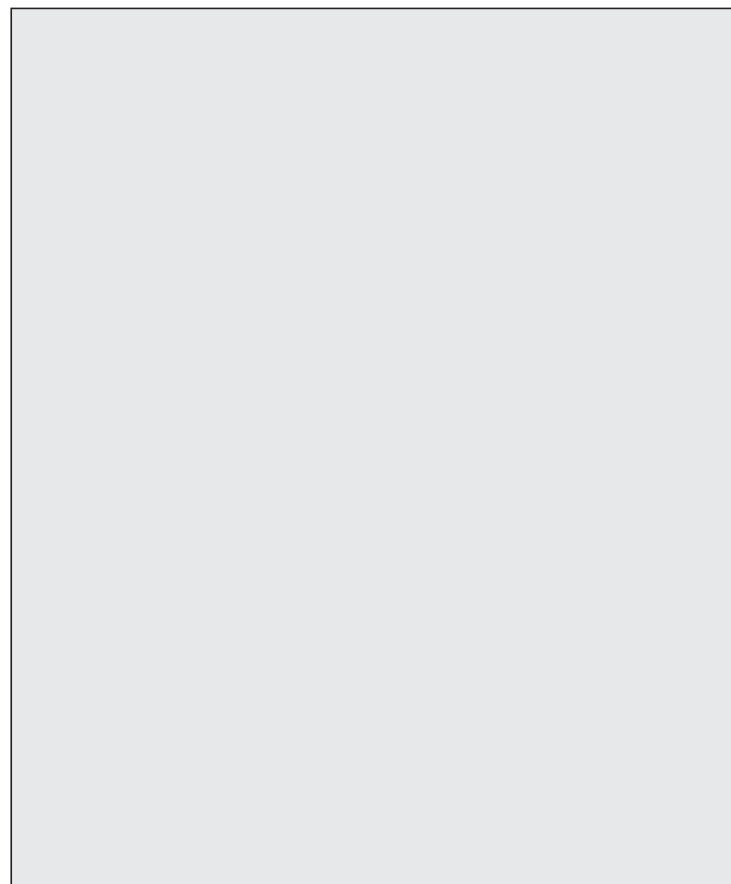
Wir verbreiten unsere Informationen zur Kinderbehandlung über Printmedien und das Internet. Da wir davon überzeugt sind, dass eine gigantische Zunahme der Informationsbeschaffung über das Internet und mobile Endgeräte auch im Gesundheitsbereich erfolgt, haben wir neben unserer Praxis-Homepage www.doc-grosch.de auch die sogenannten Themenwebsites, also die Landingpages www.kinderzahnarzt-coburg.de und www.prophylaxe-zahnarzt-coburg.de online gestellt.

n Sie haben Ihre Praxis gemeinsam mit dental bauer eingerichtet und ausgestattet. Wie erlebten Sie diese Zusammenarbeit?

Mit unserem Praxisumzug vor fast drei Jahren erhielten wir die Möglichkeit, alle bis dahin gesammelten Erfahrungen in die Praxis-Neuplanung einzubringen. Bei der Projektplanung erhielten wir insbesondere durch die dental bauer-Innenarchitektin Manu-

ela Bitsch-Kanitz die volle Unterstützung, für die wir heute noch sehr dankbar sind. Die hervorragende Logistik bei der Materialbestellung über dental bauer gewährleistet ein effektives Materialmanagement und vermeidet dadurch hohe Materiallagerkosten. ◀

ANZEIGE



dental bauer wächst kontinuierlich

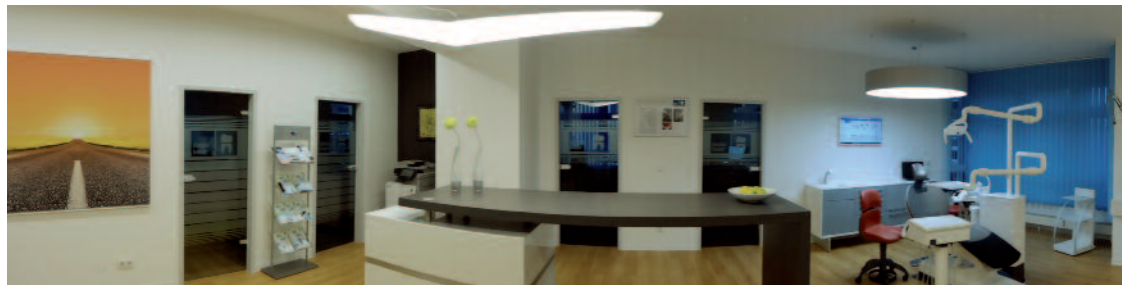
Im November haben in den Niederlanden und in Sachsen zwei neue dental bauer-Niederlassungen eröffnet.

Am 1. und 2. November feierte die seit April 2013 bestehende niederländische Hauptniederlassung von dental bauer in 's-Hertogenbosch Eröffnung. Auf dem Programm stand eine Schifffahrt durch das Zentrum der Hauptstadt der niederländischen Provinz Nordbrabant, die für die Gäste von dental bauer drei Mal täglich angeboten wurde.

„Für unser neu eingerichtetes Showroom haben wir viel Anerkennung erfahren“, erklärt Ben Peters von der Niederlassung in 's-Hertogenbosch, und ergänzt: „Wir haben hier ein neues Konzept realisiert, das ganz auf das Erleben ausgerichtet ist. Der Fokus liegt auf den Produkten.“ Be-

sonders die technologischen Möglichkeiten stießen auf Interesse: Multimedial unterstützte Beratungsgespräche machen die Sachverhalte leichter nachvollziehbar. Das elektronische Bestellsystem EasyScan fand genau wie das Programm Premium^{db} im Rahmen der Eröffnungsfeier auch in den Niederlanden begeisterte Anhänger. Zahlreiche niederländische Praxis- und Laborinhaber profitierten zudem von den attraktiven Eröffnungsangeboten.

Auch für das leibliche Wohl war bestens gesorgt – selbstverständlich gehörte die regionale Spezialität Boscche Bol, eine große, mit Sahne gefüllte Teigtasche, überzogen mit reiner



Die neue db-Filiale in Döbeln bei Leipzig.

Schokolade, genauso zum Catering wie ein warmes Buffet am Abend.

Döbeln: Hochwasser zwingt zu schnellerem Umzug

Am Freitag, dem 22. November 2013, feierte dental bauer in Döbeln

bei Leipzig nach überstandener Muldeflut mit schweren Hochwasserschäden in der alten Filiale mit gut 250 Gästen aus Praxen, Laboren und befreundeten Unternehmen die Eröffnung der neuen Filiale. Der langfristig geplante Filialumzug in Döbeln musste wegen der verheerenden Flut Anfang Juni 2013, bei der die Döbeler Innenstadt und angrenzende Straßenzüge unter Wasser standen, vorverlegt werden.

Eines der Highlights der Eröffnungsfeier war der Vortrag von QM Auditor Christoph Notthoff von dental bauer zur Praxisbegehung, der aufschlussreiche Informationen über die Perspektiven der Behörden bot. Daniel Leier, CEREC-Fachberater bei dental bauer, demonstrierte die Vorteile, die sich Praxen beim di-

gitalen Abdruck und Chairside-CAD/CAM mit CEREC und Apollo DI von Sirona eröffnen.

„Wir haben mit Optimismus und Zuversicht den Neustart gefeiert und freuten uns mit den vielen gutgelaunten Gästen über das wirklich gelungene neue Depot“, berichtet Peter Leonhardt von dental bauer in Döbeln, und fährt fort: „Mit der neuen Filiale möchte dental bauer Praxen und Laboren im Raum Döbeln mit maßgeschneiderten Lösungen ihre ganz individuellen Wünsche erfüllen.“ Mit einem kulinarischen Buffet und kleinen Erfrischungen war bestens für das leibliche Wohl gesorgt. Die Band „Die rosaroten Gitarren“ sorgte für ausgelassene Stimmung und beste Feierlaune unter den db-Gästen. ◀



Die alte db-Filiale in Döbeln war schwer vom Hochwasser betroffen.



Die neue db-Niederlassung im niederländischen 's-Hertogenbosch feierte am 1. und 2. November Eröffnung.

125 JAHRE PIONIERLEISTUNGEN UND INNOVATIONSKRAFT

1887 wurde mit viel Pioniergeist und Zukunftsglaube der Grundstein für die heutige TRISA gelegt. Bereits Ende des 19. Jahrhunderts zählte das Unternehmen rund 30 Mitarbeiter und stellte primär Haar- und Haushaltsbürsten her. 1903 wurde im schweizerischen Triengen die erste Zahnbürste im Handeinzugsverfahren produziert. Heute sind es mehr als eine Million Qualitätszahnbürsten pro Tag, die mit modernsten Produktionstechnologien hergestellt werden. Seit 125 Jahren steht der Name TRISA für Qualität, Innovation und Nachhaltigkeit. Der Erfolg der TRISA basiert auf einer starken Unternehmenskultur, einem systematischen Innovationsmanagement und einer mutigen Investitionspolitik.

Die langjährige Zusammenarbeit von TRISA mit Zahnmedizinern und weltweit führenden Universitätsinstituten machen Pionierleistungen auf dem Gebiet der oralen Gesundheit möglich. Dieser Nähe zu den Zahnmedizinern sowie der in der ganzen Firma gelebten Innovationskultur verdankt TRISA den Ruf als Innovations- und Technologieführer. Von einem Anspruch rückt TRISA nicht ab: ihren Kunden sollen die besten Zahnbürsten angeboten werden!

Innerhalb von 125 Jahren hat sich bei Produkten und Herstellungsverfahren viel geändert. Die einst handwerklich-gewerbliche Bürstenmacherei

ist heute zu einem international tätigen Hightech-Unternehmen herangewachsen. Geblieben sind stets die Freude und die Begeisterung an der Aufgabe. Trisanerinnen und Trisaner sind über all die Jahre stolze Bürstenmacher geblieben. Die Unternehmensphilosophie, der TRISA-Spirit, hat in den knapp 50 Jahren seit der Einführung keine Ermüdungser-



scheinungen gezeigt – im Gegenteil, sie ist aktueller denn je. Nachhaltigkeit und Selbständigkeit haben TRISA seit jeher geprägt. So erkundet das Unternehmen ständig neue Wege, um der Verantwortung für Mitarbeitende und Kunden, aber auch für Umwelt und Gesellschaft gerecht zu werden. Vertrauen stand am Anfang – und mit Vertrauen und Optimismus geht TRISA in die Zukunft.

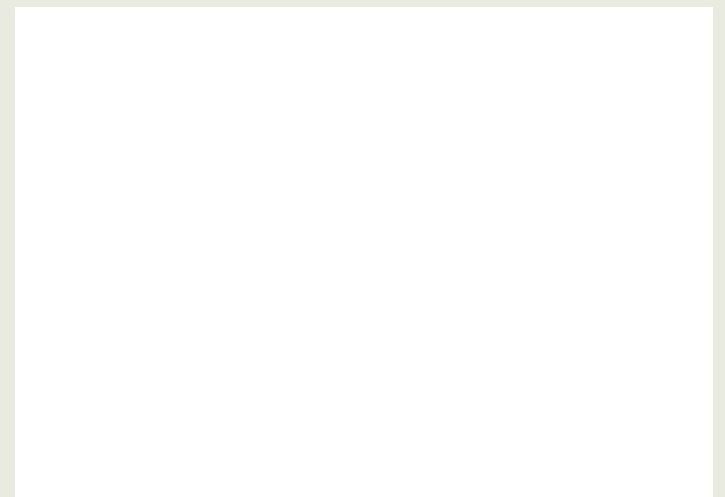
Zusammenarbeit dental bauer und Trisa

TRISA ist mit den schweizerischen Zahnärztekreisen fest verankert. Die gemeinsame, langjährige und partnerschaftliche Zusammenarbeit führte zu kontinuierlichem Wachstum, gegenseitigem Respekt und einem grossen Vertrauensverhältnis. Gemeinsam mit Schweizer Zahnmedizinern konnte TRISA sehr viel Wissen und höchste Qualität in der manuellen Mundpflege austauschen und umsetzen. Dieses Know-how und die einzigartigen TRISA Dentalpflegeprodukte werden stetig weiterentwickelt – um den höchsten Ansprüchen zu genügen.

Das in der Schweiz erarbeitete Vertrauen hat Freundschaften geschaffen. Eine alte Freundschaft hat TRISA via schweizerische Depots beim deutschen Dentaldepot dental bauer GmbH & Co. KG belebt. Wir möchten die deutschen Zahnmediziner mit hochstehenden Schweizer Qualitätsmundpflegeprodukten bedienen und gemeinsam eine erfolgreiche und vertrauensschaffende Zukunft beschreiten. Für das bereits entgegengebrachte Vertrauen bedankt sich TRISA ganz herzlich.

TRISA AG
CH-6234 Triengen
Tel +41 (0)41 935 35 35
info@trisa.ch
www.trisa.ch

OMNIDENT – große Qualität zu kleinen Preisen



Omnicent steht für Material und Instrumente in der Qualität namhafter Hersteller – aber zu besonders günstigen Preisen. Das ideale Preis-Leistungs-Verhältnis der Omnicent-Produkte ermöglicht dental bauer-Kunden eine wirtschaftliche Behandlung, mit der die Patienten rundum zufrieden sein werden.

dental bauer-Kunden könnten mit dem umfangreichen Omnicent-Sortiment bis zu drei Viertel ihres Materialbedarfs abdecken. Von Omnicent gibt es Einwegartikel und Abformmaterialien, Produkte aus den Bereichen Desinfektion, Reinigung, Sterilisation, temporäre Versorgungen, Füllungen, Prophylaxe, Instrumente und Endodontie. Auch ein Basisspektrum im Bereich Labor mit dem Schwerpunkt Modellherstellung wird von der Handels-

marke angeboten. Omnicent-Artikel für Praxis und Labor sind Produkte von führenden Markenherstellern, die perfekt aufeinander abgestimmt sind. Aufwändige Qualitätskontrollen nach strengen Anforderungen sorgen für eine gleichbleibende Qualität.

Mit Omnicent sind dental bauer-Kunden immer ein Lächeln voraus. Denn Omnicent bietet große Qualität zu kleinen Preisen.

**OMNI
DENT®**
We care. You smile.