



Gemeinsam mit Opti auf Wachstumskurs: Thies Harbeck (links) und Christian Henrici, der im Unternehmen zum 1. Juni 2017 als Hauptgesellschafter und erneut Geschäftsführer tätig geworden ist. Foto: Opti

Christian Henrici jetzt als Hauptgesellschafter und Geschäftsführer dabei

Personalie: Opti Zahnarztberatung GmbH steuert weiter auf Wachstumskurs

Die Opti Zahnarztberatung GmbH, Dampfblickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2016 zurück. Seit der Unternehmensgründung im Jahr 2006 habe sich das Unternehmen als eines der führenden Beratungsunternehmen im Dentalmarkt etablieren können – eine hervorragende Ausgangslage, an der die Geschäftsführer Thies Harbeck und Christian Henrici nun den auf Wachstum ausgerichteten Kurs der kommenden Jahre orientieren möchten, heißt es in einer aktuellen Meldung des Unternehmens.

Um möglichst jeder Zahnarztpraxis in ihrer Entwicklung unterstützend zur Seite stehen zu können, ist es der Anspruch des Unternehmens, sich immer weiter zu entwickeln und geeignete Konzepte und Lösungsansätze für die Zahnarztpraxis von morgen zu ermitteln. Vor dem Hintergrund ständiger Marktveränderungen und anspruchsvoller Kundenwünsche seien die beiden daher darauf bedacht, den strategischen Kurs von Opti als erfolgreiches, unabhängiges Beratungsunternehmen weiter auszubauen.

Zum 1. Juni 2017 ergriff Christian Henrici in einem Management-Buy-out die Chance, in dem von ihm gegründeten Unternehmen Hauptgesellschafter zu werden und wieder in die aktive Geschäftsführung einzusteigen, aus der er sich Anfang 2015 zurückgezogen hatte. Seiner „alten“ Aufgabe, nun in unternehmerischer Funktion, sieht er mit Freude entgegen: „Opti steht mit seinem starken Mandantenstamm und effizienten Beratungsleistungen ausgezeichnet da. Meine Aufgabe sehe ich unter anderem darin, die B2B-Beratung im Dentalmarkt aufzubauen und die Marke ‚Opti‘ gemeinsam mit Thies Harbeck und unserem Team weiter im Markt zu etablieren.“

Die diesjährige Ausschreibung zeigte einen Rekordwert von 341 Bewerbungen und 217 Finalisten in 29 Kategorien, heißt es. Erst-

Dürr Dental gewinnt Preis für kreative Kommunikation

Comprix-Award: Kampagne des Hygoclave 90 räumt Gold ab

Mit der Markteinführungskampagne des neuen Dampfsterilisators *Hygoclave 90* gewann die Dürr Dental AG aus Bietigheim-Bissingen gemeinsam mit der Werbeagentur Leonhardt & Kern aus Stuttgart einen von 39 begehrten Comprix-Awards in Gold. Der Award gilt als der bedeutendste Kreativ-Award in den Marktsegmenten Pharma und Healthcare, heißt es in einer Pressemeldung des Unternehmens.

Mit dem Comprix, dem etabliertesten Preis für kreative Healthcare-Kommunikation, werden Agenturen, Auftraggeber, Verlage und Berater im gesamten deutschsprachigen Raum prämiert. Ausgezeichnet werden die besten und kreativsten Kampagnen, Anzeigen, Radio- und TV-Spots, Online-, Multimedia- und anderen Kommunikationsmaßnahmen im Bereich Healthcare. Neben Dürr Dental zählen unter anderem Hexal, Ratiopharm und die Techniker Krankenkasse zu den Preisträgern.

Die diesjährige Ausschreibung zeigte einen Rekordwert von 341 Bewerbungen und 217 Finalisten in 29 Kategorien, heißt es. Erst-

malig wurden in diesem Jahr durch eine eigene Dental-Jury die kreativen Kampagnen an Fachkreise, Konsumenten oder Patienten bewertet.

„Wir freuen uns natürlich sehr, dass wir mit unserer Kampagne diese begehrte Auszeichnung gewinnen konnten. Vor allem im Hinblick auf die Vielzahl an tollen und kreativen Einreichungen“, so Georg Burr, Product Marketing Manager bei Dürr Dental. „Zu einem tollen Produkt gehört auch eine kreative und treffende Kommunikation.“ Mehr als 500 Teilnehmer aus Agenturen, Verlagen und Unternehmen nahmen an der Preisübergabe im „Tipi“ am Kanzleramt in Berlin teil.

Im Herbst vergangenen Jahres brachte Dürr Dental den Dampf-Sterilisator *Hygoclave 90* auf den Markt. In diesem Zuge wurde eine Multichannel-Kampagne umgesetzt, die neben Print-Anzeigen und personalisiertem Mailing als Herzstück eine Scrollytelling-Website beinhaltete, bei der das Verschmelzen von Text, Video und Bild dem Besucher ein neuartiges, interaktives Erleben des Produkts ermöglicht, so Dürr Dental



Über den Award freuen sich (von links) Georg Burr (Product Marketing Manager, Dürr Dental), Robert Mils (Geschäftsführung, Leonhardt & Kern Werbeagentur) und Wolfram Kons (Comprix-Moderator). Foto: Dürr Dental

Anzeige

Stiftung Hilfswerk Deutscher Zahnärzte



Zertifizierung der Telematikinfrastruktur gestartet

Serviceausbau: CompuGroup bildet Techniker für Rollout aus

Mehr als 500 Techniker der CGM-Vertriebs- und Servicepartner werden ab dieser Woche für die Installationsarbeiten der Telematikinfrastruktur (TI) ausgebildet und zertifiziert. Ziel ist es, Arztpraxen schnell und sicher an die TI anzubinden und im Nachgang einen reibungslosen Praxisablauf zu gewährleisten.

Das Zertifizierungsprogramm für Techniker der CompuGroup Medical Deutschland AG (CGM) umfasst alle Schritte, die für die Anbindung einer Praxis an die Telematikinfrastruktur von Bedeutung sind: Von den Installationsvoraussetzungen, den Vorbereitungen, bis hin zur professionellen Installation und der Einweisung in die TI-Komponenten. Daneben spielt besonders die richtige Ein-

bindung in das bestehende Praxis-system eine große Rolle.

Die CGM-zertifizierten Techniker/DVO sind dann nicht nur mit der Telematikinfrastruktur, sondern auch mit dem Zusammenspiel von TI-Komponenten und Arzt-beziehungswise Zahnarztinformati-onssystem bestens vertraut. Andreas Koll, Leiter des Bereichs Telematikinfrastruktur bei CompuGroup Medical Deutschland AG, erläutert die Relevanz, Experte auf beiden Gebieten zu sein: „TI-Komponenten, also zum Beispiel Konnektor oder VPN-Zugangsdienst, und Arzt- oder Zahnarztinformati-onssystem müssen wie zwei Zahnräder ineinandergreifen. Hierzu braucht es spezialisiertes Know-how in vielen Bereichen. Die anspruchsvolle Ausbildung der

Technikexperten ist notwendig, will man eine reibungslose Installation und eine dauerhaft komplikationsfreie Anbindung gewährleisten. Wir schulen unsere Techniker mit dem Ziel, die Praxis zügig und ohne Behinderung des Praxisbetriebs an die Telematikinfrastruktur anzubinden. Das erlernte Wissen wird anschließend in anspruchsvollen Abschlusstests verifiziert und dokumentiert.“

Kunden und Interessenten finden unter cgm.com/wissensvorsprung weitere Informationen und aktuelle Angebote. Dort besteht auch die Möglichkeit, sich für den CGM-TI-Newsletter zu registrieren. Er versorgt Interessenten mit Informationen rund um die TI und wird zeitnah über Bestellmöglichkeiten informieren.