

## kurz im fokus

### Forschungspreis Vollkeramik

Der „Forschungspreis Vollkeramik“ der Arbeitsgemeinschaft für Keramik in der Zahnheilkunde e.V. (AG Keramik) soll Wissenschaftler, Zahnärzte und Laborleiter und Arbeitsgruppen motivieren, Arbeiten zu vollkeramischen Restaurationen einzureichen. Der Forschungspreis ist mit 5.000,- Euro dotiert. Einsendeschluss ist der 31. Oktober 2008. Die Initiatoren der Ausschreibung begrüßen insbesondere die Bewerbung von Nachwuchswissenschaftlern. Der Forschungspreis wird verliehen im Rahmen des Keramik-Symposiums 2008. Weitere Informationen stehen auch im Internet unter [www.ag-keramik.de](http://www.ag-keramik.de)

### Profishop für Zahnärzte

One Drop Only hat seinen Onlineshop ausgebaut. Auf [www.onedroponly.de](http://www.onedroponly.de) gibt es jetzt neben der Bestellmöglichkeit für Endverbraucher auch einen speziellen Shopbereich ausschließlich für Zahnärzte und Prophylaxefachkräfte. Hier können alle, die beruflich auf die Gesunderhaltung von Zähnen und Zahnfleisch spezialisiert sind, die Prophylaxeprodukte von One Drop Only zu Sonderkonditionen ordern. Eine Passwortsicherung sorgt dafür, dass ausschließlich Prophylaxeprofis Zugang haben. Um Folgebestellungen schnell zu erledigen, wird für jeden Kunden ein individuelles Benutzerkonto eingerichtet.

### Smoothies schädlich für Zähne

Eine der führenden britischen Zahnärztesgesellschaften warnt, dass ein häufiger Konsum von Fruchtsmoothies zu epidemischen Zahnerosionen führen kann. Dr. Nigel Carter, Geschäftsführer der British Dental Health Foundation, kommentiert: „Der hohe Anteil von Zucker und Säuren kann Zähnen richtige Schäden zufügen, wenn Smoothies den ganzen Tag getrunken werden. Jedes Mal, wenn man schlückchenweise Smoothies trinkt, werden die Zähne einer Säureattacke von über einer Stunde ausgesetzt.“ Die Studie wurde publiziert im Journal der British Nutrition Foundation Nutrition Bulletin PM British Dental Health Foundation.

Ready for Take off:

## my magazin wird wieder Bordmagazin

Im Monat Juni geht das im Hochglanzformat erscheinende *my magazin* zum vierten Mal als Fluggastmagazin in die Luft. Von nahezu allen großen deutschen Flughäfen aus startet es dieses Mal als Bordlektüre für die Passagiere der TUIfly.

Wie gewohnt informiert die Publikumszeitschrift der Oemus Media AG journalistisch exakt aufbereitet im trendigen Layout über die gängigen Verfahren der ästhetischen Chirurgie und der ästhetisch/kosmetischen Zahnmedizin. Die Resonanz der Fluggäste auf die bisherigen Ausgaben des *my magazin* war überaus positiv und hat gezeigt, dass die direkte Verbreitung von Kunden/Patienteninformationen in den Sitztaschen der Flugzeuge überdurchschnittlich hohe Aufmerksamkeit findet. Wie gewohnt nutzen auch dieses Mal wieder zahlreiche Kliniken und Pra-

xen die Gelegenheit, sich auf eine neue Weise einem breiten Publikum zu präsentieren. Aufgrund des großen Erfolges wird es in diesem Jahre ein weiteres *my magazin* zum Thema „Schönheit“ geben, das im Oktober erneut als Fluggastmagazin der TUIfly verbreitet wird.

Interessierte Kliniken und Praxen sollten sich aufgrund der begrenzten Kapazitäten für Porträts rechtzeitig mit dem Verlag in Verbindung setzen.

Weitere Informationen zum *my magazin*: Oemus Media AG, Frau Heike Isbaner, Telefon: 03 41/4 84 74-2 21, E-Mail: [h.isbaner@oemus-media.de](mailto:h.isbaner@oemus-media.de)



Privatpatient:

## Der bleibende Eindruck zählt

Was hat der Patient nach einem (ersten) Besuch in Ihrer Praxis in Erinnerung? Es sind die Gespräche mit Ihnen und Ihren Mitarbeitern, die Einrichtung und Farben Ihrer Praxis, das Ambiente. Vielleicht auch noch die kompetente Beratung. Diese in erster Linie visuellen und akustischen Eindrücke beeinflussen die Entscheidung des Patienten für oder gegen einen weiteren Besuch Ihrer Praxis. Verstärken wir diese Erinnerungen durch etwas Greifbares: ein Buch. Ein Buch von Ihnen aus Ihrer Praxis. Ein individualisierter Ratgeber mit Informationen zu Ihnen und Ihrer Praxis.

Die Vorteile: 1. Ihr Patient erhält ausführliche Informationen hochwertig aufbereitet zum Nachlesen. 2. Er fühlt sich mit die-

sen Informationen ernst genommen. 3. Er hält etwas in den Händen, was er immer mit Ihrer Praxis in Verbindung bringen wird. 4. Das Buch ist so hochwertig und ansprechend gestaltet, dass er es als Empfehlung sogar weiterreichen wird.

Wagen Sie den Versuch mit dem auch einzeln erhältlichen Ratgeber „Moderne Zahnmedizin. Schöne Zähne.“ oder dem individualisierten „Praxisratgeber Implantologie“ in eigener Auflage.

nexilis verlag GmbH  
Tel.: 0 30/39 20 24 50  
[www.nexilis-verlag.com](http://www.nexilis-verlag.com)

