KN SERVICE

Henry Schein eröffnet sein neues Logistikzentrum

Der medizinische Fachhändler ist mit seinem Team umgezogen.

Ende Januar eröffnete die Firma Henry Schein ihr hochmodernes Logistikzentrum im Gewerbegebiet Tiergartenstraße in Heppenheim. Das 3,1 Hektar große Grundstück bietet Platz für ein 18.000 Quadratmeter großes und 10,5 Meter hohes Lager. Die Mitarbeiter am bisherigen Standort in Weinheim zogen mit den neuen Räumlichkeiten um.

„Wir haben lange ein geeignetes Grundstück in dieser Umgebung gesucht, um unser neues Logistikzentrum entsprechend unserer Produktvielfalt und der gewachsenen Ansprüche an unsere tägliche Arbeit modern zu bauen. Wir verfügen bereits über ein hochmodernes Logistikzentrum am Standort Gallin und sind nun hier ebenso gut aufgestellt“, sagt Axel Pfitzenreiter, Vice President Global Supply Chain Europe. „Ein großer Dank gilt unseren Mitarbeitern, die in den vergangenen Monaten alles gegeben haben, um den schwierigen Übergang vom alten an den neuen Standort zu ermöglichen und dabei unsere Kunden nie aus den Augen verloren haben“, so Pfitzenreiter weiter. „Die Stadt Heppenheim, mit Bürgermeister Rainer Burelbach an der Spitze, hat uns auf dem Weg an unseren neuen Standort sehr gut begleitet.“

Das Team Henry Schein in Heppenheim.

440 Lkw rollten seit dem Spatenstich am 11. September 2014 an, um den Betonboden zu gießen. 100 Tonnen Stahlfaser wurden verarbeitet und vier Kilometer Elektroleitungen unter der Bodenplatte verlegt. Insgesamt wurden 700 Tonnen Stahl verbaut und stolze 60 Kilometer Kabel verlegt. Die Gesamtfläche von 18.000 Quadratmetern entspricht etwa drei Fußballfeldern. Beim Innenausbau wurden mehrere Tausend Sprinklerköpfe installiert. Genau genommen 2.300 an der Decke, 4.600 in der Regalanlage und 121 in den Büros. Das neue Lager kann 70.000 unterschiedliche Artikel aufnehmen, was weit über dem europäischen Durchschnitt liegt. 2,1 Kilometer Förderband wurden eingebaut, um die Ware zu bewegen.

Das neue Logistikzentrum ist ein strategisches Lager für Zentraleuropa. Von Heppenheim aus werden neben Deutschland auch Österreich, Tschechien und Benelux beliefert. Rund 100 Mitarbeiter sind am Standort Heppenheim für Henry Schein tätig. Die Darmstädter Investorengruppe Biskupek-Klotz-Scheinert hatte 2014 der Goldbeck GmbH den Auftrag zum Bau des neuen Warenlagers erteilt. Henry Schein mietet das Grundstück mit dem Gebäude. „Bei aller Freude über unser neues Logistikzentrum möchten wir uns aber auch ganz besonders bei der Stadt Weinheim für die gute Zusammenarbeit in den vergangenen Jahren bedanken!“, so Axel Pfitzenreiter. KN

Henry Schein
[Infos zum Unternehmen]

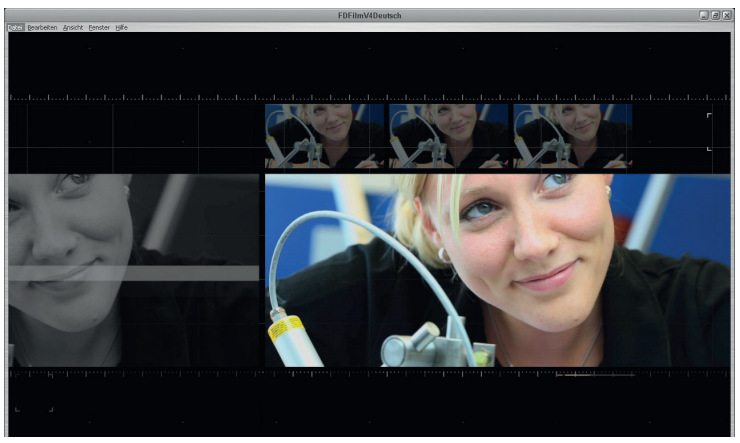
KN Adresse

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
Monzastraße 2a
63225 Langen
Tel.: 0800 1400044
Fax: 08000 400044
info@henryschein.de
www.henryschein-dental.de

Blick hinter die Kulissen

FORESTADENT stellt neuen Unternehmensfilm vor und gewährt Einblick in Firmenphilosophie und Qualitätsanforderungen seines aufwendigen Produktionsprozesses.

Knapp neuneinhalb Minuten ist er lang – der neue FORESTADENT Unternehmensfilm. Minuten, in denen der interessierte Zuschauer schon nach wenigen Eindrücken erkennt, wie wichtig dem Traditionshersteller Präzision und Zuverlässigkeit sind. Denn die hochpräzise deutsche Ingenieurskunst war und ist es auch heute, die den Schlüssel zum Erfolg in der nunmehr weit über 100-jährigen Firmengeschichte ausmacht.



FORESTADENT stellt seinen neuen Unternehmensfilm vor.

Innovative FORESTADENT Produkte – von ästhetischen Keramikbrackets über nahezu unsichtbare Lingualbrackets, intelligente Behandlungsbögen bis hin zu Schrauben für die skelettale Verankerung – machen es dem Patienten heutzutage leichter, sich für eine kieferorthopädische Behandlung zu entscheiden. Wie sie entstehen und wie umfangreich der Schaffensprozess von der ersten Idee bis zum fertigen High-End-Produkt ist, erläutert der Film und gewährt dabei Einblick in den detaillierten Fertigungsprozess. Unverzichtbar hierbei ist der enge Kontakt zu niedergelassenen Kieferorthopäden, Universitäten und Forschungsinstituten. Denn nur durch diesen kontinuierlichen Dialog mit dem klinischen Anwender können letztlich praxistaugliche Qualitätsprodukte entstehen. Natürlich ist FORESTADENT auch auf internationalen Messen präsent und nutzt diese Foren für den intensiven Austausch mit Kunden und Unternehmenspartnern.

Insbesondere unsichtbare Behandlungssysteme erfordern ein spezielles Know-how sowie technische Fertigkeiten. Damit Kieferorthopäden und Praxisteams diese erwerben können, bietet FORESTADENT ein umfangreiches Fortbildungsprogramm. Wie der Film zeigt, stehen dem Unternehmen hierbei ausgewiesene Experten zur Seite, die ihr Wissen und praktisches Können in verschiedenen Themenbereichen weitergeben.

Der Respekt vor der Firmentradition und die Zukunftsorientierung spiegeln sich auch in den Gebäuden des Unternehmens wider. So erhält der Zuschauer abschließend einen Eindruck vom in diesem Jahr abgeschlossenen Neubau der hochmodernen Produktionsstätte sowie vom Umbau des bisherigen Stammsitzes. Die bislang größte Investition in der Unternehmensgeschichte stellt ein klares Bekenntnis FORESTADENTs zum Standort Pforzheim und zur Produktion „made in Germany“ dar.

Der neue Unternehmensfilm kann auf dem YouTube-Kanal von FORESTADENT angeschaut werden. Dort findet sich zudem ein neuer Schnitt des alten Firmenfilms, der den Wandel vom Schmuck- und Uhrenfabrikanten zum Hersteller kieferorthopädischer Produkte zum Inhalt hat. KN

KN Adresse

FORESTADENT
Bernhard Förster GmbH
Westliche Karl-Friedrich-Straße 151
75172 Pforzheim
Tel.: 07231 4 59-0
Fax: 07231 4 59-102
info@forestadent.com
www.forestadent.com

Neue Hygieneaktion

Kühles Porzellan mit samtweicher Beschichtung.

Die Praxis-Collection von Dürr Dental ist inzwischen zum festen Bestandteil der Küchenausstattung in vielen Zahnarztpraxen geworden. Jetzt ist die nächste Hygieneaktion gestartet; diesmal mit Espressotassen mit samtweicher Oberfläche aus der Five Senses touch!-Designreihe von Kahla. Vier 2,5-Liter-Flaschen Dürr System-Hygiene und ein 2er-Set Espressotassen können bis zum 30. April 2016 als Aktionspaket beim dentalen Fachhandel bestellt werden. Das Angebot ist gültig in Deutschland und Österreich.

Die führenden Produkte der System-Hygiene von Dürr Dental stehen für zuverlässige Desinfektion, Reinigung und Pflege der ganzen Praxis. Sie sind höchst wirksam und zeichnen sich durch sichere Handhabung und angenehmen Duft aus. Die übersichtliche und farbliche Kennzeichnung von Desinfektionsmitteln hat sich seit vielen Jahren in zahllosen Praxen bewährt: Blau für Instrumente, Grün für Flächen, Rosa für Haut und Hände und Gelb für Spezialbereiche.

In Anlehnung an dieses logische Farbsystem sind auch die touch!-Espressotassen in Blau, Gelb, Rosa und Grün erhältlich. Das einzigartige Porzellan mit einer samtweichen Oberflächengestaltung überrascht mit einem faszinierenden Berührungserlebnis. Die patentierte dreidimensionale touch!-Oberfläche von Kahla ist wärmeisolierend, spülmaschinenfest, lebensmitteltauglich und mikrowellenfest. KN

DÜRR DENTAL
[Infos zum Unternehmen]

KN Adresse

DÜRR DENTAL AG
Höpfigheimer Straße 17
74321 Bietigheim-Bissingen
Tel.: 07142 705-0
Fax: 07142 705-500
info@duerr.de
www.duerrdental.com

Sirona feiert neuen Showroom

Sirona hat eine neue Präsentationsfläche in der Schweiz eröffnet.

Die komplette Sirona-Technologiewelt unter einem Dach: In Baden-Dättwil (Kanton Aargau) hat der Dentalgerätehersteller Ende 2015 feierlich den ersten Showroom in der Schweiz eröffnet. Dort wird von Behandlungseinheiten über Röntgen- und CAD/CAM-Systemen bis hin zu Instrumenten und Hygienesystemen das gesamte Produktportfolio von Sirona gezeigt.

Durch die Eröffnungszeremonie führte Martin Deola, Country Manager Schweiz, der zusammen mit den Geschäftsleitern der Schweizer Dentalhändler auch das symbolische Band durchschnitt und damit den neuen Showroom einweihte. Die Feier wurde durch eine unterhaltsame Show vom „Laser Man“ und einen Apéro Riche abgerundet.

Die großzügigen Ausstellungsräume fokussieren auf den digitalen Arbeitsablauf in Zahnarztpraxen und die damit verbundene, erleichterte und schnellere Behandlung der Patienten. Mit der Eröffnung des Showrooms wird Sirona zusammen mit den Premium-Partnern in der Schweiz als kompletter Anbieter von Produkten und Lösungen für die zahnärztliche Praxis live erlebbar. Die Räumlichkeiten bieten zusätzlich eine inspirierende Umgebung für Veranstaltungen mit Handelspartnern und Industriepartnern für Fortbildungen mit Kunden. Im Zuge der Showroom-Eröffnung nimmt die Sirona Dental Academy in Baden-Dättwil ihre Arbeit auf. Nach bewährtem Konzept werden Schulungen für Zahnärzte und Zahntechniker nun auch in der Schweiz stattfinden. Der Showroom bringt Sirona direkt in die Nachbarschaft der Zahnärzte. „Wir möchten hier unseren Handelspartnern darüber hinaus die Möglichkeit geben, in einer angenehmen Atmosphäre ihre Kunden umfassend zu den Sirona-Produkten zu beraten“, sagte Deola. „Der zentral gelegene Showroom ist ein idealer Ort dafür. Die Zahnärzte profitieren davon, vieles direkt ausprobieren zu können, ohne weit fahren zu müssen.“ Vor Ort werden die Partner des Schweizer Dentalhandels von einem mehrsprachigen Sirona-Team unterstützt. „Wir haben uns verstärkt und bieten Information sowie Beratung für die Händler künftig auf Deutsch, Französisch und Italienisch an“, erklärte Deola. KN

Bild links: Der Sirona Showroom in der Schweiz zeigt das gesamte Produktportfolio und Lösungen für die Implementierung digitaler Abläufe in der zahnärztlichen Praxis. – **Bild rechts:** Martin Deola, Country Manager Sirona Schweiz (4.v.r.), und Thomas Scherer, Leiter Vertrieb Europa/Kanada bei Sirona (3.v.l.), eröffneten gemeinsam mit Handelspartnern den neuen Showroom.

KN Adresse

Sirona Showroom Schweiz
Täfernweg 1
5405 Baden-Dättwil
Schweiz
Tel.: +41 56 4709440
showroom.ch@sirona.com
www.sirona.com

Sirona
[Infos zum Unternehmen]

ZWP in neuem Gewand

Das Flaggschiff der OEMUS MEDIA AG: noch moderner und noch besser!

Mit der ersten Ausgabe 2016 erschien die **ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis** und das **Supplement ZWP spezial** im 22. Erscheinungsjahr in einem komplett neuen Layout: Rot als Gestaltungsfarbe rückt noch stärker in den Fokus.

Gleichzeitig wurde das Magazin insgesamt farblich zurückgenommen, die Seiten sind klar und übersichtlich. Dabei steht Rot für Kraft, Leidenschaft, Tatendrang, Mut und Durchsetzungsvermögen – Kernwerte und Antrieb für unsere Arbeit in 21 Jahren ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis.

Angefangen bei der neuen Wort-Bild-Marke, die Klarheit und Stringenz, Stabilität und Modernität symbolisiert, wird das neue reduzierte Farbkonzept neben dem Cover auch im Innenteil des Heftes fortgeführt. Die neue Gestaltung, insbesondere auch die Auswahl der Schriften, unterstreichen den modernen Charakter und erhöhen zugleich die Lesbarkeit bei gleichbleibender Textmenge. Offenes und modernes Design, der bewusste Verzicht auf ablenkende Gestaltungselemente und die vereinfachte Darstellung geben dem Inhalt der ZWP mehr Raum und vermitteln Information und Bild in einem hohen ästhetischen Maß.

Die ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis ist das Flaggschiff im Portfolio der OEMUS MEDIA AG und zählt zweifellos zu den am meisten beachteten Informationsquellen im deutschen Dentalmarkt. In jährlich zwölf Ausgaben mit einer Auflage von 40.800 werden aktuelle betriebswirtschaftliche und rechtliche Themen behandelt sowie monatlich wechselnde zahnmedizinische Schwerpunktthemen. Wie alle Printprodukte der OEMUS MEDIA AG ist auch die ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis mit ihren Supplements ZWP spezial und ZWP extra komplex online vernetzt und komfortabel als E-Paper über PC, Tablet-Computer oder Smartphones kostenfrei abrufbar. Ergänzt wird die übergreifend erfolgreiche Marke der OEMUS MEDIA AG seit 2008 durch das dentale Nachrichtenportal ZWP online. KN

ZWP 1+2/16
[E-Paper]

ANZEIGE

Veranstaltungskalender 2016

Melden Sie sich zum Invisalign Trainingskurs oder unseren Fortbildungsveranstaltungen an.

Interessierte Neukunden können sich unter **www.invisalign-professional.de** anmelden. Bestehende Kunden erhalten per E-Mail Einladungen zu den verschiedenen Schulungen.

Veranstaltungen für Neukunden*

Ort	Veranstaltung	Datum	Referent
Frankfurt	Trainingskurs Tag 1	04.03.2016	Dr. Julia Haubrich
	Trainingskurs Tag 2	29.04.2016	
	Master Class Tag 3	02.12.2016	
Bregenz/Lochau (A)	Trainingskurs Tag 1	08.04.2016	Dr. Udo Windsheimer
	Trainingskurs Tag 2	01.07.2016	
	Master Class Tag 3	02.12.2016	
Wien (A)	Trainingskurs Tag 1	03.06.2016	Dr. Udo Windsheimer
	Trainingskurs Tag 2	16.09.2016	
	Master Class Tag 3	10.03.2017	
Lausanne (CH)**	Trainingskurs Tag 1	01.07.2016	Dr. Phil Scheurer
	Trainingskurs Tag 2	30.09.2016	
	Master Class Tag 3	17.03.2017	
München	Trainingskurs Tag 1	23.09.2016	Dr. Thomas Drechsler
	Trainingskurs Tag 2	09.12.2016	
	Master Class Tag 3	30.06.2017	
Düsseldorf	Trainingskurs Tag 1	28.10.2016	Dr. Lothar Huck
	Trainingskurs Tag 2	27.01.2017	
	Master Class Tag 3	23.06.2017	
Hannover	Trainingskurs Tag 1	25.11.2016	Referent wird noch benannt
	Trainingskurs Tag 2	10.02.2017	
	Master Class Tag 3	08.09.2017	

* Optionale Webinare zwischen den jeweiligen Kurstagen ergänzen die Schulungen.
** In französischer Sprache

Veranstaltungen für bestehende Kunden

Ort	Datum	Referent
Master Class Continued Education		
Düsseldorf	29.04.2016	Dr. Marco Tribò
Linz (A)	30.09.2016	Dr. Udo Windsheimer
Nürnberg	28.10.2016	Dr. Julia Haubrich
Study Club Behandlungsoptimierung		
Köln	15.04.2016	CL Jonas Derschang
Klagenfurt (A)	22.04.2016	CL Jens Pelzer
Köln	09.09.2016	CL Stefan Kehlbacher
Nürnberg	30.09.2016	CL Stefan Kehlbacher
München	14.10.2016	CL Björn Reiners
St. Gallen (CH)	11.11.2016	CL Jacqueline Bolz
Study Club[1]		
München	11.03.2016	Referent wird noch benannt
Köln	22.04.2016	Dr. Udo Windsheimer
Genf (CH)[2]	03.06.2016	Dr. Marco Tribò
Wien (A)	24.06.2016	Referent wird noch benannt
Berlin	01.07.2016	Dr. Jörg Schwarze
Frankfurt	09.09.2016	Dr. Marco Tribò
Dortmund	23.09.2016	Dr. Lothar Huck
Graz (A)	14.10.2016	Dr. Bärbel Reistenhofer
Köln	28.10.2016	Dr. Marco Tribò
Leipzig	04.11.2016	Dr. Udo Windsheimer
Nürnberg	11.11.2016	Dr. Udo Windsheimer

[1] Klinische Themen werden noch bekannt gegeben
[2] In französischer Sprache

PRÄSENZKURSE

Trainingskurs (Tag 1+Tag 2+ MasterClass):

Nur für Neukunden: Einmalige Kosten 1.500 € (zzgl. MwSt); Laut BZÄK/DGMZK können bis zu 8 Fortbildungspunkte vergeben werden (pro Tag).

Study Club

Halbtägiges, kostenfreies Seminar in Kleingruppen mit unterschiedlichen Themenschwerpunkten. Nur für bestehende Kunden. Laut BZÄK/DGMZK können bis zu 4 Fortbildungspunkte vergeben werden (pro StudyClub).

MasterClass CE:

Ganztägiges Seminar für fortgeschrittene Anwender. Nur für bestehende Kunden. Laut BZÄK/DGMZK können bis zu 7 Fortbildungspunkte vergeben werden (pro Tag).

ONLINE VERANSTALTUNGEN

Webinar

Einstündige, kostenfreie digitale Veranstaltung unter Leitung eines erfahrenen Kieferorthopäden oder unseres klinischen Teams. Für Neukunden und bestehende Kunden.

Align Technology GmbH

Eupener Straße 70
50933 Köln
Deutschland

Tel:
DE 0800 25 24 990
AT 0800 29 22 11
CH 0800 56 38 64

www.invisalign.de

invisalign®
Science in Every Smile