

Henry Schein Dental unterstützt Kampf gegen Krebs

Practice Pink: Produkte in Pink sensibilisieren für Brustkrebs.



Mit der Practice Pink-Kampagne möchte Henry Schein Dental seine Kunden auch in diesem Jahr für das Thema Brustkrebs sensibilisieren.

Unter dem Motto „Practice Pink“ möchte Henry Schein Dental seine Kunden auch in diesem Jahr für das Thema Brustkrebs sensibilisieren. Die rosa Schleife steht als weltweites Symbol für mehr Bewusstsein für Brustkrebs und ist ein Zeichen der Solidarität mit Brustkrebspatientinnen. Dieses Symbol greift Henry Schein Dental mit seiner Kampagne auf, die im internationalen Brustkrebsmonat Oktober stattfinden und bis Ende November laufen wird. Im Rahmen der Kampagne hat das Unternehmen eine Reihe von Produkten aus seinem Sortiment ausgewählt, von deren Erlös ein Teil an den Verein Brustkrebs Deutschland e.V. gespendet wird. Im vergangenen

Jahr konnte der Verein mit einem Scheck in Höhe von 2.000 Euro unterstützt werden.

„Mit der Practice Pink-Kampagne können unsere Kunden mit pinken Handschuhen, Mundspülbechern oder Servietten ganz bewusst Akzente in ihrer Praxis setzen – und über die oftmals ungewohnte Farbe einen Gesprächsanlass finden, um mit Patienten zwanglos zu diesem ernsten Thema ins Gespräch zu kommen. Früherkennung ist ein wichtiges Thema. Wir unterstützen hier gerne und sehen auch ein immer stärker werdendes Interesse unserer Kunden an sprechenden Diagnosen im Bereich Mundgesundheit und Mundkrebs“, erläutert Joachim Feldmer, Geschäfts-

führer bei Henry Schein Dental. Alle Produkte aus der Kampagne finden sich seit dem 1. Oktober unter www.henryschein-dental.de/practicepink

Die Kampagne „Practice Pink“ wurde von Henry Schein, Inc. 2005 in den USA gestartet und nach und nach auch in anderen Ländern eingeführt. Insgesamt wurden so weltweit mehr als 1,3 Millionen USD an Organisationen gespendet, die sich für eine bessere Prävention, für mehr Aufklärung oder für eine Verbesserung der Pflege und Behandlung von Krebspatienten einsetzen.



KN Adresse

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

Näher am Kunden

3Shape eröffnet in Düsseldorf eine Niederlassung.

Die 3Shape Germany GmbH lud am 6. September ihre Vertriebspartner und Kunden zur Eröffnungsfeier ihrer neuen Büroräume nach Düsseldorf ein. Zahlreiche Gäste folgten der Einladung und nutzten die Gelegenheit, die neuen Räumlichkeiten und das deutsche Team kennenzulernen. Auch Nikolaj Deichmann, Co-Founder und Co-CEO, ist extra für die Eröffnungsfeier nach Düsseldorf angereist. Für das dänische Unternehmen, das marktführende 3D-Scanner und CAD/CAM-Lösungen für die Dentalindustrie entwickelt, ist Deutschland eines der wichtigsten Länder. Mit dem Aufbau einer eigenen Organisation in Düsseldorf, die neben Deutschland auch Österreich, die Schweiz und Liechtenstein betreut, möchte 3Shape näher bei seinen Kunden in der deutschsprachigen Region sein. „Mit unserem lokalen Team möchten wir unsere Vertriebspartner besser vor Ort unterstützen und unseren gemeinsamen



Durchschnitten bei der feierlichen Eröffnung der neuen Düsseldorfer Räumlichkeiten symbolisch das Band: Flemming Thorup, Dr. Sylvia Rossi und Nikolaj Deichmann (v.l.n.r.).

Kunden einen hervorragenden Service bieten. Wir freuen uns, dass wir jetzt geeignete Büroräume in Düsseldorf beziehen konnten. Hier haben wir auch unseren Schulungsbereich eingerichtet und können unseren Vertriebspartnern wie auch den Anwendern unserer Produkte Trainings anbieten“, erklärte Dr. Sylvia Rossi, Geschäftsführerin der 3Shape Germany GmbH. Im Laufe des Jahres fanden bereits einige Fortbildungsver-

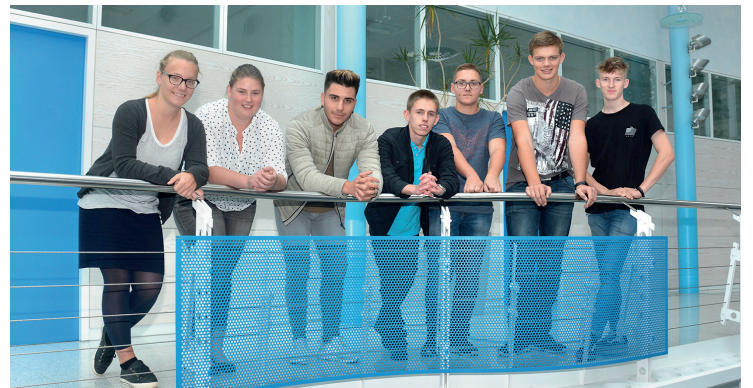
anstaltungen in Düsseldorf statt. Und auch für das kommende Jahr sind wieder eine Reihe von Trainings für Partner und Anwender geplant.

KN Adresse

3Shape Germany GmbH
Volmerswerther Straße 41
40221 Düsseldorf
Tel.: 0221 33672010
contactus.de@3shape.com
www.3shape.de

Erfolgreicher Ausbildungsstart

Neueinsteiger bei der Dentaforum-Gruppe.



Die Dentaforum Auszubildenden 2017: (v.l.n.r.) Laureen Hammermeister, Christina Epple, Giacomo Padalino, Nils Eckert, Jonas Grun, Manuel Höll und Philipp Krause. (© Dentaforum)

Beim Ispringer Dentalunternehmen Dentaforum wird viel Wert auf die Weiterbildung von Mitarbeitern und Nachwuchsförderung gelegt. Jährlich werden neue Lehrlinge ausgebildet. 2017 starten vier junge Leute ihre Ausbildung zum/zur Industriekaufmann/-frau. Zwei beginnen ihre Lehre zum Werkzeugmechaniker und einer zum Zerspanungsmechaniker. Auf ihrem Weg zu einem erfolgreichen Abschluss werden die „Newcomer“ u. a. von ihren Mentoren, den Auszubildenden der Vorjahre, unterstützt.

Ein herzliches Willkommen

Die erste Woche bestand aus nur einem Arbeitstag – ein unbeschwerter Einstieg, um sich an alles Neue zu gewöhnen. Die kaufmännische Ausbilderin Nadine Weixler begrüßte die Schulabgänger beim ältesten unabhängigen Dentalunternehmen der Welt. Sie erläuterte die Arbeitsweise und einige Grundregeln bei Dentaforum, bevor der Unternehmensfilm im firmeneigenen Kurs- und Veranstaltungszentrum CDC (Centrum Dentale Kommunikation) gezeigt wurde. Nach einer Führung durch das CDC und den Chemiebau, durften die Auszubildenden einen ersten Blick auf ihre Arbeitsplätze werfen. Zum Schluss stand noch eine Führung durch das Lager, das mehr als 8.500 Produkte bereithält, auf dem Programm.

Die Werkzeugmechanikerlehre dauert bei sehr gutem Haupt- bzw. gutem Realschulabschluss dreieinhalb Jahre. Vom technischen Ausbilder Daniel Rudisile betreut, werden die Werkzeugmechaniker v. a. in der modernen, gut ausgestatteten Lehrwerkstatt eingesetzt. Hier erwerben sie handwerkliche Fertigkeiten wie Bohren, Drehen und Fräsen und realisieren schon bald eigene Projekte. Der Zerspanungsmechaniker ist nach seiner Grundausbildung in der Automatendreherei tätig. Parallel zur Ausbildung im Betrieb

besuchen alle die gewerbliche Heinrich-Wieland-Schule in Pforzheim.

Die Ausbildung der Industriekaufleute kann mit Mittlerer Reife auf zweieinhalb und mit Abitur auf zwei Jahre verkürzt werden. Mit Abitur erwerben die Auszubildenden außerdem die Zusatzqualifikation „Internationales Marketing/Außenhandel“. Die angehenden Kaufleute durchlaufen nahezu alle Abteilungen im kaufmännischen Bereich. Sie lernen u. a. Finanzbuchhaltung, Einkauf, Vertrieb, Marketing und Lager kennen, während sie gleichzeitig Unterricht an der kaufmännischen Fritz-Erler-Schule in Pforzheim erhalten.

Bei Fragen sind neben den Auszubildenden der Vorjahre immer kompetente Mitarbeiter zur Stelle. Die Auszubildenden können sich beim gemeinsamen Unterricht im Unternehmen und bei verschiedenen Aktivitäten besser kennenlernen. Das Highlight neben dem jährlichen Azubi-Ausflug: Alle zwei Jahre steht der Besuch der Internationalen Dental-Schau in Köln an, der weltgrößten Dentalmesse.

Interessierte sollten sich für einen Ausbildungsbeginn zum 1. September bzw. einen Studienplatz (DHBW) zum 1. Oktober ein knappes Jahr vorher bei der Dentaforum-Gruppe bewerben.



KN Adresse

DENTAURUM GmbH & Co. KG
Nadine Weixler
Turnstraße 31
75228 Ispringen
Tel.: 07231 803-517
Fax: 07231 803-553
info@dentaforum.com
www.dentaforum.com

Strategische Partnerschaft angekündigt

Kooperation von Dentsply Sirona und Zephyr Sleep Technologies ermöglicht neuen Ansatz bei OSA-Behandlung.

Dentsply Sirona, der größte Hersteller von Dentalprodukten für Zahnärzte und Zahntechniker, und Zephyr Sleep Technologies, Inc., ein innovativer Medizinprodukte-Hersteller, kündigen eine strategische Partnerschaft zur Förderung der Schlafzahnmedizin an. Mit der Einführung von MATRx plus von Zephyr auf dem Dentalmarkt und der führenden Rolle von Dentsply Sirona in der Schlafzahnmedizin mit 3D-Bildgebung, digitalen Abdrücken, der SICAT Air Software und der OPTISLEEP-Therapieschiene profitieren Patienten und ihre behandelnden Zahnärzte jetzt von einem effizienteren und patientenfreundlicheren Ansatz zur Behandlung der obstruktiven Schlafapnoe.

Von schlafbezogenen Atemstörungen, zu denen auch die obstruktive Schlafapnoe (OSA) ge-

hört, sind viele Menschen weltweit betroffen. Im Mund eingesetzte Therapieschienen sind weithin bekannt und oftmals die bevorzugte Behandlungsform. Allerdings sind diese Therapieschienen nur für 60 Prozent der Betroffenen ein geeignetes Behandlungsmittel – und die Herausforderung besteht darin, die Patienten auszuwählen, die auf diese Form der Behandlung ansprechen. Mit dem MATRx plus-System von Zephyr kann die Reaktion auf die Behandlung getestet werden, bevor ein teurer und zeitaufwendiger Prozess in Gang gesetzt wird. MATRx plus von Zephyr ist ein patientenzentriertes System, das ganz einfach zu Hause verwendet werden kann. Der Einsatz von MATRx plus bietet sowohl dem Patienten als auch dem behandelnden Zahnarzt entscheidende Vorteile, weil



Das MATRx plus-System revolutioniert und modernisiert die Diagnose und die Behandlung der obstruktiven Schlafapnoe gleichermaßen.

ein Schlafmediziner damit die Möglichkeit erhält, die Wirksamkeit einer OSA-Behandlung mit Therapieschienen zu evaluieren. MATRx plus ist in den USA für die Diagnose im Zulassungsverfahren und in Kanada sowohl für die Diagnose als auch für die Therapie zugelassen. Mit SICAT Air bietet Dentsply Sirona die erste 3D-Lösung an, die eine Analyse der oberen Atemwege im 3D-Volumen ermöglicht und die Behandlungsplanung mit Therapieschiene durch eine Kombination aus 3D-Bildgebung mit Systemen wie z. B. Galileos und bestimmten Orthophos SL 3D-Einheiten, digitalen Abdrücken von der CEREC Omnicam und der SICAT Air Software vollständig digital abbildet. Mit diesem Workflow können behandelnde Zahnärzte schnell und einfach Protrusionsschienen wie

OPTISLEEP von SICAT bestellen, mit denen sich die Symptome einer leichten bis mittelschweren OSA lindern oder beheben lassen. **KN**



KN Adresse

Dentsply Sirona – The Dental Solutions Company™
Sirona Straße 1
5071 Wals bei Salzburg
Österreich
Tel.: +43 662 2450-0
contact@dentsplysirona.com
www.dentsplysirona.com

ZWP Designpreis 2017 – Gewinner steht fest

Piazza in Stuttgart erhält begehrte Auszeichnung.

Seit nunmehr 15 Jahren bewerben sich alljährlich Praxisinhaber, Architekten, Designer, Dentaldepots und Möbelhersteller aus Deutschland und dem umliegenden Europa um den ZWP Designpreis. Dabei konnte die Ausschreibung in diesem Jahr einen Teilnehmerrekord verzeichnen! Genau 72 Praxen sind um den Titel „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis 2017“ ins Rennen gegangen. An dieser Stelle

arzt Wirtschaft Praxis (ZWP spezial 9/17) stellen wir alle Teilnehmer in Wort und Bild vor. Und natürlich freuen wir uns auch im kommenden Jahr wieder über zahlreiche Bewerbungen. Daher schon an dieser Stelle der Hinweis: Der Einsendeschluss für den ZWP Designpreis 2018 ist der 1. Juli 2018. Unter www.designpreis.org finden Sie ausführliche Informationen zum Wettbewerb sowie alle ZWP Designpreis-Ausgaben der vergangenen Jahre. Lassen Sie sich inspirieren und zeigen Sie uns das Resultat! **KN**



sei allen Bewerbern ausdrücklich gedankt und der Gewinnerpraxis ganz herzlich gratuliert!

Die Zahnärzte Dr. Sabine Ripka & Kollegen im Stuttgarter Europaviertel konnten die Jury mit ihrer in hochwertiger Schlichtheit gestalteten Praxis, die zudem ein Objekt aufweist, das man eher selten im zahnmedizinischen Kontext antrifft, überzeugen. Die Praxis im Europe Plaza präsentiert auf ihrer „Piazza“ einen echten Olivenbaum und vermittelt so ein außergewöhnliches Ambiente für Behandler, Mitarbeiter und Patienten. Doch schauen Sie selbst: Im Supplement der ZWP Zahn-



KN Adresse

OEMUS MEDIA AG
Stichwort: ZWP Designpreis 2017
zwp-redaktion@oemus-media.de
www.designpreis.org

ANZEIGE

PROBEABO cosmetic dentistry

1 Ausgabe kostenlos!

BESTELLUNG AUCH ONLINE MÖGLICH



www.oemus-shop.de



Lesen Sie in der aktuellen Ausgabe folgende Themen:

Fachbeitrag
Der Umgang mit komplexen ästhetischen Wünschen im Alter

Spezial
Wenn der Berg ruft – Design und Natur in Symbiose

Veranstaltung
14. DGKZ-Jahrestagung in Hamburg – Aktuelle Trends in hanseatischem Flair

Erscheinungsweise:
4 x jährlich

Abopreis:
44,- €*

Fax an **0341 48474-290**

Ja, ich möchte das Probeabo beziehen. Bitte liefern Sie mir die nächste Ausgabe frei Haus.

Name / Vorname

Straße / PLZ / Ort

Telefon / E-Mail

Unterschrift

Soweit Sie bis 14 Tage nach Erhalt der kostenlosen Ausgabe keine schriftliche Abbestellung von mir erhalten, möchte ich die cosmetic dentistry im Jahresabonnement zum Preis von 44,- €/Jahr inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten beziehen.

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt. Das Abonnement verlängert sich automatisch um 1 Jahr, wenn es nicht fristgemäß spätestens 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird.

* Preis für Ausland auf Anfrage

Stempel

KN 1017

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Tel.: 0341 48474-201 · grasse@oemus-media.de

www.xray.dental

info@xray.dental



Wert 26.400
Jetzt 20.000
OneShot-Ceph
Neuste Technologie

Wert 16.900
Jetzt 11.000
Scan-Ceph

Inklusive zusätzlichem HD-Ceph Sensor

MEHR.WERT – als Kosten!



Wert 25.300
Jetzt 19.900
RAYSCAN 2D Alpha

Kompaktes, digitales Panoramaröntgengerät.
Einfaches Upgrade auf **3D** möglich.



Wert 75.300
Jetzt 49.900
RAYSCAN 3D Alpha 9x9 cm
Kompaktes, digitales DVT-/Panoramaröntgengerät.
Einfaches Upgrade mit integriertem Modelscanner.
Weitere **3D** Modelle bis FOV 16 x 10 cm.

Alle Preise in Euro zuzügl. 19% Mwst.



Bestell-Hotline:
0 67 21 / 30 96 0

Innovative Technologie + intelligente Kalkulation
= Ihr konkreter MEHR.WERT.