

P

**OPTIMAL INFORMIERT ÜBER ZAHNEROSION**

Die Indikation Zahnerosion hat in den letzten Jahren immer mehr an Bedeutung gewonnen. Dieser irreversible Verlust der Zahnhartsubstanz durch nicht bakteriell verursachte Säuren ist vor allem im Anfangsstadium nicht immer einfach diagnostizierbar und verläuft zudem für den Patienten oft kaum wahrnehmbar.

Die Sonderausgabe „Erosion“ des Prophylaxedialogs bietet nun umfassende wissenschaftliche Informationen zu dieser Indikation. Fachartikel internationaler Experten

behandeln das Thema unter verschiedensten Aspekten. Anthropologische Gesichtspunkte werden ebenso berücksichtigt wie die Abgrenzung zur Indikation Karies. Darüber hinaus beschäftigen sich die Autoren mit Ätiologie, Prävalenz, Diagnostik und Therapie von Erosionen. Ebenso werden die Faktoren Ernährung bzw. Essstörun-



gen im Zusammenhang mit Erosionen auf interdisziplinäre Weise beleuchtet.

Abonnenten der Zeitschrift Prophylaxedialog erhalten die Sonderausgabe „Erosion“ automatisch per Post. Wer Prophylaxedialog nicht abonniert hat, kann sie kostenlos bestellen (Fax-Nr. 0 76 21/9 07-1 24; E-Mail: presse@gaba.com).

P

**NETDENTAL FÜR KUNDENORIENTIERTHEIT AUSGEZEICHNET**



▲ v.l.n.r.: Ricarda Brandts, Lars Pastoor, Martin Kaczmarczyk und Jessika Soch.

Beim Wettbewerb um die Auszeichnungen als Deutschlands kundenorientiertester Dienstleister hat die Hannoveraner Firma NETdental bei der ersten Teilnahme auf Anhieb den 19. Platz unter allen Teilnehmern erreicht und sich damit als Dental-Versandhandel gegen Unternehmen wie OTTO, Wüstenrot, ING-DiBa, BARMER GEK oder CARGLASS durchgesetzt. Der renommierte Wettbewerb fand bereits zum fünften Mal statt und gilt als feste Maßeinheit für Serviceorientiertheit in der deutschen Unternehmenslandschaft.

Der vom Handelsblatt organisierte Wettbewerb wird in Zusammenarbeit mit der Universität St. Gallen durchgeführt. NETdental konnte sich auf Anhieb in der Spitzengruppe platzieren. Die konsequente Ausrichtung an den Kundenbedürfnissen ist die Messlatte allen Handelns, aller Entscheidungen im Unternehmen. Die Erkenntnisse aus der Teilnahme an Wettbewerben wie diesem fließt aktiv in die Weiterentwicklung des Unternehmens in Richtung Kundenorientierung ein. Weitere Informationen unter [www.netdental.de](http://www.netdental.de)

P

**DÜRR DENTAL GRUPPE BAUT STANDORT IN KORNWESTHEIM AUS**

Der kontinuierliche Ausbau des Produktsortimentes sowie die gezielte Erschließung internationaler Märkte machen bei Dürr Dental eine bedeutende Erweiterung des Standortes Kornwestheim erforderlich. Die Unternehmenstochter Orochemie hat sich hier seit 1965 auf die Entwicklung und Herstellung von Desinfektions- und Reinigungspräparaten sowie Röntgenchemikalien spezialisiert.

Den Startschuss für das Bauvorhaben gaben Martin Dürrstein und Axel Schramm als Vertreter des Vorstands der DÜRR DENTALAG, Christian Pflug als Geschäftsführer der orochemie GmbH + Co. KG sowie Vertreter der Stadt beim ersten Spatenstich.

In einer ersten Ausbaustufe bis Herbst 2010 wird durch die Erweiterung des Hochregallagers die Kapazität von bisher 2.200 auf 3.600 Palettenstellplätze erhöht. Darü-



▲ V.l.n.r.: Dietmar Allgaier (Bürgermeister Kornwestheim), Axel Schramm (Vorstand Vertrieb & Marketing DÜRR DENTAL AG), Christian Pflug (Geschäftsführer orochemie GmbH + Co. KG), Martin Dürrstein (Vorstandsvorsitzender DÜRR DENTAL AG), Holger Plassmann (DAL GmbH & Co. KG).

ber hinaus wird durch die Baumaßnahmen auch der Warenein- und -ausgang vergrößert, um den neuen Ansprüchen gerecht zu werden. Dadurch wird eine Prozessoptimierung im Warenfluss erreicht.

Beim Ausbau des Hochregallagers wird es nicht bleiben. In einer zweiten Ausbaustufe ist geplant, die Kapazitäten der Produktion zu erweitern. „Gerade in diesen schwierigen Zeiten glauben wir an unsere Zukunft und wollen sie gestalten.“

Mit diesen Worten von Christian Pflug wurde der Baubeginn für die Erweiterung und für Investitionen in Höhe von ca. 3 Millionen Euro freigegeben. Als klares Be-

kenntnis zum Standort Deutschland und den qualifizierten und engagierten Arbeitskräften – aber auch Instituten in der Region – will die DÜRR DENTAL Gruppe diesen Schritt verstanden wissen.



# Das Juwel unter den Sterilisatoren



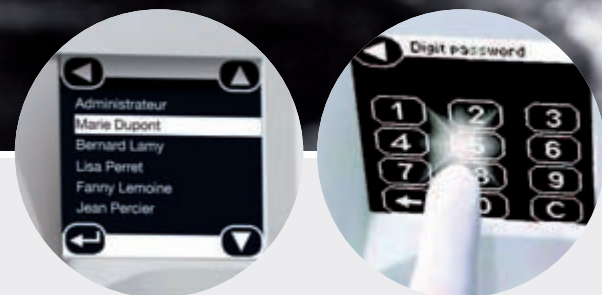
120 Jahre W&H.  
Unterstützen Sie mit uns SOS Kinderdorf!



- > Integrierte und automatische Freigabe der Beladung direkt am Display
- > »Klasse B« Zyklen, die sich automatisch an die Beladung anpassen
- > Verlängerte Lebensdauer der Instrumente durch schonende Sterilisation
- > 2 Jahre Garantie

People have Priority. W&H unterstützt SOS Kinderdorf. Helfen Sie mit! Nähere Infos unter [wh.com](http://wh.com)

W&H Deutschland, ☎ 08682/8967-0



**lisa**  
fully automatic

P

**KAVO UNTERSTÜTZT ARZT- UND ZAHNARZTHILFE KENYA E.V.**



▲ Dr. Peter Dierck im Einsatz.

Mit einer großzügigen Spende von Hand- und Winkelstücken hat KaVo jüngst die Arzt- und Zahnarztthilfe Kenya e.V. (AZHK) unterstützt, die sich für die zahnärztliche Versorgung der armen Landbevölkerung Kenias einsetzt. Vorgesehen sind die Hand- und Winkelstücke für die Stationen in Kasarani, Nakuru und Kaplomboi, in denen ausschließlich mit KaVo-Instrumenten gearbeitet wird. Dr. Peter Dierck, Vorstandsmitglied der AZHK, zur Spende: „Die großzügige Spende der Firma KaVo kommt unserer Projektarbeit in Kenia besonders zugute. In unseren mittlerweile acht zahnärztlichen Stationen brauchen wir qualitativ

hochwertiges Material, da die Bedingungen vor Ort allen Geräten ein Höchstmaß an Zuverlässigkeit abverlangen – Danke KaVo!“

Die Arzt- und Zahnarztthilfe Kenya e.V. wurde 1999 von Thüringer Zahnärzten gegründet. In Zusammenarbeit mit kenianischen Franziskanerinnen hat der Verein im ländlichen Westen Kenias zwischen Nairobi und dem Victoriasee inzwischen acht zahnärztliche Stationen eingerichtet, um die arme Landbevölkerung und die Slumbewohner zu versorgen. Außerdem betreut die selbstlos arbeitende Organisation über 400 Waisenkinder und unterstützt eine Gruppe von mehr als 800 Aids-Witwen.

P

**HENRY SCHEIN INVESTIERT IN NEUE STANDORTE**

Henry Schein Dental Depot, Marktführer im deutschen Dentalfachhandel, eröffnete am 20. März 2010 einen neuen Standort in Essen – der Kulturhauptstadt Europas 2010. Auf modernen Ausstellungsflächen wird Einrichtung und Technik für die zahnärztliche Praxis und das zahntechnische Labor anschaulich und kundennah präsentiert. Das neue Dental Depot mit 280 m<sup>2</sup> Gesamtfläche befindet sich in zentraler Lage in der Nähe des Hauptbahnhofs.

Mit den neuen Räumlichkeiten in Essen weitet Henry Schein seine regionale Präsenz im Ruhrgebiet aus. Seinen Kunden aus Zahnarztpraxis und zahntechnischem Labor bietet das Unternehmen damit mehr Auswahl und eine größere Leistungsvielfalt vor Ort. Im Vordergrund des breiten Dienstleistungsangebots stehen die persönliche Beratung und ein maßgeschneiderter Service zur Erfüllung auch spezieller Wünsche und Be-

dürfnisse. Gemeinsam mit den Kunden wurde am 20. März 2010 das neue Henry Schein Dental Depot Essen mit einem abwechslungsreichen Eröffnungsprogramm eingeweiht. Zwischen 10 und 17 Uhr erwartete die Besucher unter anderem eine Tombola mit attraktiven Preisen, ein Kinderprogramm und Gaumenfreuden aus der Region. Das Team des Dental Depots Essen präsentierte dazu aktuelle Angebote und Informationen.

**Neuer Standort in Hannover seit April**

Zum 1. April 2010 bezog Henry Schein Dental Depot neue Räumlichkeiten in Hannover. Mit dem Umzug in die neuen zentral gelegenen Räumlichkeiten präsentiert das



Unternehmen auf einer größeren und repräsentativeren Ausstellungsfläche als bisher Einrichtung und Technik für Zahnarztpraxen und zahntechnische Labore.

Zugleich werden die Depots in Hannover und in Gütersloh organisatorisch zu einer Region zusammengefasst. Der Standort in Gütersloh bleibt unverändert bestehen. Ziel der Neustrukturierung ist es, die Kompetenzen und Kapazitäten von Henry Schein in der Region Niedersachsen/Ostwestfalen-Lippe stärker zu bündeln.

Zur feierlichen Eröffnung präsentierte Henry Schein seinen Kunden die neuen Räume und informierte über aktuelle Angebote.

P

**ORBIS DENTAL: 25 JAHRE QUALITÄT ZUM GÜNSTIGEN PREIS**

Ein Jubiläum, das für sich spricht: Seit 25 Jahren bürgt Orbis Dental für hervorragende Qualität zum besonders günstigen Preis. Denn in Zeiten stetiger Veränderungen im Gesundheitswesen ist es wichtiger denn je, einen Partner an seiner Seite zu wissen, der für kontinuierliche Qualität und Sicherheit bürgt. Orbis Dental liefert die unterschiedlichsten Verbrauchsmaterialien für

Praxis und Labor und hat seine Produktpalette stetig erweitert. Besonders großen Wert legt man bei Orbis auf hohe Qualität zu günstigen Preisen: „Unser Anspruch ist es, die gestiegenen Qualitätsansprüche unserer Kunden zu erfüllen und ihnen damit ein hohes Maß an Sicherheit zu bieten“, erläutert Jürgen Rump, Geschäftsführer der Orbis Dental. Verschiedene Qualitätssicherungs-

Zertifikate für Orbis-Produkte zeugen von der geprüften Qualität. „So können wir unseren Kunden garantieren, dass diese ihrer Verantwortung gegenüber den Patienten gerecht werden“, so Rump weiter. Dass das Jubiläumsjahr mit zahlreichen attraktiven Aktionsangeboten gefeiert wird, versteht sich von selbst. Weitere Informationen hierzu unter [www.orbis-dental.de](http://www.orbis-dental.de)



# VistaProof – die Kunst, Karies früher zu erkennen



DRUCKLUFT  
ABSAUGUNG  
BILDGEBUNG  
ZAHNERHALTUNG  
HYGIENE

So haben Sie Karies noch nicht gesehen. Moderne Fluoreszenztechnologie lässt kariogene Bakterien leuchten, so können selbst frühe kariöse Läsionen zuverlässig erkannt werden.

- Sichere und schnelle Kariesdiagnostik, automatische Auswertung, einfache Dokumentation und Verlaufskontrolle.
- Plaqueerkennung im Rahmen des Mundhygienestatus – ohne lästiges Anfärben.

VistaProof unterstützt Sie und Ihr Prophylaxeteam bei der Arbeit. Ergänzen Sie Ihr modernes Präventions- und Therapiekonzept. Mehr unter [www.duerr.de](http://www.duerr.de)



PREMIUM PARTNER  
DEUTSCHER ZAHNÄRZTETAG

• Hygiene- & Infektionsmanagement •

 **DÜRR  
DENTAL**