

PN SERVICE

Praxisleitfaden dentale Implantologie

Mit dem neuen „Praxisleitfaden dentale Implantologie“ der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie soll Praxisteams der Einstieg in die Implantologie und der implantologische Alltag erleichtert werden.

Die Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie (DGZI) hat seit 1970 vielen Zahnärzten den Weg zu dieser interessanten Teildisziplin geebnet – mit gezielten Weiterbildungen, einschlägiger Literatur, mit angesehenen Kongressen und nicht zuletzt mit der lebendigen Diskussion unter Kollegen in den örtlichen DGZI-Fachgruppen. Eine zusätzliche Unterstützung bietet die Gesellschaft jetzt mit dem Handbuch „Praxisleitfaden dentale Implantologie“. Mit seiner Hilfe lässt sich der implantologische Alltag Schritt für Schritt, von der Befundaufnahme bis zum Recall, klar strukturieren. Aus Sicht der heutigen Patienten gehört die Implantologie ganz selbstverständlich zum Spektrum der zahnärztlichen Behandlung. Aufgrund dessen bietet es sich für viele Zahnärzte an, selbst implantologisch tätig zu werden oder diesen Bereich sogar als Schwerpunkt der

eigenen Praxis zu etablieren. Nach einschlägigen Weiterbildungen und praktischen



Übungen gilt es, jede Behandlung im eigenen implantologischen Alltag „Step-by-Step“ zu planen und auszuführen. Um bei diesen komplexen Abläufen jederzeit den Überblick zu behalten, stellt der „Praxisleitfaden dentale Implantologie“ auf mehr als 50 Seiten klar strukturierte Checklisten

bereit, nach denen sich die einzelnen Schritte von der Anamnese bis zur Nachsorge einfach nacheinander ausführen lassen. Knappe Erläuterungen rufen zum rechten Zeitpunkt das Wesentliche in Erinnerung. Mit dem Praxisleitfaden ist das Praxisteam für jede implantologische Behandlung gut gerüstet. Der „Praxisleitfaden dentale Implantologie“ wird in Buchform und auf CD an die DGZI-Mitglieder versendet und kann darüber hinaus für 35 Euro über die Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V. bezogen werden. **PN**

PN Adresse

Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.
Feldstr. 80
40479 Düsseldorf
Tel.: 02 11/1 69 70 77
Fax: 02 11/1 69 70 66
E-Mail: sekretariat@dgzi-info.de
www.dgzi.de

CAMLOG erweitert Geschäftsleitung

Mit Wirkung zum 1. Januar 2008 wurde die Geschäftsleitung der CAMLOG Biotechnologies AG um zwei neue Mitglieder erweitert: Reto Falk und Volker Hogg.

Reto Falk, zuständig für die Bereiche Marketing und Vertrieb International, ist seit 2005 bei CAMLOG, besitzt



Reto Falk, Marketing und Vertrieb International.

Produktentwicklung, Produktmanagement und Regulatory Affairs, ist seit 2006 bei CAMLOG und erwarb sich



Volker Hogg, Produktentwicklung, Produktmanagement und Regulatory Affairs.

weitreichende Erfahrungen in der Führung internationaler Vertriebsgesellschaften, der Markteinführung von Neuprodukten und den zugehörigen Trainings- und Education-Maßnahmen. Vor seinem Eintritt bei CAMLOG war er als Senior Area Sales Manager bei einem der Weltmarktführer der dentalen Implantologie tätig. Volker Hogg, tätig in den Bereichen

als Leiter eines Produktentwicklungsbereichs bei einem der Branchengrößen der Osteosynthese umfangreiche Kenntnisse in internationalen Marketing- und Verkaufsstrategien. Außerdem trug er Verantwortung für Planungs- und Entwicklungsprojekte im Produktbereich sowie in der Produktion und Qualitätssicherung. Diese personelle Ergänzung

und teilweise Neustrukturierung der Geschäftsleitung trägt den aktuellen Anforderungen der strategischen CAMLOG-Ausrichtung Rechnung, deren Schwerpunkte die Beschleunigung der Entwicklung von Neuprodukten sowie die Aktualisierung und Optimierung der Produkt- und Dienstleistungspalette ist. Hierfür wird Volker Hogg verantwortlich zeichnen. Die Verstärkung der CAMLOG Marketingaktivitäten und die gezielte Intensivierung der Entwicklung der internationalen Märkte werden in den nächsten Jahren vorrangig bearbeitet werden. Hierfür wird Reto Falk zuständig sein. **PN**

PN Adresse

CAMLOG Biotechnologies AG
Margarethenstr. 38
CH-4053 Basel
Tel.: +41-61/565 41 00
Fax: +41-61/565 41 01
E-Mail: info@camlog.com
www.camlog.com

Patientenratgeber erreicht eine Auflage von einer Million Stück

Besonders bei Zahnärzten finden der „DGP Ratgeber 1 – Gesundes Zahnfleisch“ der Deutschen Gesellschaft für Parodontologie (DGP) sehr guten Anklang.

Bereits 1999 wurde der „DGP Ratgeber 1 – Gesundes Zahnfleisch“ mit Unter-

stützung der GABA GmbH, des offiziellen Partners der DGP, entwickelt und seither kontinuierlich aktualisiert. Bis heute wurden rund eine Million Exemplare der Broschüre an Zahnärzte abgegeben, die mit dem Ratgeber Patienten über Ursachen, mögliche Folgen und Therapiemöglichkeiten von Gingivitis und Parodontitis aufklären. Somit wurde ein wesentliches Ziel der DGP



realisiert, die Steigerung der Sensibilität für diese immer noch unterschätzte Erkrankungsform, welche eine der Hauptursachen für Zahnverlust in unserer Gesellschaft darstellt. Bisher sind folgende Ratgeber in der von Experten geschriebenen Reihe erschienen: „DGP Ratgeber 1 – Gesundes Zahnfleisch“, „DGP Ratgeber 2 – Gesundes Zahnfleisch bei Bluthochdruck, Diabetes und Transplantationen“, „DGP Ratgeber 3 – PSI – Der Parodontale Screening Index zur Früherkennung der Parodontitis“ und „DGP Ratgeber 4 – Implantate – Vorbehandlung, Pflege, Erhalt“. Die DGP Ratgeber können kostenlos zur Abgabe an Patienten in der Zahnarztpraxis über den GABA Beratungsservice oder per Fax bezogen werden. **PN**

PN Adresse

GABA GmbH
Berner Weg 7
79539 Lörrach
Tel.: 0 76 21/9 07-0
Fax: 0 76 21/9 07-1 24
E-Mail: info@gaba.com
www.gaba-dent.de

stützung der GABA GmbH, des offiziellen Partners der DGP, entwickelt und seither kontinuierlich aktualisiert. Bis heute wurden rund eine Million Exemplare der Broschüre an Zahnärzte abgegeben, die mit dem Ratgeber Patienten über Ursachen, mögliche Folgen und Therapiemöglichkeiten von Gingivitis und Parodontitis aufklären. Somit wurde ein wesentliches Ziel der DGP

Bekenntnis zu made in Germany

Das Jahr 2007 ist nicht nur ein sehr erfolgreiches Jahr gewesen gemessen am Wachstum, die Dentegris Deutschland GmbH hat auch den wichtigen Wechsel vom reinen Vertrieb zum Hersteller vollzogen. Dabei setzt die Firma nicht zuletzt aus strategischen Erwägungen bei der Herstellung von Implantaten, Abutments und allen anderen Systemkomponenten auf eine rein deutsche Fertigung und bekennt sich klar zum Standort Deutschland. Produkte „made in Germany“ haben einen hohen

Imagewert bei Kunden und Patienten und werden nach wie vor stark nachgefragt. Gleichzeitig trägt diese Entscheidung dazu bei, inländische Arbeitsplätze zu erhalten und nachhaltig zu sichern. Kurze Produktionswege, eine auf den Markt abgestimmte Lagerhaltung sowie der hohe Qualitätsstandard von Produkten und Serviceleistungen sind Vorteile, die den Standort

Deutschland auch international wettbewerbsfähig machen. Den Beweis erbringt die Dentegris Deutschland GmbH mit einem unverändert sehr attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis, das im nationalen und internationalen Wettbewerb jedem Vergleich standhält. Die Strategie von Dentegris, ein übersichtliches Implantatsystem mit innovativen prothetischen Lösungen und dem Top-



service motivierter und gut ausgebildeter Mitarbeiter anzubieten, hat sich als Erfolgsrezept bewährt und wird auch im Jahr 2008 Kurs bestimmend sein. So wurden direkt zu Anfang des Jahres 2008 weitere Mitarbeiter eingestellt, um noch näher am Kunden zu sein und den besten Service im Markt zu bieten. **PN**

PN Adresse

Dentegris Deutschland GmbH
Kaiserstraße 15
40221 Düsseldorf
E-Mail: info@dentegris.de
www.dentegris.de

NSK Europe bezieht die neue Europazentrale

Am 17. März war es endlich soweit – die NSK Europe GmbH bezog ihre neue Europazentrale in Eschborn.

Seit der Gründung der deutschen Niederlassung 2003 reichten die alten Räumlich-

keiten in Frankfurt am Main für das ständig wachsende Unternehmen nicht mehr

aus. Um zukünftig den deutschen und europäischen Markt noch besser versorgen zu können, begann man im Mai 2007 mit dem Bau der neuen Europazentrale. Eiichi Nakanishi, Präsident und Geschäftsführer von NSK Europe GmbH, kam eigens nach Frankfurt, um höchstpersönlich den ersten Spatenstich für den Neubau vorzunehmen. Das neue Firmengebäude besticht durch modernste Ausstattung sowie durch die zentrale und attraktive Lage nahe Frankfurt und dem Flughafen. Doch NSK stellte noch höhere Ansprüche an Leistungen und Qualität, die das neue European Central Stock Center (ECSC) nun erfüllen wird: es verfügt über ein größeres Lager, den logistischen Hintergrund und die

technischen Vertriebsmöglichkeiten, um alle europäischen Kunden und NSK-Filialen zu versorgen und damit das wichtigste Service- und Vertriebszentrum in Europa zu sein. Damit optimiert NSK sein globales Netzwerk, das bereits in mehr als 120 Ländern vertreten ist. Mit dem Bau des neuen ECSC hat sich die NSK Europe GmbH damit nicht nur räumlich verändert, sondern den Weg in eine noch erfolgreichere Zukunft angehtreten. **PN**



Das neue European Central Stock Center (ECSC) von NSK Europe.

keiten in Frankfurt am Main für das ständig wachsende Unternehmen nicht mehr

aus. Um zukünftig den deutschen und europäischen Markt noch besser versorgen zu können, begann man im Mai 2007 mit dem Bau der neuen Europazentrale. Eiichi

PN Adresse

NSK Europe GmbH
Elly-Beinhorn-Str. 8
65760 Eschborn
Tel.: 0 61 96/7 76 06-0
Fax: 0 61 96/7 76 06-29
E-Mail: info@nsk-europe.de
www.nsk-europe.de