

# KN SERVICE

## Vom Zeitmesser zur Zahnsperre – 100 Jahre Präzision

Das Pforzheimer Dentaltechnik-Unternehmen FORESTADENT feiert im Oktober 2007 sein 100-jähriges Firmenjubiläum. Im Jahre 1907 von Bernhard Förster als Schmuckfabrik gegründet, produziert die FORESTADENT Bernhard Förster GmbH seit den 70er-Jahren Dentaltechnik-Produkte für die moderne Kieferorthopädie. Heute gehört das Unternehmen zu den weltweit führenden Anbietern seiner Branche.

### In der Schmuckbranche groß geworden

Mit Federringen und Kettenverschlüssen für die lokale Schmuckindustrie fing einst alles an. Im Jahre 1907 gründete Bernhard Förster die Bernhard Förster GmbH und belieferte mit hochpräzisen Produkten die Pforzheimer Schmuckhersteller. In den folgenden Jahren entwickelte sich das Unternehmen kontinuierlich weiter, und ab 1934 begann man mit der Produktion kompletter Uhrenrohwerke und Uhren. Vermarktet wurden die Präzisionsprodukte unter dem Markennamen FORESTA, einer klangvollen Abstraktion des Familiennamens des Gründers. Schon bald waren die innovativen, qualitativ hochwertigen FORESTA-Produkte weit über die Grenzen der Goldstadt hinaus bekannt. Nach dem Krieg und der völligen Zerstörung des Firmengebäudes wurde der Firmensitz in die Westliche Karl-Friedrich-Straße 151 verlegt.

### Rechtzeitig auf

**Marktveränderung reagiert**  
Der Strukturwandel der 70er-Jahre in der deutschen Schmuck- und Uhrenindustrie ging auch an der Bernhard Förster GmbH nicht unbemerkt vorüber. Der Druck der Billig-Konkurrenz aus Fernost zwang viele Traditionsbetriebe in die Knie. Gerhard und Rolf Förster, Enkel des Firmengründers, erkannt

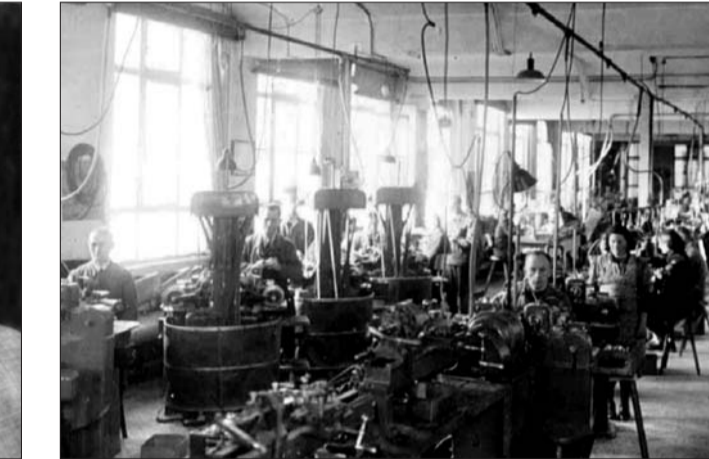
ten frühzeitig die Notwendigkeit zur Veränderung. Mit dem Aufbau einer Schmuckproduktion in Mauritius



Gründete im Jahre 1907 das Unternehmen – Bernhard Förster.

durch Gerhard Förster und dem Aufbau des Geschäftsbereichs für kieferorthopädische Produkte durch Rolf Förster sicherten sie den weiteren Fortbestand des

Unternehmens und schufen gleichzeitig die Grundlage für den weltweiten Erfolg der Marke FORESTADENT.



So fing einst alles an: Schmuckproduktion bei der Bernhard Förster GmbH zu Beginn des vorigen Jahrhunderts.

### Weltweiten Markt schnell erobert

Mit unermüdlichem Optimismus, Vertriebs- und Sprachtalent machte sich Rolf Förster alsbald auf die Reise, um das

neue Sortiment von Präzisionsprodukten zunächst deutschlandweit sowie später europaweit bekannt zu

machen und zu verkaufen. Es folgte der Markteintritt in den USA und Kanada, und heute ist die Marke FORESTADENT in der Branche weltweit als Hersteller inno-



Das FORESTADENT-Stammwerk in Pforzheim.



Weltweiter Verkaufsschlager: Ästhetische, fast unsichtbare kieferorthopädische Brackets aus Keramik und Bögen („Zahnsperren“).

vativer und hochwertiger dentaltechnischer Lösungen bekannt.

### Innovative Lösungen für die Kieferorthopädie

FORESTADENT hat schon sehr früh sowohl Lingualbrackets (1982) als auch selbstligierende Brackets (SL) entwickelt: 1979 sorgte FORESTADENT weltweit für Aufsehen durch die Vorstellung des revolutionären Mobil Lock Brackets, des ersten SL-Brackets mit variablem Slot. Die aktuellen Quick® Brackets sind die derzeit kleinsten aus einem Stück gefertigten SL-Brackets der Welt. In Kombination mit den Biostarter-Bögen wird mit Brackets von FORESTADENT eine besonders schonende und kurze Behandlung von Fehlstellungen möglich. Dank einer von FORESTADENT entwickelten patentierten Hakenbasis für die Klebefläche erreichen Quick® Brackets eine besonders hohe Haftung auf dem Zahn und sind dennoch nach Abschluss der Behandlung problemlos und rückstandsfrei ablösbar.

### Mit Präzision weltweit erfolgreich

Heute werden die innovativen Produkte von FORESTADENT in über 70 Ländern weltweit vertrieben. Mehr als 240 internationale Patente beweisen eindrucksvoll die technologische Kompetenz von FORESTADENT. Das Unternehmen ist zertifiziert

nach nationalen und internationalen Branchen- und Qualitätsstandards. Im Stammwerk in Pforzheim stellen 250 Mitarbeiter Produkte von höchster Präzision für den weltweiten Markt her. Ein hoher Automationsgrad und der kontinuierliche Innovationsprozess sichern auch künftig die Wettbewerbsfähigkeit des Betriebs. Viele Produkte wurden bereits für Doktorarbeiten und Habilitationsschriften herangezogen – ein Beleg dafür, dass FORESTADENT-Produkte immer dem neuesten Stand der Wissenschaft entsprechen. Der ständige Dialog mit Dentalmedizinerinnen aus der klinischen Forschung sorgt dafür, dass dies auch künftig der Fall ist.

### Noch immer von Familie geführt

Noch immer wird das Unternehmen von der Familie des Gründers geführt, inzwischen in vierter Generation. Derzeit leiten Stefan Förster und Cousine Anja Förster das Tagesgeschäft des Unternehmens. „Ich glaube, dass wir später auch unsere Kinder für das Dentaltechnik-Geschäft begeistern können“, erklärt Anja Förster. Und Stefan Förster ergänzt: „FORESTADENT wird immer mit der Familie Förster verbunden sein.“

### KN Adresse

FORESTADENT  
Bernhard Förster GmbH  
Westliche Karl-Friedrich-Str. 151  
75172 Pforzheim  
Tel.: 072 31/4 59-0  
Fax: 072 31/4 59-1 02  
www.forestadent.com

## „Spannende Vorträge mit hochklassigen Referenten aus aller Welt“

Anlässlich ihres 100-jährigen Bestehens lädt die Firma FORESTADENT vom 27. September bis 1. Oktober zum Jahrhundertssymposium auf die sonnige Baleareninsel Mallorca. KN sprach mit Vertriebsleiter Stefan Förster über das Jubiläumsevent sowie die Erfolgsgeschichte dieses Pforzheimer Familienunternehmens.

Ob BioStarter®-Bögen, MiniSprint® oder Quick® Brackets, die Frosch-Apparatur, das T.I.T.A.N.-Verankerungssystem oder jetzt dessen neue Generation, das Ortho Easy-Pinsystem – schaut man sich die Erfolgsgeschichte allein dieser Produkte an, gewinnt man den Eindruck, alles würde automatisch zu Gold, was FORESTADENT anfasst. Welche Unternehmensphilosophie steckt hier dahinter?

Alle unsere neuen Produkte werden sowohl vor der Markteinführung intensiv klinisch und laborseitig getestet und als auch nach ihrer Einführung am Markt sorgfältig beobachtet. Wir stellen sehr hohe Ansprüche an die Qualität und einfache Handhabung unserer Produkte, denn nur so können wir unsere anspruchsvollen Kunden überzeugen. Bei der

Gemeinschaftstagung von DGKFO und EOS in Berlin im Juni wurden zahlreiche aktuelle Studien vorgestellt, in



denen unsere Produkte wieder hervorragend abgeschnitten haben. Diese unabhängigen Ergebnisse sind für uns sehr wichtig und motivierend. Jedes nicht so gute Ergebnis wiederum ist für uns ein Ansporn zur umgehenden Verbesserung der Produkte.

Die Akzeptanz eines neuen Produkts am Markt ist sicherlich immer wieder spannend. Wie viel Wert wird dabei auf das Feedback der

Kunden gelegt bzw. wie groß ist der Anteil, der letztlich dann mittels Tipps und Anregungen einfließt?

Wir haben weltweit sehr enge Kontakte zu Kieferorthopäden in Privatpraxen und an Universitäten und erhalten dadurch viele hervorragende Anregungen und Verbesserungsvorschläge aus der täglichen Praxis. Viele Kieferorthopäden wenden sich mit ihren Ideen auch gezielt an uns, da wir uns den Ruf eines offenen, flexiblen und sehr innovativen Unternehmens erworben haben. Alle unsere neuen Produkte werden wie

erwähnt vor der Markteinführung intensiv klinisch getestet. Dabei ist das Urteil der Tester für uns entscheidend, was aufgrund der sofortigen Verbesserung des Produkts dann auch einmal zur Verzögerung einer Neupräsentation am Markt führen kann. Auch eingeführte Produkte werden von uns laufend optimiert. So arbeiten wir zur Zeit an einem Quick® 2.0 Bracket, bei dem Anregungen und Verbesserungsvorschläge seit seiner Markteinführung im Oktober 2005 eingeflossen sind.

Am 1. Oktober 2007 feiert Ihr Unternehmen seinen 100. Geburtstag. Anlässlich dieses Jubiläums lädt FORESTADENT Ende September zum Jahrhundertssymposium auf die Insel Mallorca. Worauf dürfen sich die Teilnehmer dieses Events freuen?

Auf spannende Vorträge mit 35 hochklassigen Referenten aus aller Welt. So konnten wir zum Beispiel Prof. Vincent G.

Kokich oder Prof. Björn Zachrisson als Gastredner gewinnen. Sie beide werden zum Thema interdisziplinäre



Schaut mit Stolz auf eine 100-jährige Traditionsgeschichte zurück – FORESTADENT-Vertriebsleiter Stefan Förster.

näre Behandlung referieren – Prof. Kokich dabei mit dem Fokus auf die Ästhetik, Prof. Zachrisson mit dem Schwerpunkt der Behandlung fehlender Frontzähne.

Doch auch der Veranstaltungsort, der historische Kongresspalast direkt in Palma, sowie das Rahmenprogramm sind erstklassig: Gestartet wird am Donnerstagabend mit einem Willkommenstrunk auf der spektakulären Burg Bellver hoch über Palma. Am nächsten Abend wartet dann bei unserem Galadiner in einer wunderschönen mallorquinischen Finca ein kulinarischer Hochgenuss auf die Teilnehmer, bevor am Samstagabend am Jachthafen im legendären Tito's Discoteque aufkommt. Alle, die Mallorca schon jetzt lieben oder diese wunderschöne Insel noch kennenlernen möchten, werden begeistert sein. Interessierte Kieferorthopäden können sich hierzu gern auf der FORESTADENT-Website (www.forestadent.com) informieren bzw. sich bei unserem Innendienst oder Ihrem Außendienstmitarbeiter anmelden. Es sind noch Plätze frei.

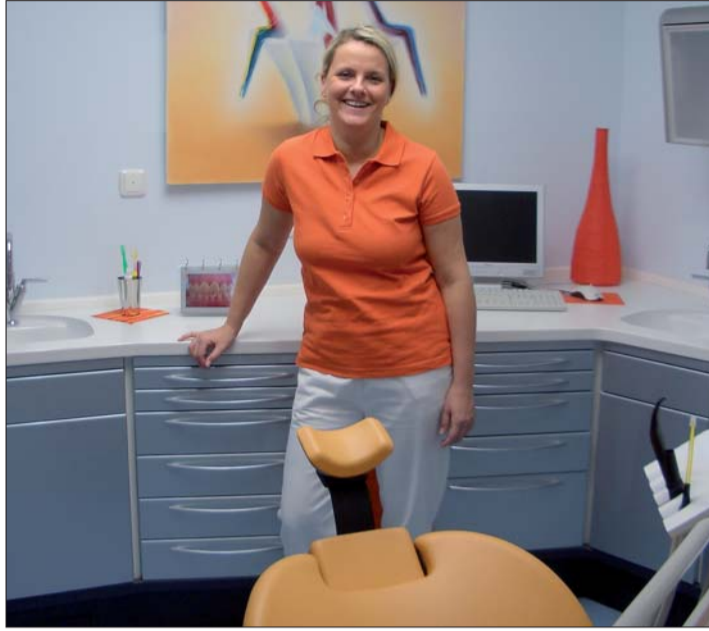
# Einzigartige Konzepte für KFO-Prophylaxe

Das Team von DENT-x-press coacht KFO-Praxen nachhaltig erfolgreich.

Zahlreiche Praxen bewerten die Coachings und Seminare von Babs Eberle und ihrem Team mit der Note sehr gut. Das „Geheimnis“ ihres Erfolges ist die Mischung aus

Konzept erarbeitet, das genau die Ziele definiert, die die PZR im KFO-Praxisalltag einnehmen soll. Auch die Arbeitsabläufe werden konkret bestimmt. Darüber hinaus

päde führt für den Patienten zu einer optimalen Versorgung. Dieses Modell der partnerschaftlichen Kooperation wird von DENT-x-press als duale Systemprophylaxe bezeichnet. Dabei behält der behandelnde Zahnarzt die klassischen IP-Leistungen und halbjährlichen Kontrolluntersuchungen bei, die der Patient so oder so aufgrund der Bonusheftregelung regelmäßig machen lässt. Der Kieferorthopäde führt lediglich eine therapiespezifische Prophylaxebehandlung durch, die einzig und allein mit der Multibracket-Behandlung in Zusammenhang steht. Im Ergebnis arbeiten der Zahnarzt und der Kieferorthopäde Hand in Hand im Sinne des Patienten. Dazu gehört beispielsweise auch die Motivation des überweisenden Zahnarztes zur Prophylaxe in der KFO-Praxis sowie die Motivation der Kieferorthopäden zur zahnärztlichen Prophylaxe nach Abschluss der KFO-Behandlung.



Babs Eberle im Praxisoutfit für ein Training on the Job.

Fachkompetenz, Erfahrung und Humor. Die Beurteilungen lauten oftmals: „Das Training hat Spaß gemacht und

wird die Personalfrage geklärt, ob Mitarbeiter aus dem eigenen Team diese neue verantwortungsvolle Rolle über-

ZA Multibracket-Prophylaxe	KFO Multibracket-Prophylaxe
IP 1, 2, 4	Kariesrisiko erkennen
IP 5, Fissurenversiegelung	Biofilm und White Spot Management
Bissflügelnahmen	PZR
Kontrolluntersuchungen (01, 04)	Initialtherapie

es hat mich weitergebracht“ oder „Das PZR-Konzept hat mich im Seminar überzeugt. Die Umsetzung bei mir in der Praxis übernimmt am besten auch DENT-x-press.“ In vielen Gesprächen mit Kieferorthopäden kann man inzwischen heraushören, dass Prophylaxe als Serviceleistung auch in der KFO-Praxis integriert werden müsste. Es handelt sich schließlich nicht nur um eine aus medizinischer Sicht notwendige Leistungsergänzung, sondern auch um ein durchaus lukratives Zusatzgeschäft. Aber wie sieht ein funktionierendes Prophylaxekonzept aus und wie lässt es sich realisieren? Genau hier setzt die Beratungsleistung von DENT-x-press an. Es wird ein modernes und serviceorientiertes

nehmen können oder ob jemand Neues eingestellt werden muss. Die entsprechende Mitarbeiterin wird dann auf das individuelle PZR-Konzept der Praxis geschult. Bei der Einrichtung eines eigenen Prophylaxezimmers ist DENT-x-press ebenfalls gerne behilflich und gibt Tipps zum Einräumen der Schränke entsprechend der empfohlenen Arbeitsabläufe, damit jeder Handgriff während der Behandlung sitzt. Und zu guter Letzt empfiehlt Babs Eberle immer das Gespräch mit den Zahnärzten aus der Umgebung, um sie mit ins Boot zu holen und ebenfalls von der Idee der gemeinsamen Systemprophylaxe zu überzeugen: Erst der Dialog zwischen Zahnarzt und Kieferortho-

**Zeit für neues Denken**  
Die duale Systemprophylaxe wird sich durchsetzen. Schließlich wird der Patient entscheiden, welche Lösung für ihn die komfortabelste ist. Darum sollten Sie sich vorbereiten, um die Wünsche und Erwartungen Ihrer Patienten erfüllen zu können. Folgen Sie den ersten Kollegen und bauen auch Sie die Prophylaxe als zweites Standbein Ihrer modernen KFO-Praxis auf. Weitere Details zur Integration der Prophylaxe in der KFO-Praxis erhalten Sie in einem unserer KFO-Seminare oder in einem individuellen Coaching bei Ihnen in der Praxis. Wir beraten Sie gerne! Rufen Sie uns an oder treffen Sie uns im Internet unter [www.dent-x-press.de](http://www.dent-x-press.de)

### KN Adresse

DENT-x-press GmbH  
Babs Eberle  
Lise-Meitner-Str. 3  
85716 Unterschleißheim  
Tel.: 0 89/55 26 39-0  
E-Mail:  
[babs.eberle@dent-x-press.de](mailto:babs.eberle@dent-x-press.de)

### KN Veranstaltungen September 2007

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
31.08.–01.09.2007	Frankfurt am Main	Kooperationsunabhängige Kieferorthopädie	Initiativkreis Umfassende Kieferorthopädie Tel.: 030/24 63 21 17
01.09.2007	Düsseldorf	Mini-Implantate in der Kieferorthopädie: Indikationen, Konzepte und Risiken Referenten: Prof. Dr. Dieter Drescher, Dr. Benedict Wilmes	Poliklinik für Kieferorthopädie, Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf Tel.: 02 11/8 11 81 60
07.09.2007	Düsseldorf	Neue Horizonte für die kieferorthopädisch tätigen ZFA/ZA-Helferinnen Referentin: Dr. Dagmar Ibe	3M Unitek Ute Wagemann, Tel.: 0 81 52/3 97 50 24
07.–08.09.2007	Berlin	Manuelle Funktionsanalyse und Kiefergelenktherapie in der KFO	Initiativkreis Umfassende Kieferorthopädie Tel.: 030/24 63 21 17
14.09.2007	Leipzig	Die Verankerung der Zukunft – T.I.T.A.N.-Rin-System Referenten: Dr. Oliver Schein, Dr. Ferenc Steidl	FORESTADENT Bernhard Förster GmbH Manuela Manz, Tel.: 0 72 31/4 59-1 81
20.09.2007	Leipzig	Extrabiegekurs Referenten: Prof. Dr. Asbjörn Hasund, Dr. Karin Habersack	Viking-Orthodontics Renate Lorms, Tel.: 08 81/10 95
21.–22.09.2007	Osnabrück	2-Tages-INCIGNITO-Zertifizierungskurse für Einsteiger	TOP-Service für Lingualtechnik GmbH Tel.: 054 72/94 91 10
22.09.2007	Bad Homburg	STEP & Slide™ low friction system – Orthodontic Mini Implants – Straight-Wire Technique Referent: Dr. Raffaele Sacerdoti	RealKFO GmbH Roger Harman Tel.: 0 60 81/94 21 31
22.09.2007	Frankfurt am Main	Außervertragliche Leistungen	smile dental, Tel.: 02 11/23 80 90
28.–29.09.2007	Stuttgart	Das interdisziplinäre Behandlungskonzept – funktionelle und vorhersagbare Ästhetik in Perfektion Referenten: Dr. Frank M. Spear, Prof. Dr. Vincent G. Kokich, Dr. David P. Mathews	Gnathologischer Arbeitskreis Stuttgart Tel.: 07 11/78 28 54 04

# Mikro- und Makroästhetik des Lächelns

Die Mund- und Gesichtsästhetik steht vom 20. bis 23. September 2007 im Mittelpunkt einer von DENTSPLY GAC Intl. und ORTEAM, Italien, veranstalteten Fortbildung.

Von der Planung und Diagnostik über interdisziplinäre Behandlungskonzepte und das Management paradoxer Probleme bis hin zu restaurativen Aspekten und prothetischen Lösungen erstrecken sich die umfassenden und vielseitigen Kurzvorträge. Neben modernen 3-D-Analysen und zeitgemäßen Behandlungstechniken mit effektiven Materialien, wie selbstligierenden Brackets, superelastischen Drähten, werden auch die Möglichkeiten der Verankerung mit Implantaten und Schrauben vorgestellt. Zahlreiche Fallpräsentationen und die Vorstel-



lungen der Grenzen in der Therapie runden die Veranstaltung ab. Zu den Dozenten zählen weltweit führende Kieferorthopäden wie: Prof. Dr. Vincent G. Kokich, Prof. Dr. Björn Zachrisson, Dr. Renato Cocconi, Dr. Domingo Martin und Dr. William G. Arnett. Weitere Informationen erhalten Sie bei Herrn Jan Hucke, c/o DENTSPLY GAC Deutschland, Am Kirchenhölzl 15, 82166 Gräfelfing unter 0 89/85 89 69 75 oder unter [www.orteam.it](http://www.orteam.it)

### KN Adresse

GAC Deutschland GmbH  
Am Kirchenhölzl 15  
82166 Gräfelfing  
Tel.: 0 89/85 39 51  
Fax: 0 89/85 26 43  
E-Mail: [info@gac-deutschland.de](mailto:info@gac-deutschland.de)  
[www.gacintl.com](http://www.gacintl.com)

### KN Kleinanzeigen

Zur Verstärkung unseres erfolgreichen Teams suchen wir für den nächsten freien Raum einen Mitarbeiter/in im

## AUSSENDIENST

Sie sind vorzugsweise Zahnärztin/Arzt, Sie verfügen über Erfahrungen im Bereich Verkauf und Kundenberatung. Bitte aussagekräftige Bewerbungsunterlagen einreichen an:

Karl Hummender GmbH  
Helmholtzstr. 27  
02699 Jägersdorf  
[www.khuma.de](http://www.khuma.de)

**Österreich**

Kieferorthopädische Fachpraxis in Österreich in absehbarer Zeit zu übergeben.

**Chiffre 318.127.34**

Suche Kieferorthopäde/in als

## Urlaubsvertretung

vom 1.10.07 bis 31.10.07

in KFO-Praxis im Raum **Baden-Baden**

**Tel.: 0160/97 38 07 47**

ANZEIGE

## cosmetic dentistry

beauty & science

**Probeabo 1 Ausgabe kostenlos!**

„Schöne als Zukunftstrend“ wird nach Ansicht vieler Fachleute in den kommenden Jahren auch die Mund- und Gesichtsästhetik grundlegend verändert. Neben der Wiederherstellung oder Verbesserung natürlicher funktioneller Verhältnisse im Mund-, Kiefer- und Gesichtsbereich wird es zunehmend nachfragen zu überhöhen ästhetischen Konzepte durch optischen Verbesserungen oder Visuell erzielten geben. Ähnlich wie im traditioneller Bereich der Schönheitschirurgie wird auch die Zahnheilkunde in der Lage sein, dem Bedürfnis nach einem jugendlichen, aber allgemeinen Trends folgendem Aussehen zu entsprechen. Gleichzeitig eröffnen sich in der Kombination verschiedener Disziplinen der Zahnheilkunde völlig neue Möglichkeiten. Um diesen hohen Anforderungen und dem damit verbundenen Know-how zu entsprechen, bedarf es einer völlig neuen Gruppe von Spezialisten, die facto der „Universal Spezialisten“, Zahnärzte, die ihr erstklassiges Spezialwissen in mehreren Disziplinen auf einer qualitativ völlig neuen Stufe umsetzen. Mit anderen Worten: Cosmetic Dentistry ist High-Tech-Zahnmedizin. In Form von Fachbeiträgen, Ärztenberichten und Herstellerinformationen wird über neueste wissenschaftliche Ergebnisse, technische Standards, gesellschaftliche Trends und Produktinnovationen informiert werden. Ergänzt werden die Fachinformationen durch journalistische Hinweise und Werbemaßnahmen aus den Reihen der Deutschen Gesellschaft für Cosmetic Zahnmedizin. Insbesondere die Einordnung der Fachinformationen in die interdisziplinären Aspekte der Zahnheilkunde stellen einen völlig neuen Ansatz dar.

**Erstausgabe: 4 x jährlich 35,00 €**  
**Abgabe: 10,00 €**  
**Einzelheftpreis: 10,00 €**  
**\*Freiwillig, Versandkosten + Porto 2,00 €**

**Faxsendung an +49-3 41/4 84 74-2 90**

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

**Name/Vorname:** \_\_\_\_\_ **PLZ:** \_\_\_\_\_  
**Ort:** \_\_\_\_\_ **Telefon:** \_\_\_\_\_  
**PLZ:** \_\_\_\_\_ **Unterzeichnet:** \_\_\_\_\_

**CESTUS MEDIA AG**  
Hübenerstraße 29  
D-04229 Leipzig  
Tel.: +49-3 41/4 84 74-0  
Fax: +49-3 41/4 84 74-2 90

**19174807**