

125 Jahre Betriebszugehörigkeiten

Dentaurum-Gruppe ehrt Mitarbeiter für langjährige Zusammenarbeit.

Nicht nur das Unternehmen, auch fünf Mitarbeiter der Dentaurum-Gruppe feiern in diesem Jahr „125“. Die Geschäftsführer der Dentaurum-Gruppe aus Ispringen gratulieren den Mitarbeitern zu jeweils 25 Jahren Betriebszugehörigkeit. Die Jubilare nahmen die Gelegenheit gern wahr, um die vergangene Zeit

teilung Vertrieb übernommen. 1995 wurde ihr die Leitung des Kurs- und Veranstaltungsmarketings übertragen, die sie auch heute noch inne hat. Yvonne Ehringerschlossebenso 1988 die Ausbildung zur Industriekauffrau erfolgreich ab. Als kaufmännische Angestellte hat sie anschließend ihre Beschäfti-



Yvonne Ehringer (li.) und Swenia Rotterdam mit Dentaurum-Geschäftsführer Mark Stephen Pace.

Revue passieren zu lassen und gemeinsam mit Kollegen und Kolleginnen zu feiern.

Eberhard Frey fing 1986 als Produktentwickler in der Abteilung Chemie an. In den darauffolgenden Jahren wurde er Leiter der Qualitätssicherung „Chemie“, Stellvertreter der QM-Leitung und ihm wurde die QM-Dokumentation übertragen. 2006 übernahm er die Stelle als Qualitätsmanagementbeauftragter. Neben diesen Aufgaben steht Eberhard Frey bei Feierlichkeiten jeglicher Art stets mit seiner Kamera parat und fängt so manch lustige und schöne Momente ein und hält sie für die Ewigkeit fest.

Auf ein Vierteljahrhundert Betriebszugehörigkeit blickt auch Rüstü Basev nun stolz zurück. Nach seiner Ausbildung zum Metallwerker schloss er eine weitere Ausbildung zum Werkzeugmacher an und verschaffte sich somit einen umfassenden Einblick in die Fertigung. Nach dem erfolgreichen Bestehen der Abschlussprüfung wurde er in die Abteilung „Laserschweißmaschinen“ übernommen. Hier ist er als Schichtführer für den reibungslosen Ablauf verantwortlich und betreut insgesamt sechs Mitarbeiterinnen.

Ihre Ausbildung zur Industriekauffrau begann Swenia Rotterdam 1986 und schloss diese zwei Jahre später erfolgreich ab. Nach einem Jahr als kaufmännische Angestellte im Vertrieb fing sie ein Studium zur Dipl.-Betriebswirtin an der Berufsakademie in Karlsruhe an. 1992 erhielt sie die Diplom-Urkunde und wurde als Marketingassistentin in die Ab-

teilung Vertrieb übernommen. 1996 wechselte sie in die neugeschaffene Abteilung „Customer Service“, in der Kundenrückmeldungen fachkundig und prompt bearbeitet werden. Inzwischen hat sie die Kostenstellenleitung dieser Abteilung übernommen. Neben dieser Tätigkeit ist sie seit 1994 im Betriebsrat aktiv. Auch so mancher „Dentaurum-Song“ wird von ihr mit einer tollen Stimme interpretiert.

Auch Beate Tittmann begann 1986 ihre Ausbildung zur Industriekauffrau, die sie ebenfalls 1988 erfolgreich abschloss. Danach besuchte sie die Berufsakademie in Karlsruhe, an der sie das Studium zur Dipl.-Betriebswirtin absolvierte. 1991 bestand sie erfolgreich die Abschlussprüfung. Übernommen wurde sie anschließend in die Abteilung Controlling. Hier ist sie bis heute für etliche Projekte im Bereich des Controllings und Marketings zuständig.

Mark Stephen Pace und Axel Winkelstroeter, Geschäftsführer der Dentaurum-Gruppe, bedanken sich bei den Jubilaren für ihren unermüdlichen und engagierten Arbeitseinsatz und wünschen beruflich wie privat alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

KN Adresse

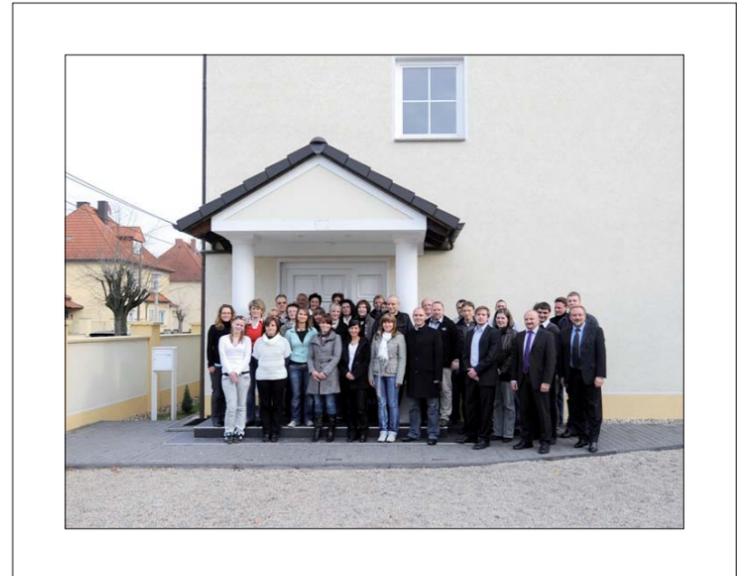
DENTAURUM GmbH & Co. KG
Turnstr. 31
75228 Ispringen
Tel.: 0 72 31/8 03-0
Fax: 0 72 31/8 03-295
E-Mail: info@dentaurum.de
www.dentaurum.de



Hier wird Service groß geschrieben

Ein Blick hinter die Kulissen der neuen ic med-Hotline.

Mit dem Bau und nunmehr erfolgten Bezug eines neu errichteten Hotline-Zentrums am Firmensitz in Halle (Saale) hat die ic med GmbH ihr Service-Netzwerk weiter ausgebaut. Nach erfolgreicher Fertigstellung erfolgte im letzten Monat der Umzug der ic med-Hotline in das neue Domizil in der Walther-Rathenau-Straße 9. Das Hotline-Zentrum in Halle (Saale) wurde dem Baustil der angrenzenden ic med-Firmengebäude angepasst. Mit der eben getätigten Investition unterstreicht die ic med GmbH, wie hoch sie den Stellenwert eines umfassenden Servicekonzeptes ansiedelt. Gleichzeitig zeigt sie sich den zukünftig steigenden Serviceanforderungen in den Bereichen Praxisverwaltungsoftware und digitale Medizintechnik bereits heute gewachsen. Davon profitieren inzwischen mehr als 4.000 Arzt- und Zahnarztpraxen bundesweit. In der ic med-Hotline steht ein Team von zertifizierten Beratern ihren Software-Anwendern stets hilfreich und schnell zur Seite. Ob es sich um Fragen der Softwarebedienung, der Online-Abrechnung, der neuen elektronischen Gesundheitskarte oder um technische Auskünfte handelt, jederzeit wird hier geholfen. Inzwischen ist das Hotline-Team, das sich um den telefonischen Support rund um die Praxissoftwarelösungen Z1, ChreMaSoft



und Data Vital kümmert, auf 17 Kolleginnen und Kollegen angewachsen.

Richtungweisend lässt das Halenser Systemhaus die Qualität seiner Hotline durch den Hersteller CompuGroup Medical per Kundenumfragen professionell messen. So wird stichprobenhaft im Anschluss an ein Hotline-Gespräch der Kunde zu einer Befragung weitergeleitet. Freundlichkeit, Nachvollziehbarkeit, Erreichbarkeit und Erfolgsquote bilden dabei die wesentlichsten Relevanz- und Qualitätskriterien. Dabei überzeugen die Systemarchitekten mit durchschnittlich Rang eins und zwei.

„Durch die konsequente Erhebung unserer Erreichbarkeit und Kundenzufriedenheit können wir Verbesserungspotenziale identifizieren und entsprechend reagieren“, so Heike Schumann, verantwortlich für den Hotline-Bereich bei der ic med GmbH.

KN Adresse

ic med GmbH
Walther-Rathenau-Straße 4
06116 Halle (Saale)
Tel.: 03 45/2 98 41 90
Fax: 03 45/2 98 41 960
E-Mail: info@ic-med.de
www.ic-med.de



Umfangreiche Kurspalette

Fortbildungsangebote in der SCHEU-ACADEMY.



Die Firma SCHEU-DENTAL GmbH wird zukünftig ihr Fortbildungsangebot unter SCHEU-ACADEMY zusammenfassen und unter diesem Markenzeichen hochwertige und professionelle Fortbildungen anbieten. In der SCHEU-ACADEMY wird eine umfangreiche Palette von zahntechnischen und zahnärztlichen Fortbildungskursen zu den innovativen Produkten und Techniken von SCHEU-DENTAL zu finden sein. Denn Fortbildungen sind ein wesentlicher Bestandteil für erfolgreiche Praxen und Labore.

Behandler, das Team sowie das Laborteam sollten immer auf dem neuesten Stand sein, um die Herausforderungen des Alltags zu bewältigen. Mit der Unterstützung von eigenen und externen Referenten der Firma SCHEU-DENTAL werden viele interessante Weiterbildungen angeboten. Das firmeneigene Schulungslabor in Iserlohn bietet Platz für acht Teilnehmer und ist mit modernster Technik ausgestattet. Die Arbeit in der Kleingruppe garantiert intensives Lernen verbunden mit individueller Beratung und Betreuung. Die ex-

ternen Kurse mit namhaften Referenten finden in ausgewählten Fortbildungsinstituten oder Seminarhotels statt.

Ergänzend zu den Präsenzfortbildungen bietet SCHEU-DENTAL jetzt einen neuen E-Learning-Kurs für die Tiefziehtechnik an. Mit diesem Lernsystem können Inhalte ortsunabhängig und zeitlich flexibel erarbeitet werden. Mit den Anwendungsvideos kann die Herstellung von tiefgezogenen Schienen noch einmal Schritt für Schritt nachvollzogen und danach selber hergestellt werden.

Weitere Informationen direkt beim Hersteller: 0 23 74/ 92 88-0 (Kundenservice) oder unter www.scheu-dental.com

KN Adresse

SCHEU-DENTAL GmbH
Am Burgberg 20
58642 Iserlohn
Tel.: 0 23 74/92 88-0
Fax: 0 23 74/92 88-90
E-Mail: service@scheu-dental.com
www.scheu-dental.com



„Der richtige Biss“

Eine gemeinsame Kampagne der Align Technology GmbH und Matthias Sammer ausgerichtet auf Jugendliche zum Thema: die richtige Zahnstellung und die damit verbundene Zahngesundheit.

Wenn sich ein weltweit tätiges Unternehmen, spezialisiert auf kieferorthopädische Medizinprodukte, und ein international bekannter, ehemaliger Fußballprofi zusammenschließen, wollen sie vor allem eins: Biss zeigen! Die Align Technology GmbH – Tochterfirma der amerikanischen Align Technology Inc. – und Matthias Sammer sensibilisieren mit ihrer gemeinsamen Kampagne „Der richtige Biss“ für ein oft unterschätztes Thema: die Bedeutung der richtigen Zahnstellung als Grundlage für eine verbesserte Zahngesundheit, speziell bei Jugendlichen.

Unter dem Motto „Der richtige Biss“ startet die Align Technology GmbH eine Kampagne, die

ANZEIGE



Mit uns haben Sie  gut lachen!

QC SL Bracket
Passiv selbst-ligierendes Bracket
Muster auf Anfrage

smile dental Hotline: 0211 23 80 90
Handelsgesellschaft mbH

Jugendliche und deren Eltern für ein immer aktuelles Thema sensibilisiert: die Bedeutung der richtigen Zahnstellung als Grundlage für eine verbesserte Zahngesundheit. Als Schirmherr für die Kampagne konnte das Unternehmen den ehemaligen Profi-Fußballer und Trainer Matthias Sammer gewinnen. Matthias Sammer, der sich seit Jahren intensiv für den deutschen Nachwuchs-Fußball engagiert, ist das Thema Zahngesundheit ein wichtiges Anliegen, da es nicht nur im Alltag,

sondern auch im Sport eine immer wichtigere Rolle einnimmt. Die langfristig angelegte Kampagne „Der richtige Biss“ richtet sich vor allem an Jugendliche und bedeutet für sie viel Spaß, Sport und gute Laune. Die Website „der-richtige-biss.de“ und das schuelerVZ-Portal zur Kampagne bieten neben ausführlichen Informationen zum Thema Zahnregulierung, Zahngesundheit, Zahn- und Kieferstellung, Mundhygiene und Prophylaxe, tolle Gewinnspiele sowie aufregende Mitmach-Aktionen. Dabei setzt die Kampagne auf positive Motivationsfaktoren wie ein gepflegtes Erscheinungsbild, Eigenverantwortung, Selbstbewusstsein und Erfolg – stets unterstützt und begleitet von Matthias Sammer – einem Mann mit Biss und Engagement.

Warum ist „Der richtige Biss“ gerade bei Jugendlichen so wichtig?

Laut Bundeszahnärztekammer konnte in den letzten Jahren in der Altersklasse der 12-Jährigen ein starker Rückgang der Karies verzeichnet werden.¹ Nicht so rosig sieht das Bild jedoch bei den Teenagern aus.² Die Pubertät ist eben auch in puncto Zahngesundheit eine schwierige Lebensphase. Schiefe Zähne, aufgrund des meist schon vollständigen „Erwachsenengebiss“, schlechte Ernährung mit Fastfood, Softdrinks³ und Nikotin oder festsitzende Zahnspangen sind alles Umstände, die zusätzliche Mundhygiemaßnahmen und Prophylaxe erfordern. Dies ist Jugendlichen oft nicht bewusst. Ein weiteres Risiko für die Zahngesundheit stellt die in dieser Altersklasse erhöhte Unfallgefahr dar. Bei Sport und Spiel wird schnell auch mal ein



Matthias Sammer (mi.), Schirmherr der Aktion „Der richtige Biss“.

Zahn in Mitleidenschaft gezogen oder es kann – zum Beispiel wenn ein Jugendlicher einen versehentlichen Balltreffer abbekommt – zu Verletzungen des Mundinnenraums durch die festsitzende Zahnspange kommen. Durch entsprechende kieferorthopädische Maßnahmen, die weder die Mundhygiene erschweren noch ein Verletzungsrisiko mit sich bringen, sowie eine gute Prophylaxe lässt sich die Zahngesundheit von Jugendlichen deutlich verbessern.

Zwei mit Biss

Die Align Technology GmbH, mit Sitz in Düsseldorf, engagiert sich besonders für die Zahnregulierung bei Jugendlichen – aber auch Erwachsenen – und fördert Mundhygiene und eine Verbesserung der Zahngesundheit. Align Technology hat sich durch die Entwicklung transparenter, herausnehmbarer Schienen – den sogenannten Alignern –, die eine nahezu unsichtbare kieferorthopädische Zahnkorrektur ermöglichen, einen Namen gemacht. Seit 2009 ist das Verfahren in Europa auch für Jugendliche erhält-

lich – entwickelt mit der Unterstützung von Teenagern, Eltern und führenden Kieferorthopäden, die den aktiven Lebensstil und den einzigartigen Behandlungsbedarf von Jugendlichen verstehen.

Als dreifacher Vater und ehemaliger Leistungssportler weiß Matthias Sammer natürlich, wie wichtig Bewegung und Sport im Alltag für die Gesundheit sind. „Wie der Sport sollte auch die Prävention von Zahnerkrankungen für jeden zur persönlichen Gesundheitsvorsorge gehören“, so Matthias Sammer. „Gerade auf dem Fußballplatz ist der richtige Biss ein Chancenplus für Spieler und Mannschaft.“

Schon lange ist bekannt, dass die Zahn- und Kieferstellung sowie die Kaumuskulatur in direktem Zusammenhang mit der Körperhaltung und der Körperkraft stehen.⁴ Der FZA für Kieferorthopädie Dr. Werner Schupp weiß um diese Problematik: „Je früher man mit einer kieferorthopädischen Behandlung beginnt, desto weniger aufwendig wird sie in den meisten Fällen. Die Zahn-

Mund- und Kiefergesundheit ist neben einer guten Zahnästhetik wichtig für das gesamte Leben“, so der Fachzahnarzt.

Das gemeinsame Engagement von Align Technology und Matthias Sammer kommt nicht von ungefähr. Das amerikanische Unternehmen und der ehemalige Fußballprofi verfolgen, auch unabhängig von der Kampagne, dasselbe Ziel: Ein Bewusstsein für Zahngesundheit und die richtige Zahnstellung bei Jugendlichen schaffen. „Matthias Sammer ist einzigartig im deutschen Fußball. Mit seinem Durchsetzungsvermögen, seinem Ehrgeiz und seinem Biss hat er herausragende Erfolge erzielt und passt so perfekt zu der Kampagne und zu Align Technology“, so Dirk Wolter, Country Manager Central Europe der Align Technology GmbH. Mehr Informationen zur Kampagne „Der richtige Biss“ finden Sie unter www.der-richtige-biss.de 

- 1 Vierte Deutsche Mundgesundheitsstudie (DMS IV)
- 2 KiGGS – Studie zur Gesundheit von Kindern und Jugendlichen in Deutschland (Robert Koch-Institut)
- 3 Zahnstatuserhebung der Gesundheit Österreich GmbH (GÖG) im Auftrag des Gesundheitsministeriums
- 4 Deutsche Gesellschaft für Kieferorthopädie (DGKFO), Stellungnahme: Diagnostik und Therapie orofazialer Dysfunktionen

KN Adresse

Align Technology BV
Arlandaweg 161
1043 HS Amsterdam
Niederlande
Tel.: +31 20 586 3600
Fax: +31 20 586 3756
E-Mail: csgerman@aligntech.com
www.der-richtige-biss.de

Teil-Widerspruch des BDK zu aktueller Studie in Schweden

Festsitzende Kreuzbiss-Therapie keineswegs generell preisgünstiger.

Laut einer soeben veröffentlichten randomisierten Studie der Abteilung für Kieferorthopädie der Universität Malmö (Schweden) erweist sich frühzeitiges kieferorthopädisches Eingreifen bei Kreuzbissen als medizinisch notwendig und auch als wirtschaftlich sinnvoll. In der Studie erwiesen sich insbesondere festsitzende Apparaturen bei 8- bis 9-jährigen Kindern als geeignet, Fehlstellungen nachhaltig zu korrigieren. Sie erreichten bessere Effekte als herausnehmbare „Spangen“, Schienentherapie oder „Abwarten“ einer natürlichen Lösung der problematischen Konstellation. Verhindert würden damit spätere Schmerzerfahrungen im Bereich der Gesichts- und Kiefermuskulatur und auch der Kie-

fergelenke. Zudem sinke das Risiko für die Entwicklung einer Gesichtsasymmetrie. Festsitzende Apparaturen könnten gegenüber herausnehmbaren zu ganz erheblicher Kosteneinsparung führen.

„In einigen der fachlichen Punkte entspricht das auch der Erfahrung von uns Kieferorthopäden in der Praxis“, sagt dazu Dr. Gundi Mindermann, 1. Bundesvorsitzende des Berufsverbandes Deutscher Kieferorthopäden (BDK). Der Vorteil festsitzender Apparaturen läge eindeutig darin, dass diese Technik eine 24-Stunden-Wirkung entfalten könne: „Wir bezeichnen sie dennoch eher als Notlösung, wenn die Behandlung z. B. spät erfolgt oder die Mitarbeit des Kindes und die Unterstützung

seiner Eltern nicht gesichert sind.“

Die an der schwedischen Studie beteiligten Wissenschaftler hätten bei der Kosten-Nutzen-Bewertung allerdings die notwendige Retentionsphase und die damit im Zusammenhang stehenden kieferorthopädischen Maßnahmen nicht berücksichtigt: „Eine therapeutische Intervention in der Zeit vor/bis zum Beginn der Grundschulzeit empfehlen wir ausdrücklich“, so Dr. Mindermann, „bei einer Korrektur einer Kreuzbiss-Situation sind aber anschließende Erhaltungsmaßnahmen die Regel.“ Wurde mit einer festsitzenden Apparatur gearbeitet, empfehle sich für die Retentionszeit eine herausnehmbare Lösung, um Belastungsschäden am Zahn-

schmelz zu reduzieren. Im Gegensatz zu festsitzenden Verfahren böten herausnehmbare Lösungen nicht nur in der therapeutisch aktiven Phase durchaus fachliche Vorteile. So könne durch Nutzung spezieller Techniken gleichzeitig eine biologische Harmonisierung der muskulären Funktion erreicht werden. Die herausnehmbare Apparatur diene nach Abschluss der Behandlung zudem als Apparatur für die Retentionsphase.

Die Hoffnung der schwedischen Forscher, dass die neue Studie nun die Behandlungsrichtlinien zugunsten festsitzender Apparaturen korrigiere, könne der BDK nicht uneingeschränkt unterstützen: Richtig sei, dass die frühe Intervention Sinn mache. Werde erst im Teenageralter interve-

niert, erweise sich die Behandlung als schwieriger, aufwendiger und damit auch als kostenintensiv. Dr. Mindermann: „Der Schluss, dass festsitzende Verfahren wirtschaftlicher seien, ist allerdings deutlich zu kurz gegriffen.“ 

(Presseinformation des BDK vom 21. Oktober 2011)

KN Adresse

Berufsverband der Deutschen Kieferorthopäden e. V. (BDK)
Ackerstraße 3
10115 Berlin
Tel.: 0 30/27 59 48 43
Fax: 0 30/27 59 48 44
E-Mail: info@bdk-online.org
www.bdk-online.org

Zahnmediziner gründen ihre Existenz auf Sirona

Das neue Sirona-Vorteilspaket erlaubt Existenzgründern den günstigen Einstieg in eine hochwertige Praxiseinrichtung und Hightech-Ausstattung. Junge (Fach-)Zahnärzte profitieren von mehr Investitions-, Planungs- und Zukunftssicherheit.



Das Existenzgründer-Programm von Sirona bietet erhebliche Preisvorteile und ist besonders flexibel. Zahnärzte können die erforderlichen Investitionen während eines Zeitraums von zwei Jahren sukzessive an die Praxisentwicklung anpassen.

Hightech-Ausstattung investieren. Das Vorteilspaket bietet dem Existenzgründer ein erhebliches Sparpotenzial und ist besonders flexibel. So hat der (Fach-)Zahnarzt die Möglichkeit, die erforderlichen Investitionen während eines Zeitraums von zwei Jahren sukzessive an seine Praxisentwicklung anzupassen.

Ob Praxisneugründung oder Praxisübernahme: Der Start in die Selbstständigkeit erfordert erhebliche finanzielle Aufwendungen, die einer sorgfältigen Planung bedürfen. Dabei ist es bei der Investition in die Ausstattung wichtig, auf zukunftsfähige Technologien zu setzen. Wer hier am falschen Ende spart, hat auf längere Sicht oft erhebliche Mehrkosten zu tragen.

Sirona, Technologieführer der Dentalindustrie, entwickelt und fertigt Hightech für die Zukunft der Zahnheilkunde. Dank eines neuen Vorteilspakets hilft Sirona auch Existenzgründern, von diesen innovativen Dentaltechnologien zu profitieren und damit von Beginn an moderne Behandlungskonzepte anbieten zu können, die neue Patienten überzeugen. Mit dem Vorteilspaket „Existenzaufbau“ von Sirona können Zahnärztinnen und Zahnärzte von Anfang an in eine zukunftssichere

erhebliche Mehrkosten zu tragen. Um Zahnärzten zu ermöglichen, gleich zu Beginn mit der passenden Ausstattung zu punkten, hat Sirona das neue Vorteilspaket für Existenzgründer aufgelegt. Damit können Zahnärzte ausgewählte Produkte aus dem umfassenden Systemangebot von Sirona mit einem garantierten Preisvorteil von bis zu 87.300,-€ (zzgl. MwSt.) erwerben. Der Preisvorteil wird Zahnärzten gewährt, die erstmals eine eigene Praxis eröffnen. Als

ANZEIGE

Elite Opti-Mim Mini-Twin Brackets

€ 35,-/Fall

ISW GmbH Tel.: 05924-78592-0
info@isw-kfo.de www.isw-kfo.de

Nachweis gilt der Zulassungsbescheid, der höchstens ein Jahr alt sein darf.

„Unser Ziel ist es, Zahnärztinnen und Zahnärzte während ihres gesamten Berufslebens zu unterstützen und zu begleiten. Gerade zu Beginn ihrer Selbstständigkeit stehen sie dabei vor großen Herausforderungen, üblicherweise

mit entsprechenden Investitionen. Unser spezielles Angebot kann den Praxisgründern helfen, nachhaltig Entscheidungen zu treffen und auch zu finanzieren. Die Sirona-Produktpalette umfasst ein Systemangebot für eine sinnvolle Investition in die Zukunft, die sich auszahlt“, erklärt Jürgen Brendle, Sirona Vertriebsmarketing Deutschland. Der Zugang zum Existenzgründerprogramm ist denkbar einfach. Bei der Erstbestellung beantragt der Kunde über seinen Sirona-Fachhändler das Vorteilspaket. Mit der Teilnahmebestätigung von Sirona erhalten die Teilnehmer dann einen Zugangscode zu ihrer persönlichen Microsite. Damit haben sie jederzeit die Möglichkeit, den aktuellen Stand ihres individuellen Existenzgründer-Programms abzu-

fragen. Ihre Bestellungen können sie mit einem persönlichen Teilnahmecode bei ihrem Fachhändler platzieren. Die ausgewiesenen Preisvorteile bleiben jedem Teilnehmer über die zweijährige Gültigkeit seines individuellen Existenzgründerprogramms garantiert.

Weitere Informationen zum Sirona-Vorteilspaket „Existenzaufbau“ finden Sie im Internet unter: www.sirona.de/existenzaufbau/

KN Adresse

Sirona Dental Systems GmbH
Fabrikstraße 31
64625 Bensheim
Tel.: 0 62 51/16-0
Fax: 0 62 51/16-25 91
E-Mail: contact@sirona.de
www.sirona.de



ANZEIGE

cosmetic dentistry _ beauty & science

Bestellung auch online möglich unter: www.oemus.com/abo

Probeabo
1 Ausgabe kostenlos!

„Schönheit als Zukunftstrend“ wird nach Ansicht vieler Fachleute in den kommenden Jahren auch die Nachfragesituation im Dentalmarkt grundsätzlich verändern. Neben der Wiederherstellung oder Verbesserung natürlicher funktionaler Verhältnisse im Mund-, Kiefer- und Gesichtsbereich wird es zunehmend Nachfragen zu darüber hinausgehenden kosmetischen und optischen Verbesserungen oder Veränderungen geben. Ähnlich wie im traditionellen Bereich der Schönheitschirurgie wird auch die Zahnheilkunde in der Lage sein, dem Bedürfnis nach einem jugendlichen, den allgemeinen Trends folgenden 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, de 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-End-Zahnmedizin.

In Form von Fachbeiträgen, Anwenderberichten und Herstellerinformationen wird über neueste wissenschaftliche Ergebnisse, fachliche Standards, gesellschaftliche Trends und Produktinnovationen informiert werden. Ergänzt werden die Fachinformationen durch juristische Hinweise und Verbandsinformationen aus den Reihen der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin. Insbesondere die Einordnung der Fachinformationen in die interdisziplinären Aspekte der Thematik stellen einen völlig neuen Ansatz dar.

Botschafterin für ein gepflegtes Lächeln

Starköchin Cornelia Poletto setzt auf regelmäßige PZR und Intensivreinigungs-Zahnpasta für natürlich weiße Zähne.



Starköchin Cornelia Poletto.
(Foto: www.studiolassen.de)

Fernsehen ist ein gepflegtes Auftreten ein Muss“, ergänzt die erfolgreiche Hamburgerin. Neben einer ausgewogenen Ernährung stehe dabei immer auch eine gründliche Zahnpflege. Dazu gehören für Poletto zweimal jährlich eine PZR sowie zu Hause alle zwei Tage die Spezial-Zahnpasta elmex Intensivreinigung, welche die natürliche Zahnfarbe zum Vorschein bringt und den Effekt einer professionellen Zahnreinigung verlängert. Das komplette Interview ist zu finden unter: www.zahngesundheit-aktuell.de/poletto

Gesunde Zähne und ein natürlich weißes Lächeln sind für Starköchin Cornelia Poletto die Basis für ein gepflegtes Äußeres. Das verrät sie in einem Interview für das Patientenportal www.zahngesundheit-aktuell.de. „Gerade in der Gastronomie und im

KN Adresse

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

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

Soweit Sie bis 14 Tage nach Erhalt der kostenfreien Ausgabe keine schriftliche Abbestellung von mir erhalten, möchte ich die cosmetic dentistry im Jahresabonnement zum Preis von 44 EUR/Jahr inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten beziehen. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Antwort per Fax 03 41/4 84 74-2 90 an OEMUS MEDIA AG oder per E-Mail an grasse@oemus-media.de

Name, Vorname

Firma

Straße

PLZ/Ort

E-Mail

Unterschrift

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

Unterschrift

KN 11/11