

Spendenscheck überreicht

Dentaurum-Gruppe spendet für den Schutz von Kindern und Jugendlichen.

Auch im letzten Jahr unterstützte das Ispringer Dentalunternehmen das Engagement gemeinnütziger Organisationen in der Region. Die Aktionsgemeinschaft Drogen Pforzheim e.V. und die Lilith-Beratungsstelle für Mädchen und Jungen erhielten im Dezember 2014 jeweils einen Scheck in Höhe von 2.500 Euro. Die Gesellschafter der Dentaurum-Gruppe, Mark S. und Petra Pace sowie Axel Winkelstroeter, möchten mit dieser Spende ein Zeichen gegen Drogen, Missbrauch und Gewalt setzen. Die Mitarbeiter der Aktionsgemeinschaft Drogen Pforzheim e.V. freuen sich sehr über die finanzielle Unterstützung ihrer Arbeit. Die AG Drogen ist eine gemeinnützige Einrichtung der ambulanten Drogenhilfe für Pforzheim und den Enzkreis. Mit verschiedenen Projekten werden gefährdete junge Menschen zwischen 14 und 25 Jahren angespro-



V.l.n.r.: Axel Winkelstroeter (Gesellschafter Dentaurum-Gruppe), Harald Stickel (Gesamtleitung AG Drogen e.V.), Dr. Ana Kugli (Vorsitzende des Vereins Lilith), Petra Pace (Gesellschafterin Dentaurum-Gruppe), Angela Blonski (Leiterin Lilith-Beratungsstelle) und Mark S. Pace (Gesellschafter Dentaurum-Gruppe).

chen. Mit der Spende der Dentaurum-Gruppe kann gleich dreifach geholfen werden: Das Geld fließt in die im November 2014 neu geschaffene Anlaufstelle Ess-Störungen und in zwei Projekte zur

Frühintervention. Erstauffällige Straftäter, die illegale Drogen konsumiert haben, und Jugendliche, die eine Alkoholvergiftung erlitten haben, erhalten Unterstützung in Form von Einzel-

gesprächen oder Gruppenveranstaltungen.

Auch die Lilith-Beratungsstelle für Mädchen und Jungen zum Schutz vor sexualisierter Gewalt kann die großzügige Spende von Dentaurum gut gebrauchen. Zentrale Aufgabe der Fachberatungsstelle für Pforzheim und den Enzkreis ist es, von sexualisierter Gewalt betroffenen Kindern und Jugendlichen Unterstützung und Therapie anzubieten. Auch deren Bezugspersonen werden hier mit einbezogen. Darüber hinaus ist Lilith die vorbeugende Arbeit ein großes Anliegen: Kindern soll vermittelt werden, wie sie grenzüberschreitende Situationen frühzeitig erkennen und sich Hilfe holen können. Auch der Austausch mit verschiedenen Elterngruppen ist Bestandteil der Arbeit von Lilith, da diese für entsprechende Anzeichen sensibilisiert werden sollen.

Die Familien Pace und Winkelstroeter hoffen, dass möglichst viele Kinder und Jugendliche Hilfe erhalten, und wünschen beiden Organisationen weiterhin viel Kraft und Erfolg für ihren bemerkenswerten Einsatz. **KN**



KN Adresse

DENTAURUM GmbH & Co. KG
Turnstr. 31
75228 Ispringen
Tel.: 07231 803-0
Fax: 07231 803-295
info@dentaurum.de
www.dentaurum.de

Happy Friday

Woche für Woche wartet *smile dental* in seinem Online-shop mit attraktiven Angeboten auf.



Die *smile dental* GmbH hat in 2014 gerade ihr 20-jähriges Firmenjubiläum gefeiert und schon stand der nächste Jahrestag an: Im Januar 2015 bestand der Onlineshop von *smile dental* bereits ein Jahr und erfreut sich Monat für Monat steigender Besuchszahlen.

Diese steigende Attraktivität hat uns auf die Idee gebracht, unseren Shop-Besuchern und -kunden neben den regelmäßigen Sonderaktionen – z.B. für Zangen, Instrumente, Klebern etc., die sich immer brandaktuell auf der Website www.smile-dental.de befinden – jede Woche ein ganz besonderes Wochenangebot un-

ter dem Titel „Happy Friday“ vorzustellen. Das heißt, jeden Freitag wechselt diese „Happy Friday“-Anzeige, in der sich stets Qualitätsprodukte zu wirklich außergewöhnlichen Preisen finden lassen. Klicken Sie doch mal rein, es lohnt sich! **KN**

KN Adresse

smile dental GmbH
Neanderstr. 18
40233 Düsseldorf
Tel.: 0211 23809-0
Fax: 0211 23809-15
info@smile-dental.de
www.smile-dental.de

Sirona persönlich kennenlernen

Weltmarktführer präsentiert sich auf dem Karrieretag der IDS 2015.

Am Samstag, dem 14. März, findet zum ersten Mal der Career Day auf der Internationalen Dental-Schau (IDS) 2015 in Köln statt. In der „Speakers Corner“ dreht sich an diesem Tag alles um die Themen Ausbildung, Berufsperspektiven und Karriereplanung in der Dentalbranche. Mitten drin präsentiert sich Sirona, der Markt- und Innovationsführer, als globaler Top-Arbeitgeber. Mit dem „Career Day“ steht Absolventen und Professionals auf der größten internationalen Dentalmesse eine völlig neue Plattform zur Verfügung, um potenzielle Arbeitgeber kennenzulernen. Auch Sirona lässt sich diese Gelegenheit nicht entgehen: Der Weltmarktführer lädt zu einem Kennenlernen in die „Recruiting Lounge“ ein und stellt Einstiegs- und Entwicklungsmöglichkeiten vor. Auf der „Career Day“-Bühne in Halle 3.1 der Koelnmesse wird Sirona am Samstag, dem 14. März, zwei spannende Vorträge halten: Um 10 Uhr und um 14 Uhr bekommen Interessierte unter dem Titel „Global market leadership requires world class HR“ einen Einblick in das Unternehmen. Wer es genauer wissen möchte, kann Sirona persönlich kennenlernen: Zwischen 10 und 16 Uhr stehen in der „Recruiting Lounge“, direkt neben der „Career Day“-Bühne, erfahrene HR-Business Partner von Sirona allen Absolventen und Professionals mit weiteren Karriereambitionen für Gespräche



Der Weltmarktführer bietet vielseitige Ausbildungsmöglichkeiten sowie internationale Karriereperspektiven in einer Branche mit exzellenten Wachstumschancen.

und Fragen zur Verfügung. Seit Mitte Februar kann man sich dazu vorab auf der IDS-Website für Gesprächstermine anmelden.

Internationale Karriere beginnt im Herzen von Europa

Sirona, globaler Markt- und Technologieführer der Dentalindustrie mit seinem Produktionsstandort in Bensheim, bietet vielseitige internationale Karriereperspektiven in einer Branche mit exzellenten Wachstumschancen. „Unsere Mitarbeiter sind unsere Innovationstreiber – ohne sie wäre unser Erfolg nicht möglich. Daher legen wir hohen Wert auf eine moderne, offene Unternehmenskultur, hohe Verantwortung und Gestaltungsfreiheit sowie aus-

gezeichnete Entwicklungsmöglichkeiten im globalen Kontext“, erklärt Michael Elling, Vice President Corporate Human Resources der Sirona Gruppe. Sirona wurde international mehrfach als Top-Arbeitgeber ausgezeichnet. Wer den Messestand von Sirona auf der IDS 2015 besuchen möchte, findet diesen in Halle 10.2, Stand N010-O010. **KN**

KN Adresse

Sirona Dental Systems GmbH
Fabrikstraße 31
64625 Bensheim
Tel.: 06251 16-0
Fax: 06251 16-2591
contact@sirona.com
www.sirona.com



Hand in Hand arbeiten – ohne Hände

Schnittstellen, die funktionieren.

Was ist das Ziel einer jeden Praxis? Ich behaupte einmal: eine optimale Behandlung mit möglichst geringem Aufwand durchzuführen und dafür das adäquate Honorar erhalten. Doch das funktioniert nur, wenn alle Einzelschritte, die in einer Praxis getan werden, aufeinander abgestimmt sind. Und genau da hapert es oft: An den Schnittstellen, an denen Informationen ausgetauscht werden, damit die Behandlung weitergeht, damit das Labor arbeiten kann, damit ein neuer Termin vergeben wird, damit die Abrechnung in Gang kommt. Jeder Patient, der in eine kieferorthopädische Praxis kommt, löst an jedem Termin eine Vielzahl von Kommunikationssituationen aus. Die Praxis, die auf Zuruf agiert, ist legendär und funktioniert immer noch. Zumindest intern und wenn so manch geforderte Dokumentation außer Acht gelassen wird. Die Softwareindustrie, auch die Dentalsoftwareanbieter, propa-



gieren viele kleine Helferlein, die neben der puren Abrechnung und dem Schreiben von Heil- und Kostenplänen Termine vergeben, das Wartezimmer pflegen, Patienten aufrufen, Behandlungsinformationen zur Verfügung stellen, die Instrumentenaufbereitung dokumentieren, Bestellungen ausführen, die Finanzen im Griff ha-

ben und, und, und. Doch wie kann ich den Aufwand gering halten und Nutzen aus all diesen Angeboten ziehen? Die EDV-Programme müssen so gestaltet sein, dass diejenigen, die damit arbeiten sollen, es auch können und machen – die Zahnmedizinischen Fachangestellten. Und vor allem sollten die Praxispro-

gramme so miteinander kommunizieren, dass unökonomische Doppeleingaben überflüssig sind. Eine moderne Praxissoftware ermöglicht es, alle in der Praxis vorhandenen Daten zu einem Patienten jederzeit zur Verfügung zu stellen, inklusive eingescannter Verträge und Briefe von Überweisern. Dokumentenmanagementsysteme verhindern, dass die Helferin das Formular der GOZ 88 aus einer Schublade hervorkramt oder aus ihrem ganz persönlichen Ordner drückt. Gleichzeitig löst das Bestellsystem Alarm aus, dass für die in der nächsten Woche geplanten Behänderungen nicht mehr genug Brackets auf Lager sind, und fragt, ob die entsprechende Bestellung weggeschickt werden soll. Ob auch hier der Automatismus greift oder Sie lieber noch einmal kontrollieren möchten, ist Ihnen überlassen. Die Schnittstellen – zu denen auch Ihre Kontrolle gehört – haben funktioniert: Sie können die von Ihnen

geplante optimale Behandlung durchführen, ihr Aufwand ist denkbar gering und natürlich sorgen das komfortable Abrechnungsprogramm inklusive selbst kalkulierter BEB-Liste dafür, dass Sie auch Ihr Honorar korrekt in Rechnung stellen können. praxis-upgrade auf der IDS 2015: Vorträge zum Thema Praxissoftware mit Wolfgang Haferkamp finden am 14.3.2015 um 9.30 Uhr, 11.00 Uhr und 12.30 Uhr im Hotel Dorint an der Messe, Raum Paris A, statt. Anmeldung unter www.praxis-upgrade.de oder am Stand A031 in Halle 11.1.

KN Adresse

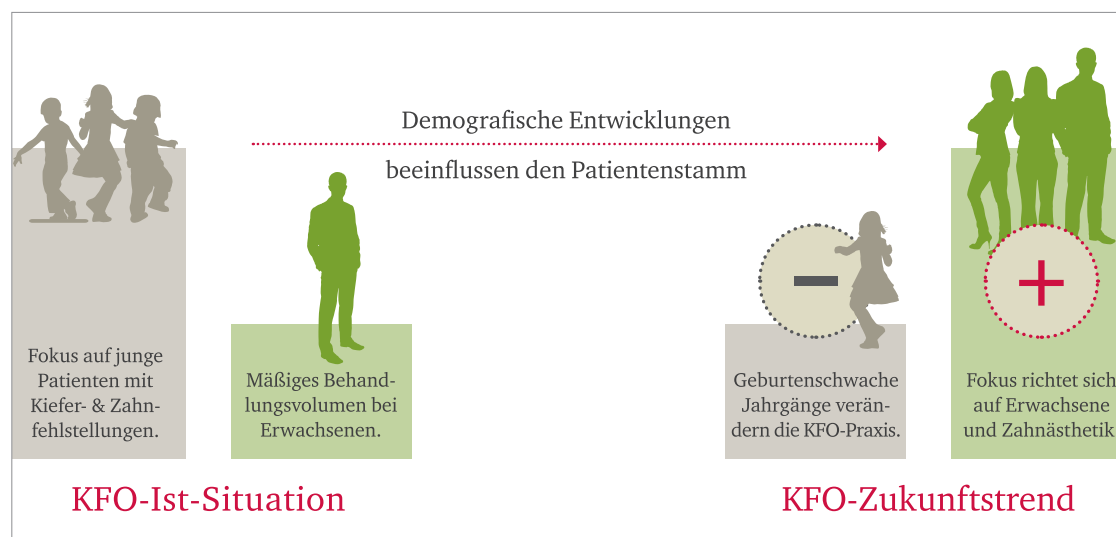
Wolfgang Haferkamp M.A.
Büro für Kommunikation
Hübnerstr. 19
33104 Paderborn
Tel.: 05254 85512
Fax: 05254 87203
info@haferkamp-beratung.de
www.praxis-upgrade.de

Kompetenter Partner für KFO-Praxen

Herausforderungen in der Kieferorthopädie gemeinsam gestalten – als Partner im Qualitätssystem der goDentis.

Sinkende Geburtenraten bedeuten: Weniger Kinder und Jugendliche in der kieferorthopädischen Praxis! Die Anforderungen und Aufgaben für die Kieferorthopäden werden sich in den kommenden Jahren stark verändern. Zu einem großen Teil des wirtschaftlichen Erfolges werden künftig immer mehr Erwachsene beitragen – mit hohen Ansprüchen an eine ästhetisch hochwertige Versorgung. Für die KFO-Praxen ergeben sich daraus neue Herausforderungen in der Patientenansprache und in der Kommunikation ihrer Leistungen.

„Mit unserem neuen Qualitätssystem für KFO-Praxen setzt die goDentis genau an diesem Punkt an“, so Zahnmediziner Dr. Björn Eggert. „Neben unseren hochwertigen Standards in der Prophylaxe unterstützen wir unsere



Partnerpraxen in den Bereichen Mitarbeiterführung, Mitarbeitermotivation, interne und externe Kommunikation, Praxismanage-

ment, Marketing und Organisation. So wollen wir gemeinsam die Zukunftssicherheit der Praxen erhöhen“, erläutert der goDentis-Geschäftsführer.

Veränderte Ansprache: Aus Jugendlichen werden Erwachsene!

Aktuell liegt der Behandlungsfokus größtenteils auf jungen Patienten mit Kiefer- und Zahnfehlstellungen. Aber die geburten schwachen Jahrgänge werden die Schwerpunkte in der KFO-Praxis verändern. Durch den demografischen Wandel werden sich die Kieferorthopäden immer mehr auf erwachsene Patienten konzentrieren müssen. Für diese Zielgruppe steht nicht mehr allein die Behandlung von Kiefer- und Zahnfehlstellungen und die Wiederherstellung einer optimalen Kaufunktion im Mittelpunkt. Hier sind vor allem me-

dizinische, auch parodontologische, Aspekte einer Behandlung und ästhetische Gesichtspunkte ausschlaggebend für die Zahnregulierung. Gesunde und schöne Zähne sind wichtig für Wohlbefinden und Selbstbewusstsein und werden mehr und mehr zum Statussymbol. Für ein schönes Lachen sind Patienten bereit, zu investieren, vorausgesetzt, sie sind von der medizinischen Leistung überzeugt. Bei der Auswahl des richtigen Kieferorthopäden suchen die Patienten deshalb nach verlässlichen Qualitätsmerkmalen.

goDentis-Partnerpraxen bieten Orientierung

Die goDentis-Partnerpraxen bieten ihren Patienten verbindliche Qualitätsstandards. In der Ansprache potenzieller Patienten ergeben sich auf diesem Wege Wettbewerbsvorteile durch eine

bessere regionale Positionierung. Nicht nur in der Ansprache der Patienten finden die KFO-Praxen mit den Experten der goDentis einen kompetenten Partner. Ein hohes Serviceniveau und motivierte Mitarbeiter binden Patienten besser an die Praxis und sorgen für Empfehlungen im Bekannten- und Verwandtenkreis.

Profit-Center Prophylaxe

Gerade im kieferorthopädischen Bereich ist Prophylaxe ein wichtiger Baustein einer jeden Behandlung: Prophylaxeleistungen wie die professionelle Zahnreinigung sind wichtige Zusatzleistungen. goDentis-Partnerärzte nutzen diese Chance und bauen ihre Prophylaxe zu einem umfassenden Gesundheitskonzept für ihre Patienten aus. Alle Patienten, die über eine entsprechende Zusatzversicherung verfügen, profitieren besonders von den Vorteilen. Das neue goDentis-Qualitätssystem für die kieferorthopädischen Praxen setzt auf Qualität, Sicherheit und Vertrauen. Gemeinsam mit den Partnerpraxen werden vorhandene Standards weiter entwickelt und die Weichen für eine sichere Praxiszukunft gestellt. Informationen und Beratung unter angegebenerm Kontakt.

KN Adresse

goDentis GmbH
Scheidtweilerstraße 4
50933 Köln
Tel.: 0221 578-4492
kfo@godentis.de
www.godentis-kfo.de



Kein Patient bleibt auf der Strecke

Trauen Sie sich und lagern Sie Ihre Telefonie in die oral + care GmbH aus!

In der Bonner Praxis von Dr. Alexandra und Dr. Frank Jendritzky fällt einem auf den ersten Blick die praxisuntypische Ausgestaltung der Räumlichkeiten auf: das stylische Design, das metallisch-blaue Oval in der Raummitte oder auch die ungewöhnlich minimalistische Rezeption. Nach längerem Sitzen merkt man aber dennoch, irgendwas ist anders. Es ist zu ruhig.

An das Klingeln des Telefons als ständigen Begleiter in Arztpraxen hat man sich längst gewöhnt. Umso erfrischender, wenn es ausbleibt. Kein Läuten lässt die Helferin hektisch aus dem Behandlungszimmer rennen. Kein Schellen beendet die Abrechnungsfragen des Patienten abrupt. Der komplette Ablauf wirkt geradliniger und dadurch auch harmonischer.

Dr. Jendritzky hat etwas gemacht, was sich viele nicht trauen: Er

hat seine Telefonie in die oral + care GmbH ausgelagert. Das wirkt sich nicht nur auf den Patienten in der Praxis, sondern auch hinter den Kulissen positiv aus. Als Praxisinhaber kann man sein Personal optimal einsetzen und das Anlernen neuer Mitarbeiter für den Telefondienst entfällt gänzlich. Und ist man mal als Praxis im wohlverdienten Urlaub, so läuft die Terminvergabe für Patienten wie gewohnt weiter. Da kann der Behandler nach den Betriebsferien nahtlos mit einem vollen Terminkalender weiterarbeiten. Trotzdem ist es absolute Vertrauenssache, einen so wichtigen Bestandteil der Praxisidentität aus den Händen zu geben. Denn zur Kontaktaufnahme mit dem (Fach-)Zahnarzt wird trotz E-Mail und Kontaktformularen auf der Homepage noch immer der direkte Telefonkontakt bevorzugt. Der daraus ent-

stehende erste Eindruck ist der Punkt, an dem schon die meisten Praxen scheitern. Entweder sind die telefonischen Sprechzeiten zu kurz, komplett durch eine Bandansage ersetzt oder es hat einfach keiner Zeit, den Hörer abzunehmen.

Durch einen persönlichen Kontakt Jendritzkys kam dann der entscheidende Fingerzeig in Richtung oral + care. Hier kann man „durch bedarfsgerechtes Outsourcen die Arbeitsabläufe in der Praxis optimieren“, so die Ärzte Jendritzky. Die oral + care bietet alle administrativen Dienstleistungen rund um den (Fach-)Zahnarztberuf an – von der Telefonie, über die Abrechnung bis hin zum rendite-optimierten Prophylaxe-Coaching. Dadurch können sich der Behandler und sein Praxisteam vollkommen auf ihre jeweiligen Kernkompetenzen konzentrieren. In der Zusammenarbeit war es



Dr. Frank Jendritzky mit Daniela Grass von der oral + care GmbH.

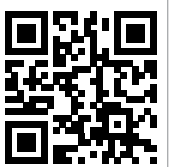
wichtig, dass die Patienten nicht anonym abgefertigt werden, sondern der persönliche Bezug zur Praxis bestehen bleibt. So standen noch vor der telefonischen Anbindung der Praxis die Mitarbeiter der Telefonrezeption in der Praxis, um sich mit den örtlichen Gegebenheiten vertraut zu machen. „Wie liegt die Praxis? Wo kann man parken? Alles Fragen, die oft telefonisch gestellt werden und bei denen wir vorbereitet sein möchten, um den Patienten keinen Unterschied zur praxisinternen Telefonie spüren zu lassen“, so Abteilungsleiter der Telefonrezeption Marcus Gehrmann. In eben dieser Akribie werden im kleinen familiären Team alle Fäden zusammenge-

führt und dafür gesorgt, dass der Service einwandfrei funktioniert. Und genau so kommt es auch an. Die Zahnmediziner haben langjährige Patienten befragt und das Feedback ist durchweg positiv. Es bleibt kein Patient auf der Strecke, weder der im Behandlungszimmer noch der Neupatient am Telefon. **KN**

KN Adresse

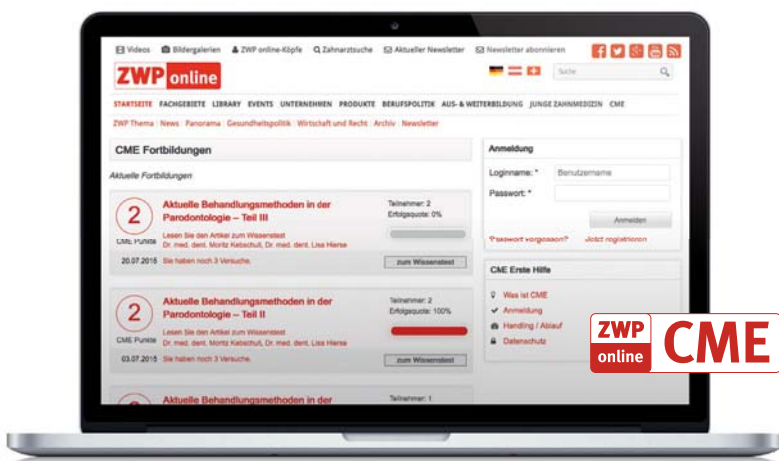
oral + care GmbH
Berliner Allee 61
40212 Düsseldorf
Tel.: 0211 863271-72
Fax: 0211 863271-742
info@oral-care.de
www.oral-care.de

oral + care
[Infos zum Unternehmen]



ANZEIGE

CME-Fortbildung auf ZWP online – Praxisnah, kostenlos & zertifiziert



Registrieren/Anmelden



Wissenstest wählen



Fragen richtig beantworten



Zertifikat ausdrucken



Mehr Informationen

www.zwp-online.info/cme

FINDEN STATT SUCHEN



Future for Children

KaVo spendet eine Behandlungseinheit und sichert zahnärztliche Versorgung im UNESCO Village in Sri Lanka.



Edwin Fieseler, KaVo Dental GmbH, begrüßt Mönch Wimaladhamma Tissa Nayaka vom UNESCO Village und Elfriede Süß von Future for Children am Firmensitz zur Übergabe der Behandlungseinheit.

Seit dem 26. Dezember ist das Leben in Ahungalla und Kosgoda im Südwesten Sri Lankas nicht mehr dasselbe: Die beiden Gemeinden waren besonders stark vom Tsunami betroffen. Bereits kurz nach der Naturkatastrophe engagierte sich der gemeinnützige deutsche Verein Future for Children vor Ort und errichtete innerhalb weniger Monate ein UNESCO Village. KaVo Dental GmbH, seit über 100 Jahren einer der führenden Dentalhersteller, sorgt jetzt mit der Spende einer Behandlungseinheit an Future for Children dafür, dass die Kinder und Erwachsenen im Medical Center des Village zukünftig zahnärztlich optimal versorgt werden können. Im Dezember 2014 besuchten der Mönch Wimaladhamma Tissa Nayaka vom UNESCO Village und Elfriede Süß von Future for Children den Firmensitz von KaVo, um die Spende entgegenzunehmen. Die gebrauchte ESTETICA Comfort 1065, der Klassiker un-

ter den Behandlungseinheiten, wurde vom KaVo Serviceteam komplett aufbereitet und wird in Kürze über den Handelspartner Pluradent vor Ort installiert und in Betrieb genommen. „Wir freuen uns sehr, mit unserer Spende einen Beitrag zur besseren medizinischen Versorgung im UNESCO Village leisten zu können“, sagt Edwin Fieseler, Leiter Marketing Deutschland. „Mit der neu aufbereiteten ESTETICA Comfort 1065 können die Einwohner des Dorfes und aus der näheren Umgebung zukünftig nach modernen zahnmedizinischen Standards behandelt werden.“ **KN**

KN Adresse

KaVo Dental GmbH
Bismarckring 39
88400 Biberach an der Riß
Tel.: 07351 56-0
Fax: 07351 56-71104
info@kavo.com
www.kavo.de

KaVo
[Infos zum Unternehmen]



We connect dental

Rund 600 Mitarbeiter sowie Industriepartner trafen sich in Berlin zur 5. Nationalen Vertriebstagung.



Stanley M. Bergman, CEO und Chairman of the Board von Henry Schein, Inc., bei der offiziellen Eröffnungszereemonie der 5. Nationalen Vertriebstagung in Berlin.

Unter dem Motto „We connect dental“ trafen sich Ende Januar Mitarbeiter sowie Industriepartner von Henry Schein in Berlin, um an der 5. Nationalen Vertriebstagung des Full-Service-Anbieters teilzunehmen. Die dreitägige Veranstaltung stand ganz im Zeichen von innovativen Produktneuerheiten rund um die IDS und bot den perfekten Rahmen, um sich intensiv auf die bevorstehende Dental-Schau in Köln vorzubereiten.

Den Auftakt der diesjährigen Tagung bildete am Montagvormittag die Begrüßungsrede von Dr. Peter Engel, Präsident der Bundeszahnärztekammer, der als Ehrengast an der Eröffnungszereemonie teilnahm. In seiner Rede verwies Dr. Engel auf die zahlreichen Wandlungen im Dentalmarkt, die Herausforderungen für die Zahnärztekammern, den Handel und die Industrie mit sich bringe. Beispielsweise werde angesichts des demografischen Wandels die Alters- und Behindertenzahnheilkunde eine immer größere Rolle in deutschen Praxen spielen. Zudem verändere sich die zahnärztliche Berufsausübung an mehreren, neuralgischen Punkten: die zunehmende Feminisierung sowie die Generation Y fordern passende Initiativen und Modelle.

CEO und Chairman of the Board von Henry Schein, Inc., Stanley M. Bergman, unterstrich diese Entwicklungen in seiner Rede indem er versicherte, Henry Schein werde sich diesen Trends mit Zuversicht stellen und mittels integrierter Lösungen auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen. Seitens der Geschäftsführung der Henry Schein Dental Deutschland GmbH betonten Andreas Meldau, President European Dental Group, sowie Joachim Feldmer, Vice President Marketing & Geschäftsführer, in ihren Reden die Chancen digitaler Systeme, um den Kunden und seine Praxis oder sein Labor noch erfolgreicher zu gestalten. Zentraler Bestandteil der Nationalen Vertriebstagung waren die intensiven Zirkeltrainings. Ge-

rade im IDS-Jahr ist es besonders wichtig, dass die Mitarbeiter nachhaltig zu den Produktneuerheiten geschult und über die Entwicklungen im Markt informiert werden. Dazu sagt Joachim Feldmer, Vice President Marketing und Geschäftsführer Henry Schein Dental Deutschland: „Besonders der Dentalmarkt unterliegt dynamischen Veränderungen und verhält sich nicht mehr wie einst. Gerade deshalb ist es für uns besonders wichtig, immer einen Schritt voraus zu sein. Nur wer ‚dental‘ spricht, kann die notwendigen Verbindungen schaffen.“ Gesellschaftliches Engagement ist fester Bestandteil der Henry Schein Unternehmenskultur. In diesem Jahr gingen die Erlöse der Spendentombola mit 7.500 Euro an das Zahnmobil in Hannover und mit weiteren 7.500 Euro an die Geschwister-Scholl-Schule in Gütersloh zur Unterstützung der weiteren Arbeit. Christiane Piepenbrock, Schulleiterin der Geschwister-Scholl-Schule, freut sich über die Spende: „Für die Sprachförderung für Schülerinnen und Schüler mit Migrationshintergrund an der Geschwister-Scholl-Schule sind die Spenden von immenser Bedeutung. Sie ermöglichen die Anschaffung individueller Fördermaterialien, die passgenau auf die sprachliche und soziokulturelle Situation der Schüler und Schülerinnen eingehen.“



KN Adresse

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

Für einen erfolgreichen Start ins Berufsleben

FORESTADENT informiert bei „Beruf aktuell 2015“ über Ausbildungsmöglichkeiten.

Für künftige Schulabgänger ist es oft nicht einfach, den für sich passenden Beruf zu finden. Zu groß erscheint zunächst die Jobauswahl und zu unübersichtlich die Vielzahl an Ausbildungswegen. Gut, wenn es da eine Informationsmöglichkeit gibt, die gebündelt das breite Spektrum an Aus- und Weiterbildungsangeboten sowie Studiengängen der Region präsentiert.

Eine solche Möglichkeit stellt die jährlich stattfindende Messe „Beruf aktuell“ (ehemals „Chance“) der Agentur für Arbeit Nagold-Pforzheim dar. Als größte ihrer Art in der Region Pforzheim/Enzkreis gibt sie einerseits ihren jungen Besuchern die einmalige Chance, verschiedenste Berufsbilder in kompakter Form kennenzulernen. Andererseits ermöglicht sie ansässigen Unternehmen, Handwerksbetrieben, Hochschulen, Verbänden, Kammern, Innungen und öffentlichen Institutionen, sich selbst und das eigene Produktportfolio zu präsentieren sowie über aktuelle Ausbildungsangebote zu informieren.

Am 24. Januar öffnete die diesjährige „Beruf aktuell 2015“ ihre Pforten. Rund 180 Aussteller aus der Region Pforzheim, dem Enzkreis sowie den angrenzenden Regionen Nagold, Karlsruhe, Rastatt und Stuttgart waren vertreten – darunter auch FORESTADENT. Das Pforzheimer Un-



Im Rahmen der „Beruf aktuell 2015“ informierte FORESTADENT künftige Schulabgänger über die Ausbildungsmöglichkeiten beim Pforzheimer Traditionsunternehmen.

ternehmen nutzte die Messe, um über seine Tätigkeitsfelder, Ausbildungsberufe und Aufstiegsmöglichkeiten zu informieren. So bildet der Familienbetrieb mit nunmehr über 100-jähriger Tradition momentan in den Berufen Industriekaufmann/-frau, Industriemechaniker/-in (Fachrichtung Feingerätebau) und Werkgehilfe/-in aus.

In vielen Gesprächen bot das zu den weltweit führenden Anbietern dentaltechnischer Produkte für die moderne Kieferorthopädie gehörende Unternehmen dabei praxisnahe Informationen aus erster Hand. Es präsentierte live seine innovativen Qualitätsprodukte und verdeutlichte, wie wichtig dabei der Aspekt Präzision sei. So mancher interessierte Messestandbesucher staunte beim In-die-Hand-nehmen von Bra-

ckets, Bögen, Expanderschrauben oder Minipins, wie filigran solche kieferorthopädischen Behandlungsapparaturen doch seien und wie viel Know-how erforderlich ist, um diese so hoch präzise zu fertigen. Know-how, welches man bei FORESTADENT erlernen kann. Nähere Infos zu aktuellen Ausbildungsmöglichkeiten des Pforzheimer Unternehmens unter angegebenem Kontakt. KN

KN Adresse

FORESTADENT
Bernhard Förster GmbH
Westliche Karl-Friedrich-Straße 151
75172 Pforzheim
Tel.: 07231 459-0
Fax: 07231 459-102
info@forestadent.com
www.forestadent.com

ANZEIGE

cosmetic dentistry

_ beauty & science

Probeabo 1 Ausgabe kostenlos!

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-0 | Fax: 0341 48474-290

Faxantwort

0341 48474-290

oder per E-Mail an grasse@oemus-media.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).

Die Lieferung beginnt mit der nächsten Ausgabe.

Name, Vorname _____

Straße/Hausnummer _____

PLZ/Ort _____

Telefon/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. Das Abonnement verlängert sich automatisch um 1 Jahr, wenn es nicht fristgemäß spätestens 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird.

Datum/Unterschrift _____