

Swiss Dental Academy: die Quelle erfolgreicher PZR

Über 30.000 begeisterte Kursteilnehmer seit der Gründung im Jahr 2005 meldet die Swiss Dental Academy (SDA) des Dentalunternehmens EMS (Electro Medical Systems). Der Prophylaxespezialist führt dies unter anderem auf die ausgezeichnete inhaltliche Qualität seiner Kurse zurück. Ab sofort können die neuen Kurse mit ihren vollständig überarbeiteten Inhalten gebucht werden.

Die SDA unterstützt die Zahnarztpraxen mit Prophylaxefachwissen aus erster Hand. Die Seminare umfassen sowohl die theoretische Unterweisung als auch die praktische Umsetzung und richten sich an das gesamte Praxisteam – vom Zahnarzt bis hin zur Assistenz. Einsteiger, aber auch erfahrene Praxismitarbeiter finden genau das, was sie suchen, um in der Prophylaxe noch erfolgreicher zu werden.

„Unser ausgefeiltes Kursprogramm bietet den Teilnehmern die Chance, sich fachlich auf höchstem Niveau weiterzubilden“, erklärt Andrea Perić, verantwortliche Fortbildungsmanagerin der Swiss Dental Academy. Sie ergänzt: „Die Basis unseres Schulungskonzepts ist die enge Kooperation mit EMS. Des-



▲ **Andrea Perić ist erste Ansprechpartnerin bei der Swiss Dental Academy.**

halb können wir Trainings offerieren, die man meiner Meinung nach in dieser Güte und Tiefe von keinem anderen Institut angeboten bekommt.“

Mit dem Erlernten erzielt die Praxis ein Höchstmaß an Produktivität sowie Rentabilität und erschließt sich Potenziale, um die PZR in der eigenen Praxis zu einem „Renner“ zu gestalten. Umfragen zufolge sind schöne Zähne eine Visitenkarte des Erfolgs. Und immer mehr Menschen wollen in die Schönheit ihrer Zähne investieren. Dazu brauchen sie Beratung durch medizinisches Fachpersonal. Die SDA liefert hier professionelle Unterstützung. In Deutschland sind die Kurse über den Dentalfachhandel buchbar. Auch individuelle Prophylaxekurse, abgestimmt auf spezielle Praxisbedürfnisse, können mit der SDA vereinbart werden.

Nähere Informationen sind erhältlich bei EMS Electro Medical Systems GmbH telefonisch unter 089 427161-0, per E-Mail unter sda@ems-ch.de oder auf der Website www.ems-dent.com

W&H-Aktion: „Danke“ sagen und Reise nach Paris sichern

Egal ob Produktempfehlung, Wartung oder Reparatur – Oft sind die Dental-Servicetechniker die heimlichen Helden einer jeden Zahnarztpraxis. Keiner kennt die Produkte so gut wie sie, noch dazu haben sie immer die richtigen Kniffe und Tricks parat – ein reibungsloser Praxisablauf wäre ohne jene Herren kaum vorstellbar. Grund genug, um den dentalen „Produktflüsterern“ einmal „Danke“ zu sagen und zum Ausdruck zu bringen, wie unverzichtbar sie im Alltag sind.

Allen Praxen, die mit W&H-Produkten ausgestattet sind, bietet das österreichische Unternehmen deshalb ab sofort die Möglichkeit, ihrem Dental-Servicetechniker ein persönliches Dankeschön zukommen zu lassen. Ein Dankeschön für die Produktempfehlung sowie für alle Services, die W&H-Produkte betreffend, ohne die der Praxisworkflow nur halb so angenehm wäre. Dazu einfach die Postkarte auf der Titelseite dieser Ausgabe ausfüllen, einsenden und Daumen drücken.



Die ersten 100 Einsendungen erhalten ein Dankeschön-Präsent zur persönlichen Übergabe an ihren Servicetechniker. Doch damit nicht genug: Dank der besten Lisa können Sie zur schönsten Lisa reisen – und zwar nach Paris. Denn mindestens so faszinierend wie der Lisa-Sterilisator ist da Vincis berühmtes Ölgemälde – und Sie haben die Möglichkeit, diese Schönheit live in Augenschein zu nehmen. Unter allen Einsendungen wird eine Wochenendreise

nach Paris für das ganze Praxisteam verlost, inklusive zweier Übernachtungen und Flug.

Teilnahmebedingungen:

Aktionskarte ausfüllen und postalisch einsenden. Die ersten 100 Einsendungen erhalten ein kleines Dankeschön-Präsent von W&H zur persönlichen Weitergabe an ihren Dental-Servicetechniker. Zusätzlich wird unter allen Einsendungen eine Wochenendreise mit Praxisteam (max. 4 Personen) nach Paris (2 Übernachtungen und Flüge) verlost. Einsendeschluss ist der 31. August 2015, die Teilnahme ist auf die Länder Deutschland, Österreich, Schweiz und Benelux begrenzt. Von der Teilnahme ausgeschlossen sind Mitarbeiter von W&H und dem Verlag MIA sowie deren Angehörige. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Die persönlichen Adressen werden ausschließlich zum Zweck dieser Aktion verwendet. Mit der Rücksendung dieser Postkarte stimmt der Teilnehmer diesen Teilnahmebedingungen zu.

NWD SUMMER SALE 2015 mit bewährtem Konzept



Abb. 1

Abb. 1

▲ Abb. 1: Alle zwei Jahre lädt die NWD Gruppe kurz nach der IDS zum SUMMER SALE in Münster.

„Never change a running system“ – dass sich dieses Motto auszahlt, konnte die Northwest Dental GmbH & Co. KG einmal mehr mit ihrem erfolgreichen NWD Summer Sale beweisen. Am 8. und 9. Mai 2015 fand das beliebte Event erneut am Firmensitz der NWD Gruppe im westfälischen Münster statt. Mit über 80 Ausstellern auf einer Fläche von mehr als 2.000 Quadratmetern, einem gelungenen Programm und attraktiven Rabatten konnte das Dentaldepot wieder zahlreiche Gäste anlocken. Warme Temperaturen und Sonnenschein trugen zur sommerlichen Stimmung der Veranstaltung bei.

In der Ruhe liegt die Kraft

Traditionsgemäß findet der NWD Summer Sale alle zwei Jahre einige Wochen nach der IDS statt. Wenn die Aufregung nach der Weltleit-

messe in Köln wieder abgeebbt ist, bietet das Depot den Dentalunternehmen die Möglichkeit, ihre Innovationen noch einmal kompakt und übersichtlich zu präsentieren. Gleichzeitig eröffnet die Unternehmensgruppe dem Fachpublikum die Chance, sich die Produktneuheiten der Internationalen Dental-Schau fernab vom Trubel der riesigen Kölner Messehallen genau anzuschauen und zu testen. Mit dem Summer Sale schafft die NWD Gruppe seit Jahren einen nationalen Dentaltreff, bei dem sich Zahnärzte, Zahntechniker, Hersteller, Lieferanten und Dienstleister untereinander völlig stressfrei austauschen können. Dafür ist der Summer Sale in der Branche bekannt und beliebt. Die wiederkehrende gastronomische Spitzenversorgung mit Spezialitätenbuffet und Weinde-gustation ist da nur das i-Tüpfelchen.

Technik testen, Wissen erweitern

Auch das umfangreiche fachliche Rahmenprogramm des Summer Sale kann immer wieder überzeugen. Schwerpunkt in diesem Jahr waren digitale Verfahren in Praxis und Labor. Von DVT bis 3-D-Druck bot die NWD-Veranstaltung an zwei Tagen einen Rundumblick über den aktuellen Stand der Technik. Während sich Praxismitarbeiter darüber hinaus zum Hygiene- und Qualitätsmanagement beraten lassen und bei Live-Demonstrationen neueste Mikroskop- und Lasertechnologien kennenlernen konnten, war für die Zahntechniker vor allem die Präsentation von Fertigungsmöglichkeiten und Materialien interessant. Live-Scans und -Konstruktionen im CAD/CAM-Forum sowie Kurzvorträge in der Speakers' Corner des Summer Sale lieferten wiederum für beide Berufsfelder spannende Tipps und neue Erkenntnisse.

Beliebte Sommer-Sonderpreise

Besonders attraktiv für Besucher ist der NWD Summer Sale immer auch aufgrund seiner Rabattaktion. Wie schon in den Vorjahren gab es für die Besucher 2015 Preisnachlässe auf viele Produkte. Dieses Angebot wird nicht nur von etablierten, sparfreudigen Zahnärzten wahrgenommen, sondern bietet zum Beispiel auch Existenzgründern die Möglichkeit einer kostengünstigen Erstausrüstung.

Das traditionsreiche Konzept des Summer Sale hat sich ganz klar auch in diesem Jahr bewährt. Besucher und Aussteller sind nach wie vor von der Qualität des Events überzeugt. Der NWD Gruppe ist es 2015 erneut gelungen, in der hiesigen Dentalwelt einen ansprechenden Rahmen für den fachlichen und persönlichen Austausch zu schaffen.



Abb. 2



Abb. 3

▲ Abb. 2: Hersteller, Dienstleister und Kunden konnten sich in entspannter Atmosphäre austauschen. ▲ Abb. 3: Nicht nur für ein fachliches Rahmenprogramm, sondern auch für die Kinderbetreuung war gesorgt.

Studiengang Dental-Betriebswirt/-in erfolgreich gestartet

Im März ist der neue Zertifikatsstudiengang Dental-Betriebswirt/-in WB SRH Hamm mit voller Teilnehmerzahl gestartet. Er ist bundesweit der einzige Studiengang dieser Art.

Zahnärzteschaft und Labore haben einen wachsenden Bedarf an umfassender qualifizierter Beratung. Neben hervorragenden Fachkenntnissen sind auch immer mehr Managementkompetenzen gefragt. Der Studiengang vermittelt den Teilnehmerinnen und Teilnehmern betriebswirtschaftliche und dentalspezifische Inhalte rund um das Unternehmen „Zahnarztpraxis/Labor“. Damit soll den gewachsenen Anforderungen an Dentaldepots und auch Hersteller Rechnung getragen werden.

Der Studiengang geht über zwei Jahre und hat acht Präsenzblöcke à vier Tage. Das Verhältnis für den Arbeitsaufwand von Heim- und Präsenzstudium beträgt 70 zu 30.

Maximal 30 Teilnehmer/-innen kann ein Studiengang haben. Diese Anzahl hat auch der gerade gestartete, womit eine exzellente Betreuung durch die Dozenten gewährleistet ist. Die Teilnehmer/-innen kommen aus Dentaldepots, Dentalindustrie, Praxen und Laboren. Denn auch für Zahntechniker/-innen und Praxismanager/-innen ist der Studiengang interessant.



▲ Teilnehmer/-innen des Studiengangs, Geschäftsführer der SRH Hamm, Steffen Bruckner (ganz links), Leitender Dozent, Steuerberater Werner Hartwig (zweiter von links), sowie DMS-Geschäftsführerin, Barbara Kienle (ganz rechts).

Der BVD Bundesverband Dentalhandel e.V. hatte auf Beschluss seiner Mitglieder das eigene Tochterunternehmen, die DMS GmbH, beauftragt, die Vermarktungsrechte an dem Studiengang zu kaufen. Nordwest Dental, BVD-Mitglied, hatte den Studiengang vor vier Jahren gemeinsam mit der SRH Hochschule Hamm konzipiert. Der Kauf erfolgte mit dem Ziel, einer breiteren Teilnehmer-schar den Zugang zum Studiengang zu ermöglichen. Die DMS vergrößert damit ihr Angebot an

Weiterbildungsmaßnahmen neben dem dental-spezifischen E-Learning-Programm und den Schulungslehrgängen für Auszubildende und Quereinsteiger in die Branche.

Die SRH Hamm Hochschule für Logistik und Wirtschaft stellt die Dozenten für den betriebswirtschaftlichen Part sowie die Räumlichkeiten während der Präsenzblöcke.

Der nächste Studiengang soll im März 2017 beginnen.

Kommunikationsfortbildung in Wolfsburg

Neben klassischen Produktschulungen bietet COLTENE im Bereich restaurative Zahnmedizin regelmäßige Kommunikationstrainings an.

Zur nächsten Fortbildung zum Thema „Kommunikation und Zusatzleistung in der Zahnarztpraxis“ lädt das Unternehmen am 19. und 20. Juni 2015 in die Autostadt Wolfsburg ein. Dort werden Tipps und Tricks vermittelt, die den täglichen Behandlungsalltag erleichtern.

Ein gutes Patient-Arzt-Gespräch ist heutzutage für den wirtschaftlichen Erfolg einer Praxis immens wichtig. Kommunikations-Experte Lothar R. Seel weist Sie in die Geheimnisse einer effektiven Patientenansprache ein. Lernen Sie, die Gefühle des Patienten zu lesen, ihn von den Vorteilen einer Behandlung zu überzeugen sowie mit Vorwänden umzugehen und durch eine patientenorientierte Kommunikation die Compliance zu verbessern.

Am Beispiel von COMPONEER erhalten Sie von Zahnärztin Dr. Sylvia Rahm praktische Hinweise, wie Sie Privatleistungen wirtschaftlich in Ihrer Praxis umsetzen. Dank dem direkten Composite Veneering System können hochwertige ästhetische Frontzahnrestaurationen in nur einer Sit-



zung realisiert werden. Diese Behandlung ist eine Privatleistung und wird über die GOZ abgerechnet. Durch die GOZ 2012 wurde diese Leistung aufgewertet. Dennoch ist es für viele Praxen schwierig, Patienten für COMPONEER zu gewinnen. In der Fortbildung werden COMPONEER-Vorteile und Argumentationshilfen gegenüber dem Patienten aufgezeigt. Auch Zahnarzhelfer/-innen sowie Nicht-COMPONEER-Anwender sind im Work-



shop herzlich willkommen. Als Rahmenprogramm und gelungenem Abschluss ist eine Führung durch die Autostadt geplant. Vergeben werden 11 Fortbildungspunkte gemäß BZÄK/ DGZMK. Weitere Informationen und Anmeldung unter: www.componeer.info/events oder Telefon: 07345 805-158.