

# KN SERVICE

## Powerprogramm pur – „Lady Days“ waren ein Kracher!

Erfolgstraining für Verwaltungshelferinnen kieferorthopädischer Praxen – Vom 08. bis 10. September 2005 fand die erste Veranstaltung der neuen Seminarreihe „Lady Days“ der smile dental GmbH mit Top-Referentin Heike Herrmann im rheinischen Düsseldorf statt.

„Vertrauen Sie mir Ihre Perle an“, so warb Heike Herrmann in Ihrer Ausschreibung für den Kurs. Und dieser Aufforderung kamen dann auch gleich zahlreiche Kieferorthopäden im ganzen Bundesgebiet nach, indem sie ihre Verwaltungshelferinnen zu den „Lady Days“ nach Düsseldorf ziehen ließen. Dort erwartete diese in angenehmer Atmosphäre dann ein volles Powerprogramm, wie sie es von Erfolgsreferentin Heike Herrmann schon seit Jahren gewohnt sind. „Wer die Seminare von Heike Herrmann kennt, der weiß, dass es keine Zeit zum Ausruhen gibt“, so eine aus Stuttgart angereiste Teilnehmerin.

Der Startschuss fiel dann am Donnerstag, dem 08.09., um 14.00 Uhr. Am diesem ersten Tag wurde sich dem Thema „Die optimale GOZ-Abrechnung“ gewidmet, wobei ein Abrechnungstipp den anderen jagte. Hierbei wurde den Teilnehmerinnen praxisnah die Umstellung auf die Bundes einheitliche Benennungsliste (BEB, zahntechnische Leistungen privat) nahe gebracht. Zudem wurden neue Behandlungsmethoden wie Essix, Osamu usw. sowie natürlich auch der Umgang mit „Kostenerstattenden Stellen“ wie Privatversicherungen und Beihilfestellen besprochen. Ein hochwertiges Script mit Begründungstexten, Abrechnungsbeispielen und Mustertexten gab den Teilnehmern hierzu einen schrift-

lichen Leitfaden an die Hand. Ein anschließendes Abendessen, bei welchem natürlich noch der ein oder andere Programmteil diskutiert wurde, rundete schließlich diesen ersten Seminartag ab und ließ ihn harmonisch ausklingen.

„Mir ist sehr wichtig, dass die Mitarbeiterinnen ein Gefühl für Preis-Leistungs-Verhältnisse bekommen“, so Refer-

nars vor allem eins gelungen: alte Zöpfe in den Köpfen der Teilnehmerinnen abzuschneiden. Nachdem Heike Herrmann den Verwaltungshelferinnen beispielsweise erklärte, dass eine durchschnittliche KFO-Praxis ca. 7 Euro pro Minute erwirtschaften muss, um rentabel zu sein, sprang der Funke schließlich über. Zunehmend wurde den Kurs-

Punktabsenkung, Degression, Budget und zu erwartende Tagesprofile wirtschaftlich bedroht ist. „Durch das Verkaufen von Spangendosen können wir die Praxis nicht retten. Da müssten Sie schon 86.000 Spangendosen pro Jahr verkaufen, um die BEMA-Punktabsenkung auszugleichen“, so Herrmann. Und genau diese auf den Punkt gebrachten Formulierungen sind es, die die Kursteilnehmer an ihr so schätzen – spontan, dynamisch, professionell mit einer Portion Humor. So wurden im Laufe dieses Seminartages alle möglichen außervertraglichen Leistungen nach GOZ kalkuliert und anhand des von Heike Herrmann konzipierten Komfortpaketes zusammengestellt. „Dieses Konzept ist so schlüssig und durchdacht, dass ich keine Zweifel mehr habe, auch ein erhöhtes Zuzahlungspaket bei mindestens 85 % aller Patienten zu vereinbaren“, argumentierte eine Teilnehmerin.

Natürlich hatten die Helferinnen auch die Möglichkeit, das Verkaufsgespräch zu üben. Zudem fanden sie auch Antworten auf klassische Fragen wie „Bei meinem ersten Kind musste ich aber nichts dazu zahlen, wieso jetzt?“ Am letzten Seminartag ging es dann ganz um das Thema „Organisation und Praxismarketing“. Von der Selbstorganisation bis hin zu Teambesprechungen sowie Stellenbeschreibungen wurde

hierbei diskutiert und beraten. Ein wichtiger Bestandteil dieses Tages war unter anderem auch die Dienstleistung in der kieferorthopädischen Praxis. Nach dem Motto „Ihre Leistung ist unsichtbar – Ihre Qualität erstrahlt erst im Glanz Ihrer Worte“ gab die Referentin zahlreiche, einfach umzusetzende Dienstleistungstipps. Nachdem sich die Teilnehmerinnen schließlich durch 135 Seiten Kursskript gearbeitet hatten, endete auch dieser Seminartag mit einer schriftlichen Überprüfung des erlernten Wissens.

Am Samstagmittag endeten diese ersten „Lady Days“ mit der feierlichen Übergabe der Zertifikate sowie einem großen Applaus. „Ich bin zwar total erschöpft, aber es war einfach gigantisch“, so eine zufriedene Kursteilnehmerin. Müde auf Grund des immensen Programms und dessen zahlreicher Anregungen, jedoch voll motiviert, traten die Teilnehmerinnen die Heimreise an. Da auf Grund der hohen Nachfrage längst nicht alle Anmeldungen für den ersten Kurs im September berücksichtigt werden konnten, fanden zwischenzeitlich bereits die zweiten „Lady Days“ im November in Berlin statt. Jedoch blieben auch hier wegen der begrenzten Teilnehmerzahl erneut Anmeldungen unberücksichtigt, sodass die nächsten Veranstaltungen – dann im neuen Jahr – bereits mit Ungeduld erwartet werden.



Ob Abrechnung, Organisation oder Marketing – Erfolgsreferentin Heike Herrmann machte die Teilnehmer des „Lady Days“ fit für den Praxisalltag.



Erschöpft aber zufrieden – Die Seminarteilnehmerinnen mit ihren Zertifikaten.

rentin Heike Herrmann. „In vielen Köpfen herrscht der BEMA-Geist. Mein Motto hier lautet: BEMA denken – Geld verschenken. Doch es trauen sich viele nicht, eine betriebswirtschaftlich adäquate Rechnung zu erstellen. Oder oft ist man der Meinung, nur weil eine GOZ-Position aufgeführt ist, gewährleistet dies eine entsprechende Honorierung.“ Kursleiterin Herrmann wusste hier entsprechenden Rat. So ist ihr während des Semi-

teilnehmerinnen klar, worauf es z.B. bei Karteikarteneinträgen ankommt oder wie wichtig auch die Kommunikation mit den Kolleginnen im Behandlungszimmer ist. Der nächste Seminartag startete pünktlich um 9.00 Uhr morgens. An diesem Tag widmeten sich die Ladies ausführlich dem Thema der außervertraglichen Leistungen in der Kieferorthopädie. Anschaulich stellte die Referentin dar, inwieweit die KFO-Praxis durch die BEMA-

„Ich weiß, welchen Mehrwert eine solche Seminarreihe für die Praxis darstellt. Um jedoch ein effektives Arbeiten gewährleisten zu können, ist die Teilnehmerzahl auf 30 begrenzt. Aber im nächsten Jahr werden bundesweit wieder neue ‚Lady Days‘ stattfinden, obwohl wir den Namen dann unter Umständen ändern müssten: In Berlin war nämlich auch ein männlicher Teilnehmer dabei, der eine Kölner Praxis organisiert“, so Referentin Heike Herrmann.

Aktuelle Kursinformationen finden Sie unter: [www.smiledental.de](http://www.smiledental.de)

### KN Adresse

dental line GmbH & Co. KG  
An der Feldriede 2  
49205 Hasbergen  
Tel.: 0 54 05/92 04-0  
Fax: 0 54 05/92 04-15  
E-Mail: [IDroste@dentalline.de](mailto:IDroste@dentalline.de)

## Benutzerfreundlichkeit wird groß geschrieben

Die Dentaforum-Gruppe präsentiert sich im World Wide Web im neuen Design. Die mehrsprachige Homepage des Ispringer Dentalunternehmens wurde optimiert, wobei unter anderem auf eine klare und verständliche Navigation, kurze Ladezeiten, eine übersichtliche Darstellung sowie einen großen interaktiven Servicebereich besonderer Wert gelegt wurde.

Einfaches Suchen, schnelles Finden, übersichtliche Darstellung und ein großer interaktiver Servicebereich sind die wichtigsten Merkmale des neuen Internetauftritts der Dentaforum-Gruppe. Sukzessive wurde die Dentaforum-Homepage zur zentralen Informationsplattform in den Sprachen Deutsch, Englisch, Spanisch, Französisch und Italienisch ausgebaut. Die Dentaforum-Gruppe präsentiert im World Wide Web ihr überzeugendes Produktprogramm für die Bereiche Kieferorthopädie, Zahntechnik, Keramik, Implantologie und informiert über das umfangreiche Kursangebot.

Navigation sowie kurze Ladezeiten. Selbst auf kleinen Bildschirmen mit niedriger Auflösung werden die Internetseiten problemlos dargestellt. Optisch ist der neu gestaltete Internetauftritt eine Verbindung aus animierten Flash-Elementen, Textinformationen mit Quicklinks und verschiedenen Interaktionsangeboten für die Besucher. Die Website der Dentaforum-Gruppe wird selbstverständlich fortlaufend aktualisiert und der wichtige Bereich der Downloads ist in der Regel tagessaktuell. Newssticker auf der Startseite signalisieren dem Besucher Neuheiten aus den einzelnen Produkt-



Die neue Startseite der Dentaforum-Homepage.

### Navigation, Design, Inhalt und Funktion in neuem Zusammenspiel

Bei der Gestaltung der neuen Homepage wurde besonderer Wert gelegt auf die Benutzerfreundlichkeit, eine klare und verständ-

liche Navigation sowie kurze Ladezeiten. Selbst auf kleinen Bildschirmen mit niedriger Auflösung werden die Internetseiten problemlos dargestellt. Optisch ist der neu gestaltete Internetauftritt eine Verbindung aus animierten Flash-Elementen, Textinformationen mit Quicklinks und verschiedenen Interaktionsangeboten für die Besucher. Die Website der Dentaforum-Gruppe wird selbstverständlich fortlaufend aktualisiert und der wichtige Bereich der Downloads ist in der Regel tagessaktuell. Newssticker auf der Startseite signalisieren dem Besucher Neuheiten aus den einzelnen Produkt-

bereichen. Mit einem Klick erhält der Interessent detaillierte Informationen zu den jeweiligen Themen.

**Versandkostenfrei im Online-Shop bestellen**  
Im Dentaforum Online-

Shop können Kunden aus Deutschland, Österreich und der Schweiz nach erfolgter Registrierung, unabhängig von Bürozeiten, jederzeit ihre Bestellung platzieren. Was bisher schon in den Bereichen Kieferorthopädie und Implantologie möglich war, wurde im März 2005 auch für die Bereiche Zahntechnik und Keramik eingerichtet. Der Kunde spart hierbei nicht nur Zeit, sondern hat auch einen finanziellen Vorteil, da Internetbestellungen versandkostenfrei geliefert werden. Weitere Funktionen des Online-Shops sind die Anzeige der Artikelverfügbarkeit,

die kundenindividuelle Bestellhistorie sowie eine Hitliste der bezogenen Artikel.

**Ausgezeichneter Kundenservice: Mehr als 1.300 Downloads abrufbar**  
Besonders gefragt ist der umfangreiche Download-Service der Dentaforum-Gruppe aus Ispringen. Mehr als 1.300 Dokumente stehen derzeit dem Internet-Besucher im Downloadarchiv zur Verfügung. Ob Produktkataloge, Gebrauchsanweisungen, Publikationen, Verarbeitungstipps oder Pressemitteilungen – mit der neuen Downloadsuchfunktion ist das gewünschte Dokument leicht und schnell zu finden.

Einfach und bequem per Online-Anmeldung zu Kursen der Dentaforum-Gruppe Seit einem Jahr gibt es beim Ispringer Dentalunternehmen die Möglichkeit, sich direkt zu einem Kurs im Fortbildungszentrum CDC online anzumelden. Eine Ampelfunktion signalisiert dem Interessenten, ob noch Teilnehmerplätze verfügbar sind. Steht die Ampel auf grün sind noch ausreichend Teilnehmerplätze frei, bei gelb nur noch wenige und ein rotes Ampelsignal bedeutet, der Kurs ist bereits ausgebucht.

### KN KIEFERORTHOPÄDIE NACHRICHTEN

Überzeugen Sie sich selbst vom kundenfreundlichen Internetauftritt der Dentaforum-Gruppe unter: [www.dentaforum.com](http://www.dentaforum.com).

Bei Fragen und für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

DENTAURUM  
J. P. Winkelstroeter KG  
Turnstraße 31  
75228 Ispringen  
Tel.: 0 72 31/8 03-1 04  
Fax: 0800/4 14 24 34 (gebührenfrei)  
E-Mail: [info@dentaforum.de](mailto:info@dentaforum.de)  
[www.dentaforum.com](http://www.dentaforum.com)

KN INFO



## Erfolgreiche Kursserie bei Dentaforum

Erneut große Nachfrage bei Anwenderseminar zum magic® Lingualsystem

Bereits schon zum zweiten Mal fand vom 15. bis 16. Oktober 2005 im Centrum Dentale Kommunikation in Ispringen ein Kurs zum Thema

der Dentaforum magic® Brackets, präsentierte vor internationalem Publikum die theoretischen Grundlagen und die klinische Anwendung des magic® Lingualsystems. Auf dem Programm standen Diagnostik und Behandlungsplanung, das richtige Set up sowie das Bonding der Brackets. Bereits schon im Juni 2005 war dieser Kurs innerhalb weniger Tage ausgebucht und auch für den Kurs im Oktober 2005 musste eine Warteliste angelegt werden. Auf Grund der großen Nachfrage veranstaltet Dentaforum auch 2006 wieder Kurse zum Thema Lingualtechnik mit Dr. Olivier Sorel. Darüber hinaus gibt es einen Technikerkurs, in dem ZT Martin Hildmann die Bracket-Positionierung mit dem LinguSet Positionierungsgerät vermittelt.

Kurse zu den Themen „Herstellung eines gnathologischen Set up“ von ZTM Peter Stückrad und „Indirektes Bracketkleben“ von Dr. Frank Weber runden das Kursangebot im Bereich Lingualtechnik ab. Informationen über diese Kurse sowie über das neue, umfangreiche Kursprogramm 2006 können unter der angegebenen Adresse angefordert werden. **KN**



Die Kursteilnehmer vor dem Eingang des Centrum Dentale Kommunikation.

Lingualtechnik mit Dr. Olivier Sorel von der Universität Rennes (Frankreich) statt. Dr. Olivier Sorel, Präsident der Französischen Gesellschaft für Linguale Orthodontie (SFOL) und geistiger Vater

### KN Adresse

Dentaforum J. P. Winkelstroeter KG  
Centrum Dentale Kommunikation  
Frau Sabine Braun  
Turnstr. 31  
75228 Ispringen  
Tel.: 0 72 31/8 03-4 70  
Fax: 0800/4 14 24 34 (gebührenfrei)  
E-Mail:  
sabine.braun@dentaforum.de  
www.dentaforum.de

## Agfa Röntgenfilme weiterhin im Handel

Keine Verbindung zur Insolvenz der Agfa Photo GmbH – Bekannte intra- und extraorale Röntgenfilme der Marke Agfa Dentus wie gewohnt erhältlich.

Die im Mai 2005 angemeldete Insolvenz der Agfa Photo GmbH hat keinen Ein-

Dieser Bereich wird seitdem als unabhängige Agfa Photo GmbH geführt und musste

kungen im Markt erhältlich bleiben.

Die Heraeus Kulzer GmbH, ein Tochterunternehmen des Edelmetall- und Technologiekonzerns Heraeus, ist ein weltweit führender Hersteller von Dentalprodukten mit Sitz in Hanau und Tochterunternehmen in den USA, Europa und Asien. Als Systemanbieter und Servicepartner für Zahnarztpraxis und Zahntechniklabor erzielte das Unternehmen mit fast 1.600 Mitarbeitern weltweit im Jahr 2004 einen Umsatz von rund 378 Mio. Euro. **KN**



fluss auf die Versorgung des Dentalmarktes mit den bekannten Agfa Dentus intra- und extraoralen Röntgenfilmen. Die Sparten Healthcare und Graphic Systems sind Teil des belgischen Mutterkonzerns Agfa-Gevaert AG – einem eigenständigen Unternehmen, das seit November 2004 in keiner geschäftlichen Beziehung mehr zu der insolventen Agfa Photo GmbH steht. Im November 2004 verkaufte der belgische Mutterkonzern Agfa-Gevaert AG den Bereich Fotofilme und Fotopapier sowie Laborgeräte an private Investoren.

im Mai 2005 Insolvenz anmelden. Die Bereiche Healthcare und Graphic Systems gehören weiterhin zum Mutterkonzern Agfa-Gevaert AG. Besonders im Healthcare Sektor ist die Agfa-Gevaert AG ein weltweit führender Anbieter von analogen und digitalen Diagnose- und Informationssystemen für Krankenhäuser und Praxen.

Die Heraeus Kulzer GmbH, als dentaler Partner und Vertreter von Agfa Dentus Röntgenfilmen, weist ausdrücklich darauf hin, dass Agfa Dentus Röntgenfilme weiterhin ohne Einschrän-

### KN Adresse

Heraeus Kulzer GmbH  
Grüner Weg 11  
63450 Hanau  
E-Mail: dental@heraeus.com  
www.heraeus-kulzer.com

## Kleine Zähne brauchen große Freunde

„Aktion zahnfreundlich“ und Kioskbesitzer Metin Kitir arbeiten gemeinsam am Modellprojekt „Zahngesundheit verbindet“/ Erster Schulkiosk mit zahnfreundlichen, zuckerfreien Süßigkeiten in Berlin eröffnet

Seit rund 20 Jahren engagiert sich die „Aktion zahnfreundlich e.V.“ (Berlin) für die Verbesserung der Zahngesundheit. Im Fokus der Arbeit steht die Kariesprävention bei Kindern, aber auch die Aufklärung der Jugendlichen und der Eltern über gesundes Ernährungsverhalten. Zu einem der vielen Schritte, die notwendig sind, um Kinderzähne gesund zu erhalten, gehört der bewusste Umgang mit Zucker. Denn zu viel Süßes kann nicht nur Karies verursachen, sondern auch zu Übergewicht und zu anderen ernsthaften Krankheiten führen. Seit Jahren wird deshalb von engagierten Zahnärzten und erst kürzlich auch vom Bundesge-

lichen Umfeld die Chance geben, Eigenverantwortung zu praktizieren und ihnen auch bei Süßigkeiten kluge Alternativen anbieten.“  
Im ersten zahnfreundlichen Schulkiosk in Berlin – und nach unserem Kenntnisstand sogar in ganz Deutschland – wird diese Forderung jetzt umgesetzt: Gleichberechtigt neben anderen Süßigkeiten stehen auf der Verkaufstheke Lutscher, Kaugummis und Bonbons, die nicht nur zuckerfrei sind, sondern die in wissenschaftlichen Tests auch nachgewiesen haben, dass sie garantiert keine Karies verursachen. Erkennen kann man sie an dem roten Gütesiegel „Zahnmännchen mit Schirm“ – ein Logo

Viele Eltern überrascht es, ausgerechnet von Zahnärzten zu hören, dass Kinder



auch mal naschen dürfen. Aber jeder weiß, dass ein absolutes Süß-Verbot bei Kindern nicht realistisch ist und deshalb betonen Zahnärzte, dass dies aus ihrer Sicht auch nicht notwendig sei, weil bei der Kariestestung ausschlaggebend ist, wie häufig zuckerhaltige Gummibärchen & Co. gegessen werden und wie lange sie im Mund bleiben. Deshalb plädieren sie gemeinsam mit der „Aktion zahnfreundlich“ dafür, Kindern kluge Alternativen anzubieten und empfehlen, die Lust auf Süßes zwischendurch mit zuckerfreien, zahnfreundlichen Süßigkeiten zu stillen. Die sind lecker, schaden aber den Zähnen nicht und sparen auch noch ein paar Kalorien ein.

Die Kennzeichnung „zuckerfrei“ oder „hergestellt unter Verwendung des Zuckeraustauschstoffes X“ sagt allerdings noch nichts über die Zahnfreundlichkeit aus! So genannte zuckerfreie Produkte können durchaus Glukose (Traubenzucker), Fruktose (Fruchtzucker), Maltose (Malzzucker) oder Laktose (Milchzucker) enthalten, die letztendlich auch zu Kariesschäden führen. Nur das Zahnmännchen auf der Verpackung gibt die Sicherheit: hier ist garantiert Zahnfreundliches drin.

Gemeinsam mit der „Aktion zahnfreundlich“ beteiligt sich Metin Kitir, der von den Kiez-Kindern liebevoll „Onkel Meta“ genannt wird, am Modellprojekt „Zahngesundheit verbindet“. Das Zahnmännchen kennt der 34-jährige Kioskbesitzer übrigens schon lange: Es ist auf einem Kaugummi aus

der Türkei zu sehen und gehört heute bereits zu den „heiß begehrten Rennern“ im Schulkiosk! Auch deshalb steht für ihn fest: Als großer Freund der kleinen Kiezbewohner hält er die Lieblings Süßigkeiten der Kinder jetzt mit Zahnmännchen bereit.  
Mit dem Wissen, dass der „kleine Süßhunger“ nicht nur Kinder verbindet, sondern der Wunsch nach gesunden Kindern mit gesunden Zähnen auch für die Eltern eine große Gemein-

samkeit bedeutet, freuen wir uns, bei diesem Modellprojekt einen kleinen Part übernehmen zu können. **KN**

### KN Adresse

Aktion zahnfreundlich e.V.  
Danckelmannstraße 9  
14059 Berlin  
Tel.: 0 30/30 12 78 85  
Fax: 0 30/30 12 78 84  
E-Mail:  
aktion-zahnfreundlich@t-online.de  
www.zahnmaennchen.de



Fröhliche Gesichter im Schulkiosk von Metin Kitir (Mitte), der das Zahnmännchen schon aus der Türkei kannte und sofort dabei war, das auch in seinem Kiosk einzuführen. Proben gab es von Hedi Peters („Aktion zahnfreundlich“, rechts) und viel Motivation von Dr. Wolfgang Schmiedel (Präsident der Zahnärztekammer Berlin, links).

sundheitsministerium gefordert, Schulkioske, wo Kinder täglich nach Süßem verlangen, sollten in die Pflicht genommen werden und zahnfreundliche, zuckerfreie Süßigkeiten führen: „Wir müssen Kindern in ihrem unmittelbaren täg-

übrigens, das unabhängig von jeder Sprache ist und Kinder genau so leicht verstehen wie Erwachsene. Statt Zucker enthalten zahnfreundliche Produkte Zuckeraustauschstoffe wie Isomalt, Sorbit, Maltit oder Xylit und Süßstoffe.

## Praktiker-Preis 2005 verliehen

Für ihre Fallpräsentation „Kieferorthopädische Frühbehandlung bei progenem Zwangsbiss“ erhielt Dr. Beate Kreisel die von der DGK und GABA GmbH jährlich vergebene Auszeichnung.

Der von der Deutschen Gesellschaft für Kinderzahnheilkunde (DGK) mit Unterstützung der GABA GmbH ausgeschriebene Praktiker-Preis für Kinderzahnheilkunde wird 2005 an Dr. Beate Kreisel für ihre Fallpräsentation „Kieferorthopädische Frühbehandlung bei progenem Zwangsbiss“ verliehen. Diese Arbeit von Kreisel dokumentiert die Behandlung einer ausgeprägten Dysgnathie bei einem vierjährigen Mädchen über vier Jahre. Dabei wurden nicht nur moderne kieferorthopädische Konzepte umgesetzt, sondern diese wurden darüber hinaus den Teilnehmern der Tagung der Deutschen Gesellschaft für Kinderzahnheilkunde in einer Fallpräsentation auch anschaulich vermittelt.

„Über die Schilderung des Falles hinausgehend hat Dr. Kreisel verschiedene Therapiemöglichkeiten diskutiert und damit auch ihr wissenschaftliches Verständnis nachgewiesen“,

Schiffner, Präsident der DGK. „Indem die Berücksichtigung der psychischen Situation des Kin-



Die Preisträgerin Dr. Beate Kreisel mit Dr. Ulrich Schiffner, Präsident der DGK.

des in das Zentrum der therapeutischen Entscheidungsfindung gestellt wird, hat sie grundlegende Parameter der Kinderzahnheilkunde erfolgreich umgesetzt.“

Der Preis für Kinderzahnheilkunde wird von der Deutschen Gesellschaft für Kinderzahnheilkunde (DGK) mit Unterstützung der GABA GmbH, Spezialist für orale Prävention, vergeben. Die Preisvergabe erfolgt im Rahmen

der jährlichen DGK-Jahrestagung (2005 im Rahmen des Deutschen Zahnärztetages in Berlin) für die beste Falldemonstration eines approbierten Referenten auf der vorangegangenen Jahrestagung. „Die Bewertung der Tagungsbeiträge erfolgt anonym durch Gutachter der DGK; der Preis ist von GABA mit 1.500 Euro dotiert“, erläuterte Bärbel Kiene, Leiterin der Medizinisch-wissenschaftlichen Abteilung der GABA. „Mit dem GABA-Praktiker-Preis für Kinderzahnheilkunde soll die klinische Tätigkeit auf dem gesamten Gebiet der Kinderzahnheilkunde/Primärprophylaxe gefördert werden.“ **KN**

### KN Adresse

GABA GmbH  
Berner Weg 7  
79539 Lörrach  
Tel.: 0 76 21/9 07-0  
Fax: 0 76 21/9 07-4 99  
E-Mail: info@gaba-dent.de  
www.gaba-dent.de



# Ehrung für treue Weggefährten

Dentaurum dankte erneut mehreren Mitarbeitern für deren langjährige Betriebszugehörigkeit, während der sich die Jubilare stets durch ihre Zuverlässigkeit sowie ihr großes Engagement auszeichneten.

Die Geschäftsleitung der renommierten Dentaurum-Gruppe in Ispringen ehrte in

Jahrhundert ist Heide Ocker im Unternehmen tätig. Zunächst unterstützte sie tatkräftig die Abteilung „Einbettmassen“ u. a. beim Etikettieren und Verpacken, bevor sie in die Abteilung „Dehnschraubenfertigung“ wechselte, wo sie als engagierte Mitarbeiterin sehr geschätzt wird.

In der Aufschweißabteilung der Dentaurum-Gruppe werden auf Wunsch Brackets, Bukkalröhrchen, linguale oder palatinale Hilfsteile perfekt nach Kundenvorgaben durch ein besonders geschultes und erfahrenes Team aufgeschweißt. Bereits seit 25

Jahren gehört Eva Hempel zu diesem kompetenten Team und ist hier seit 1993 als stellvertretende Abteilungsleiterin erfolgreich tätig.

Ebenfalls 25-jähriges Betriebsjubiläum feiert Daniela Schubert. Frau Schubert begann 1980 ihre Ausbildung zur Industriekaufrau bei Dentaurum und wurde nach erfolgreich bestandener Abschlussprüfung in die Verkaufsabteilung des Unternehmens übernommen. Kurze Zeit später wechselte sie in den Exportbereich, wo sie als zuverlässige Ansprechpartnerin zunächst für den asiatisch-pazifischen Raum tätig war und heute die Län-

der des Mittleren Ostens und Afrikas betreut.

Zu den Jubilaren, die bereits seit 25 Jahren für Dentaurum aktiv sind, zählt auch Jürgen Meurer. Herr Meurer begann seine berufliche Laufbahn beim Ispringer Dentalunternehmen als Assistent des Werbeleiters. Er hat 1980 bei der Erstellung des ersten, fünf-sprachigen Dentaurum Zahntechnik-Kataloges mitgewirkt und die hauseigene Etikettendruckerei mit aufgebaut. Seit einigen Jahren ist er auch Leiter der Hausdruckerei, in der die unterschiedlichsten Werbemittel erstellt werden. Auch als Betriebsratsmitglied und Teamchef der Dentaurum-Fußballmannschaft ist Jürgen Meurer stets ein beliebter Kollege.

Die Geschäftsführer Axel Winkelstroeter und Mark S. Pace bedankten sich bei allen Jubilaren für die langjährige, zuverlässige und hervorragende Zusammenarbeit. **KN**



Auf eine 25-jährige berufliche Laufbahn beim Ispringer Dentalunternehmen Dentaurum kann Jürgen Meurer (li.) zurückblicken. Geschäftsführer Mark S. Pace dankte dem Jubilär für die stets hervorragende Zusammenarbeit.

den letzten Monaten wieder zahlreiche Mitarbeiter für ihre langjährige Betriebszugehörigkeit.

Klaus Fröhlich kann auf stolze 30 Jahre im Dienst für Dentaurum zurückblicken. Herr Fröhlich ist in der Abteilung „Controlling“ beschäftigt, wo Betriebsabrechnung und Preisbildung zu seinen Hauptaufgaben gehören. Sehr erfolgreich führte Klaus Fröhlich auch die Projektleitung beim Bau des Fortbildungszentrums der Dentaurum-Gruppe, dem CDC, sowie beim Neubau des 2004 fertiggestellten, innovativen Logistikzentrums. Seit nunmehr einem viertel

## KN Adresse

Dentaurum J. P. Winkelstroeter KG  
Turnstr. 31  
75228 Ispringen  
Tel.: 0 72 31/8 03-0  
Fax: 0 800/4 14 24 34 (gebührenfrei)  
E-Mail: info@dentaurum.de  
www.dentaurum.de

## KN KIEFERORTHOPÄDIE NACHRICHTEN

**TERMINIE**  
Vom 13. bis 15. Januar lädt die Deutsche Gesellschaft für Linguale Orthodontie e.V. zum 9. Workshop der Deutschen Gesellschaft für Linguale Orthodontie nach Osnabrück ein. Als Referent konnte mit Dr. Dirk Wiechmann ein hochkarätiger international tätiger Referent gewonnen werden. Aber auch aus den Reihen der DGLO-Mitglieder ebenso wie von Gästen kann man sich auf interessante Beiträge freuen.

### Programm:

Freitag, 13.01.2006:  
20 Uhr – Get-together und Roundtable-Expertenrunde sowie Diskussion

### Samstag, 14.01.2006:

9 bis 17 Uhr – Vorträge aus der Praxis/Präsentationen von Mitgliedern und Gästen der DGLO

### Sonntag, 15.01.2006:

9 bis 16.30 Uhr – Kurs mit Dr. Dirk Wiechmann, Bad Essen

### Anfängerkurs: Lingualtechnik heute

Referent: Dr. Dirk Wiechmann

Ungeachtet der großen technischen Fortschritte genießt die Lingualtechnik immer noch nicht den Ruf, der ihr eigentlich zusteht. Dieser Kurs wird aufzeigen, wie sich linguale Behandlungen effizient in den Praxisalltag integrieren lassen. Es werden grundsätzliche Fragen zu Abformung, Kleben und Bogensequenzen sowie zu allgemei-

nen Mechaniken bei Ex- und Non-Ex-Fällen geklärt. Nach dem Besuch dieses Kurses ist statt des 2-Tageskurses nur noch der 1-Tageskurs zur Zertifizierung für das neue INCOGNITO-Systems erforderlich.



Dr. Dirk Wiechmann

Dr. Dirk Wiechmann ist der klinische und wissenschaftliche Direktor des Postgraduiertenprogramms für Linguale Orthodontie an der Universität Paris VII, wissenschaftlicher Mitarbeiter der Abteilung Kieferorthopädie an der Medizinischen Hochschule Hannover und betreut in seiner Praxis in Bad Essen über 300 laufende Lingualfälle.

### Veranstaltungsort:

Steigenberger Hotel Remarque, Osnabrück

### Kursgebühr:

350,- Euro für DGLO-Mitglieder  
450,- Euro für Nichtmitglieder

### Anmeldungen und Rückfragen:

Dr. Andrea Thalheim  
Ansprechpartnerin: Silke Düvel  
Tel.: 0 54 72/94 91-10  
Fax: 0 54 72/94 91-19  
E-Mail: dglo-workshop@lingualtechnik.de

ANZEIGE

ANZEIGE

**Fortbildungskurse**  
**„Zahnärztliche Schlafmedizin“**  
www.Schlaf-gut.info  
Tel.: 0 27 72/58 21 48/58 22 00

**KN**  
**wegweisend.**

## KN Veranstaltungen Januar/Februar 2006

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
13.01.2006	Herne	Die Aufstellung des KFO-Behandlungsplanes und das Verhalten im Gutachterverfahren Referent: Prof. Dr. Rolf Hinz	Haranni Academie Tel.: 0 23 23/9 46 83 00
13./14.01.2006	Karlsruhe	Straightwire-Technik II Superelastische Materialien Referent: Prof. Dr. Günter Sander	Akademie für Zahnärztliche Fortbildung Karlsruhe Tel.: 07 21/91 81-2 00
13.01. – 15.01.2006	Osnabrück	9. Workshop der Deutschen Gesellschaft für Linguale Orthodontie e.V. Referent: Dr. Dirk Wiechmann	Veranstalter: Deutsche Gesellschaft für Linguale Orthodontie Tel.: 0 54 72/94 91-10
21.01.2006	Düsseldorf	Mini-Implantate in der Kieferorthopädie: Indikationen, Konzepte und Risiken Referenten: Prof. Dr. Dieter Drescher; OA Dr. Benedict Wilmes	Poliklinik für Kieferorthopädie Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf Tel.: 02 11/8 11 81 60
27.01.2006	Köln	Führungstraining in einer KFO-Praxis Referent: Hans-Uwe L. Köhler	KFO-IG Tel.: 0 60 21/45 81 60
27.01./28.01.2006	Köln	Manuelle Strukturanalyse I – MSA I Referent: Prof. Dr. Axel Bumann	IFG – Internationale Fortbildungsgesellschaft Tel.: 0 45 03/77 99 33
27.01./28.01.2006	Hamburg	Die NYU Apparatur ... oder „Excellence and Efficiency of Self-Ligation“ Referent: Dr. Miladen Kufinec	GAC Deutschland Tel.: 0 89/85 39 51
27./28.01.2006	Kiel	Craniomandibuläre Dysfunktionen und deren Therapie mit Demonstration eines Patienten oder von Kursteilnehmern Referenten: Prof. Dr. Wolfgang B. Freesmeyer	Heinrich-Hammer-Institut der Zahnärztekammer Schleswig-Holstein Tel.: 04 31/26 09 26-80
03.02.2006	Homburg	Theoretische und praktische Aspekte zur orthodontischen Therapie von Klasse II-Malokklusionen mittels adjustierbarer Bite-Ramps Referent: Dr. Norbert Abels	KFO-IG Tel.: 0 60 21/45 81 60
03.02.2006	Kiel	Kieferorthopädie, Kiefergelenk und Rheuma Referentin: Prof. Dr. Bärbel Kahl-Nieke	Heinrich-Hammer-Institut der Zahnärztekammer Schleswig-Holstein Tel.: 04 31/26 09 26-80
18.02.2006	Frankfurt am Main	Klinische Anwendungen von Mikroschrauben Referent: Dr. Andreas Ehmer	KFO-IG Tel.: 0 60 21/45 81 60
24./25.02.2006	Karlsruhe	Positioner – Ein Elastokonzept für herausnehmbare und festsitzende Behandlungsaufgaben Referent: Prof. Dr. Günter Sander	Akademie für Zahnärztliche Fortbildung Karlsruhe Tel.: 07 21/91 81-2 00

## KN Kleinanzeigen

### KN -Gelegenheits- und Stellenmarkt

Senden oder faxen Sie diesen Coupon an:  
Oemus Media AG • Holbeinstr. 29 • 04229 Leipzig  
Fax 03 41/4 84 74-2 90 • E-Mail: reichardt@oemus-media.de

Auftraggeber:

Firma

Name

Straße

Land/PLZ/Ort

Telefon/Fax (für eventuelle Rückfragen)

Datum, Unterschrift

Ihr Anzeigentext

Anzeigenformate und Preise

Gewerbliche Anzeigen € 2,00/mm  
Stellengesuche nur € 1,00/mm

Beispiel für gewerbliche Anzeigen  
Format 1/32 1/16  
Höhe x Breite 45 x 45 mm 94 x 45 mm  
Preis € 90,00\* € 180,00\*  
\* zzgl. gesetzl. MwSt.

nächster Erscheinungstermin: 24. Februar 2006

Anzeigenschluss: 10. Februar 2006

