

KN SERVICE

Internationaler Kurs Lingualtechnik

Eine durchweg positive Resonanz erfuhr die Fortbildung der Firma Dentaforum in Ispringen. Im Mittelpunkt stand das neue magic®-Lingualsystem.

Das Fortbildungszentrum der Dentaforum-Gruppe in Ispringen, das Centrum Dentale Kommunikation, war in diesen Tagen bereits

internationalen Kursteilnehmern in englischer Sprache u. a. zahlreiche klinische Fälle, die Auswirkungen des Set-up und das Bonding

Lingualtechnik bescherte frühzeitig zahlreiche Kursanmeldungen. Dies hatte wiederum zur Folge, dass der Kurs schon innerhalb



Dr. Sorel von der Universität Rennes (Frankreich) präsentierte den Kurs zur Lingualtechnik.



Dr. Olivier Sorel

zum dritten Mal Veranstaltungsort des sehr erfolgreichen Kurses zur Lingualtechnik mit Dr. Olivier Sorel von der Universität Rennes (Frankreich). Der Präsident der Französischen Gesellschaft für Linguale Orthodontie (SFOL) und Erfinder der Dentaforum magic®-Lingualbrackets präsentierte den in-

der Lingualbrackets. Tipps zur Patientenberatung sowie praktische Übungen rundeten das interessante Programm ab. Die Kursteilnehmer waren von der abwechslungsreichen Mischung aus Theorie und Praxis begeistert und bewerteten den Kurs durchweg sehr positiv. Das große Interesse an der

kurzer Zeit ausgebucht war. Daher findet er vom 14.-15. Oktober 2006 nochmals statt. Am Vortag, dem 13. Oktober, haben die Kursteilnehmer die Gelegenheit, auch an einem Kurs zum Thema „Arbeiten mit dem Positionierungsgerät LinguSet“ in englischer Sprache teilzunehmen. **KN**

Arbeitstagung Skelettale Verankerung

Dentaforum lädt am 30. September 2006 zur 1. Veranstaltung für Einsteiger und Fortgeschrittene ins Centrum Dentale Kommunikation (CDC) nach Ispringen.

Die skelettale Verankerung mit Mini-Pins ist aus der modernen Kieferorthopädie nicht mehr wegzudenken. Doch wie bei jeder neuen Behandlungsmethode gibt es am Anfang immer ein großes Bedürfnis an Erfahrung- und Meinungsaustausch. Deshalb findet am 30. September 2006 erstmalig eine Arbeitstagung zum Thema „Skelettale Verankerung“ im Fortbildungszentrum der Dentaforum-Gruppe in Ispringen statt. Unter der wissenschaftlichen Leitung von Professor Dr. Axel Bumann informiert ein erfahrenes Referententeam über den Stellenwert und die neuesten Entwicklungen skelettaler Verankerungen. Geplant sind unter anderem Vorträge über haftungsrechtliche Aspekte sowie Ursachen und Vermeidung von Misserfolgen in der Pin-Therapie. Zahl-

reiche Falldokumentationen diverser Referenten runden das Programm ab. Am Nach-

mittag haben die Teilnehmer die Gelegenheit, aktiv an verschiedenen Workshops teilzunehmen. Wer ganz spezielle Fragen zur Anwendung von Mini-Pins hat, wird bei dieser Veranstaltung nicht enttäuscht: Eine fallindividuelle Anwendungsberatung ist ebenfalls vorgesehen. Mit dieser Arbeitstagung schafft Dentaforum ein einmaliges Forum, in dem sich Einsteiger, Anwender und erfahrene Referenten kollegial über die Möglichkeiten der modernen Pin-Therapie austauschen können. Für den Besuch dieser Veranstaltung werden Fortbildungspunkte gemäß der Empfehlung der Bundeszahnärztekammer vergeben. **KN**



Die Veranstaltung für Einsteiger und Anwender

KN Adresse

DENTAURUM
J. P. Winkelstroeter KG
Centrum Dentale Kommunikation
Turnstr. 31
75228 Ispringen
Tel.: 0 72 31/8 03-4 70
Fax: 0 72 31/8 03-4 09
E-Mail: Kurse@dentaforum.de
www.dentaforum.de

ARCUSdigma Anwender- und Referententreffen

Am 20. Mai 2006 fand an der Westdeutschen Kieferklinik in Düsseldorf ein ARCUSdigma Anwendertreffen statt. Moderiert von Hans Walter Lang (KaVo Dental GmbH) wurde den Zuhörern im fast vollbesetzten Hörsaal der Uni Düsseldorf eine interessante Veranstaltung geboten.

Seit seiner Markteinführung in 2002 hat sich das KaVo ARCUSdigma, ein modernes 3-D-Messsystem zur Analyse und Dokumentation der Unterkieferbewegungen, einen festen Stellenwert in der (fach-)zahnärztlichen Praxis erobert. Neben der schnellen Bewegungsaufzeichnung für die Berechnung der Artikulatoreinstellwerte wird das Digma zunehmend zur instrumentellen Befunderhebung eingesetzt. Im Rahmen der Veranstaltung referierte Prof. Dr. Axel Bumann (Berlin) über das Thema „Differentialdiagnostik etiologischer Faktoren bei Funktionsstörungen im Kausystem“. Anschließend wagte sich Prof. Dr. Alfons Hugger (Uni Düsseldorf) an die Interpretation elektronischer Bewegungsaufzeichnungen und zeigte den Teilnehmern die Möglichkeiten und Grenzen derartiger Messungen für die Diagnostik auf. Dazu griff er auf einen reichen Fundus an Patientenmessungen zurück. Den Seminarabschluss bildete Herbert Thiel (ZTM, Amtzell), der als Vertreter des zahntechnischen Handwerks anhand zahlreicher

prothetischer Fälle die Möglichkeiten des Zahntechnikers erörterte, vorhandene ARCUSdigma Messungen



Prof. Dr. Axel Bumann war einer der Referenten beim ARCUSdigma Anwendertreffen.

terer Workshop mit Dr. Ulrich Wegmann (Uni Bonn) und Herbert Thiel befasste sich mit „Okklusalen Behelfen – Funktion, Okklusion und Artikulation“ und vermittelte den Teilnehmern viele praktische Tipps zur Schienenherstellung. Im dritten Workshop brachte Dr. Christian Mentler (Dortmund) seinem Auditorium die Interpretation von Bewegungsaufzeichnungen anhand zahlreicher Fallbeispiele näher. Mit großem Interesse folgten die Teilnehmer während Seminar und Workshop den Ausführungen und Therapievorstellungen der Referenten und bekundeten am Veranstaltungsende reges Interesse an einem erneuten Anwender- und Referententreffen im nächsten Jahr. **KN**

KN Adresse

KaVo Dental
Bismarckring 39
88400 Biberach
Tel.: 0 73 51/56-0
Fax: 0 73 51/56-14 88
E-Mail: info@kavo.de
www.kavo.com

in einen funktionellen Zahnersatz umzusetzen. Im Anschluss an das Seminar hatten die Teilnehmer des Anwender- und Referententreffens die Möglichkeit, verschiedene Workshops zu besuchen. Siegfried Leder (Zahnarzt und Physiotherapeut, München) leitete einen Workshop zum Thema „Physiotherapie/Orthopädie im Kontext zum ARCUSdigma“. Ein wei-

Wetterbericht im Wartezimmer

Wetter.com AG kooperiert mit TV-Wartezimmer und versorgt Patienten so mit täglich aktuellen und moderierten Informationen zum Gesundheits- und Biowetter.

Tagesaktuelle Wettersendungen: Das Online-Portal www.wetter.com speist ab dem 1. Juli 2006 seine täglich

nellen und prägnant dargestellten Wetter-Nachrichten versorgt. wetter.com liefert jeweils ei-

wetter.com erreicht durch diese Kooperation eine interessante, aufmerksame Zielgruppe und nutzt damit neben Internet und Palmtop einen neuen Informationskanal. Gleichzeitig wirbt die prägnante Darstellung des Wetterberichts im Corporate Design von wetter.com für das Serviceangebot des Internet-Portals. Insbesondere die ansprechende visuelle Aufbereitung der aktuellen Wettersendungen durch wetter.com überzeugte TV-Wartezimmer für die künftige Zusammenarbeit. Das im Online-Network von ProSieben eingebundene Wetter-Portal sorgt durch Bannerwerbung im Internet, ansprechende Fernsehspots und jetzt auch über TV-Wartezimmer erfolgreich für eine kontinuierlich steigende Bekanntheit und Marktdurchdringung sowie für wachsende Zugriffsraten auf www.wetter.com. **KN**



Fernsehen bis der Arzt kommt – in Zukunft versorgt TV-Wartezimmer Patienten auch mit Wetternachrichten.

produzierte Wettersendung in das Informations- und Nachrichten-Netz von TV-Wartezimmer ein. Das „Wartezimmer-TV“ aus Freising bietet ein tagesaktuelles Rahmenprogramm im Wechsel mit praxisindividuellen Patienteninformatoren auf großflächigen, digitalen Bildschirmen. Rund 1.500 Arztpraxen in ganz Deutschland und über 100 in Österreich bieten ihren Patienten im Wartezimmer diesen Service. Dank der Kooperation mit wetter.com werden Patienten beim Warten nun auch mit professio-

ne tagesaktuelle, moderierte Wettersendung zum Wetter ganz allgemein und zusätzlich eine zweite unter der Überschrift „Gesundheitswetter/Biowetter“. Im Gegenzug kann sich wetter.com auf den Bildschirmen von TV-Wartezimmer im Umfeld der Wetternachrichten darstellen. Informationen und Nachrichten werden über DSL in das Bildschirm-Netz eingespeist. TV-Wartezimmer erreicht derzeit auf diese Weise etwa 1,2 Millionen Patienten pro Monat. Derzeit kommen monatlich zwischen 80 und 100 neue Standorte hinzu.

KN Adresse

TV-Wartezimmer
Gesellschaft für moderne Kommunikation MSM GmbH & Co. KG
Erdinger Straße 43b
85356 Freising
Tel.: 0 81 61/49 09-0
Fax: 0 81 61/49 09-30
E-Mail: info@TV-Wartezimmer.de
www.tv-wartezimmer.de

ULTRADENT Sonderaktionen für KFO-Praxen

Für das Jahr 2006 hat ULTRADENT eine Reihe von Sonderaktionen aufgelegt. Damit werden Zahnärzte und Kieferorthopäden unterstützt, die eine Praxis gründen möchten, diese modernisieren wollen oder eine Praxiserweiterung planen.

Mit den Aktionen, die unter dem Namen „ULTRADENT Offensive Praxis-Gründung“ und „ULTRADENT Offensive Praxis-Modernisierung“ laufen, bietet ULTRADENT in Kooperation mit dem Dentalfachhandel allen Zahnärzten eine wirtschaftlich lukrative Gelegenheit für den Einkauf der hochwertigen Behandlungseinheiten „made in Germany“. Speziell für die Kieferorthopäden wird außerdem zum „25-jährigen Jubiläum KFO-



Einheiten von ULTRADENT“ ein hochwertiges und vollständig ausgestattetes Sondermodell der bewährten KFO-Behandlungseinheit U 732 KFO zu einem Sonderpreis geboten.

Die „ULTRADENT Offensive Praxis-Gründung“ greift die erfolgreiche Aktion aus dem Vorjahr auf und wendet sich besonders an Assistenten-(Fach-)Zahnärztinnen und -ärzte, die sich mit einer eigenen Praxis niederlassen oder eine bestehende Praxis übernehmen wollen. Um den Interessen-

ten für die Aktion eine hohe Planungssicherheit zu bieten, gewährt ULTRADENT nicht nur Vorteile beim Kauf der benötigten Behandlungseinheiten. Zusätzlich werden diese Aktions-Boni für einen weiteren Bedarf innerhalb von 24 Monaten nach dem ersten Kauf bereitgestellt. Die „ULTRADENT Offensive Praxis-Modernisierung“ bietet allen Praxen die Möglichkeit, vorhandene Behandlungseinheiten zu modernisieren oder zu ergänzen. Dies ist vor allem durch das ULTRADENT-Modulsystem möglich. So können zum Beispiel bei einer Praxisübernahme auch nur einzelne Zahnarztgeräte ausgetauscht werden. Der Pa-

tientenstuhl und das Helferinnenelement können dann in späteren Schritten modernisiert werden. Das Neue an dieser Aktion ist, dass jetzt auch bei einer Teilmodernisierung ein Aktionsrabatt genutzt werden kann, der bisher nur beim Kauf von kompletten Behandlungseinheiten gewährt wurde. Natürlich ist diese Teilmodernisierung auch für etablierte Praxen überaus interessant. Die ULTRADENT Jubiläums-Aktion „25 Jahre Spezial-Einheiten für die Kieferorthopädie“ bietet ein ganz spezielles Angebot an Kieferorthopädiern und Kieferorthopäden: Das Sondermodell einer der meistverkauften kieferorthopädischen Behand-

lungseinheiten U 732 KFO mit vielen Sonderausstattungen wie Metallic-Lackierung, handgearbeitete Softpolster in drei Sonderfarben, blau eingefärbte Glas-Speischale u.v.m. wird bei dieser Aktion zum Sonderpreis von 19.990,- Euro angeboten. Mit diesem Arbeitsplatz können Sie sofort mit der Behandlung beginnen, die Ausstattung beinhaltet sämtliche Instrumente und Module für die KFO-Praxis. ☒

KN Adresse

ULTRADENT
Dental-Medizinische Geräte GmbH
& Co. KG
Stahlgruberring 26
81829 München
Tel.: 0 89/42 09 92-70
Fax: 0 89/42 09 92-50
E-Mail: info@ultradent.de
www.ultradent.de

Neu gestaltete Internet-Präsenz

Unter der Web-Adresse www.ivoclarvivadent.com finden Online-Besucher nun noch schneller zu den Informationen und Produkten ihrer Wahl.

„Der bisherige Internetauftritt stammt aus dem Jahre 2000 und es war Zeit, hier weltweit einen zeitgemäßen Auftritt zu konzipieren“, so Susanne Popp, Leiterin der Corporate Communication. „Wichtig war für uns, unseren Besuchern eine übersichtliche und informative Plattform zu bieten, die ihnen mit nur wenigen Klicks die gewünschten Informationen über unser Unternehmen und unsere Produkte bietet.“ So ist das Design und die Navigation des Auftritts grundlegend überarbeitet worden. Im Mittelpunkt der Überle-

information und lädt zum Weiterlesen ein. Alle Seiten haben ein durchgängig einheitliches Erscheinungsbild. Zu jeder Grundinformation werden weiterführende Informationen an den Bildschirmseiten angeboten. Besonderes Augenmerk wurde auf eine logische Verlinkung der einzelnen Produkte und Systeme gelegt. So findet der Online-Besucher auf Anhieb das entsprechende Befestigungsmaterial für vollkeramische Restaurationen oder die passende Legierung zur Metallerkeramik. Einfach und rasch können darüber hinaus bei vielen Produkten die Gebrauchsinformationen, wissenschaftliche Dokumentationen, Prospekte, Bilder, Videos und Sicherheitsdatenblätter heruntergeladen werden. Im Presseraum finden Journalisten alle Pressemeldungen der letzten drei Jahre sowie ein umfangreiches Bildarchiv.



Das neue Design von www.ivoclarvivadent.com überzeugt durch Übersichtlichkeit.

gungen stand der Online-Besucher. „Nutzerfreundlichkeit ist und bleibt oberstes Gebot unseres Internetauftritts und wir haben während der Entwicklung wertvolle Verbesserungsvorschläge von Testusern und Kunden erhalten und verarbeitet“, betont Susanne Popp.

Ergebnis ist ein modernes, freundlicheres Layout mit unauffälligem Hintergrund und farblich gekennzeichneten Hauptnavigationspunkten: Produkte, Presse, Unternehmen, Veranstaltungen, Service und Kontakt. Durch den hellen Hintergrund wird eine bessere Lesbarkeit erreicht. Eine neue optische Gliederung mit Kurztexten und Bildern ermöglicht eine schnelle Erst-

Unter Medienresonanz verschaffen sich die Leser einen Überblick aller über Ivoclar Vivadent publizierten Artikel.

Die Homepage ist in Deutsch und Englisch abrufbar. Im Laufe der nächsten Monate wird sie auch in den Sprachen Italienisch, Französisch und Spanisch umgesetzt. ☒

KN Adresse

Ivoclar Vivadent AG
Benderer Str. 2
FL-94 94 Schaan
Fürstentum Liechtenstein
Tel.: +423-2 35/35 35
Fax: +423-2 35/33 60
E-Mail: presse@ivoclarvivadent.com
www.ivoclarvivadent.com

ANZEIGE

82nd CONGRESS
OF THE
EUROPEAN ORTHODONTIC SOCIETY

Vienna

EOS

2006

JULY 4-8, 2006
HOFBURG CONGRESS CENTRE
VIENNA, AUSTRIA

<p>President Hans-Peter Bantleon</p> <p>Sheldon Friel Memorial Lecture Peter Diedrich</p> <p>Congress Topics + Occlusion and temporomandibular disorders (TMD). + Controversies in orthodontic concepts. + Tissue reaction during orthodontic therapy. + Evolution and ageing of man and individual variation. + Free topics.</p>	<p>Keynote Speakers Dwight H. Damon Robert Gasser Karl Grammer Thor Henrikson Pentti Kirveskari Suresh I. S. Rattan Yijin Ren Marco Rosa Sabine Ruf Horst Seidler</p>	<p>Pre-Congress Course Facial analysis and the decision for surgery. Renato Cocconi / Mirco Raffaini</p> <p>Postgraduate Course (sponsored by Dentaurum) Searching for excellence in orthodontics. Björn U. Zachrisson</p> <p>Post-Congress Courses + The SWING system – an individualized treatment approach. Pierre-Georges Planché + Lingual orthodontics today. Dirk Wiechmann</p>
--	--	---

E-mail: scientific@eoscongress2006.at
Website: <http://www.eoscongress2006.at>

Firmenjubiläum: Ein Vierteljahrhundert Dentalspezialitäten

25 Jahre ist es her, dass Dental-Kaufmann Manfred J. Schmitt die deutsche Niederlassung der damaligen US-Firma Lee Pharmaceuticals in Frankfurt am Main kaufte und daraus die BonaDent GmbH gründete. Kunden können nun an der Jubiläumsaktion teilhaben und bei Bestellungen einen Kunstdruck mitordern.

Mit der Firma Lee Pharmaceuticals führte Manfred J. Schmitt seit 1974 wegweisende Produkte in den deutschen Dentalmarkt ein. „Damals schon wurden Weichen gestellt, die heute noch für BonaDent gültig sind“, resümiert Schmitt. 1981 konnten in die neu gegründete BonaDent GmbH Erfahrungen und Produkt-Know-how, wie z.B. mit dem damaligen Lee Stumpfaufbaumaterial Prosthodont und mit dem Bracket Adhäsiv Lee Insta Bond eingebracht werden. Der eine oder andere Zahnarzt oder Kieferorthopäde wird sich an diese bekannten Produkte noch erinnern können. Sehr bekannt in der Frauenwelt waren die Lee Nails, die ersten künstlichen Fingernägel; ein Flüssigkeits/Pulver-Komposit, das mithilfe einer Schablone aufgetragen wurde.

„Heute liegen BonaDents Schwerpunkte im weiterentwickelten adhäsiven Stiffaufbau, mit Produkten wie dualhärtenden Stumpfaufbaumaterialien, dualhärtenden Bondings, Glasfaserwurzelstifte, Bleachgelen sowie im kieferorthopädischen Bereich mit Bracketadhäsiven und auch“, freut sich Manfred

J. Schmitt, „mit dem vor zwei Jahren entwickelten und mit großem Erfolg eingeführten Schutzlack ‚Protecto‘, der das Bracketumfeld versiegelt, ohne Anätzen.“



Seit 25 Jahren im Geschäft: BonaDent-Inhaber Manfred J. Schmitt.

Manfred Schmitt ist mit seiner langjährigen Erfahrung im Dentalbereich bekannt und von vielen Zahnärzten und Geschäftspartnern geschätzt als „Grandseigneur“. „Auf guten persönlichen Kontakt mit meinen Geschäftspartnern gebe ich mehr als auf bedrucktes Papier. Sie wissen, dass sie sich auf mich verlassen können“, meint der erfahrene Unternehmer.

„Übersicht und Gelassenheit haben sich mit der Zeit ein-

gestellt“, blickt Schmitt zurück: „Ungern denke ich an das Jahr 1983, denn zwei Jahre nach Gründung der BonaDent GmbH belastete der erstarkte Dollar die Finanzierung meines jungen Unternehmens sehr. Umso mehr erfüllt es mich heute mit Freude und Stolz, die BonaDent GmbH mit ihren qualitativ hochwertigen Dentalspezialitäten seit 25 Jahren am Markt zu behaupten. Eine grenzenlose Unterstützung hatte ich von Anfang in meiner Frau“, so Schmitt, „die, selbst erfolgreiche Geschäftsfrau, immer hilfreich, vor allem mit Kompetenz in Exportangelegenheiten, an meiner Seite stand.“

Manfred Schmitt hatte schon mit der Gründung der BonaDent GmbH ein Call-Center integriert. „Ein Call-Center“, führt er an, „war zu dieser Zeit in dieser Branche nicht üblich.“ Seinen Erfolg führt er auch darauf zurück, dass sein Team aus Zahnärzthelferinnen und ZMFs durch die fachliche Kompetenz gut gerüstet ist, um Kundenfragen beantworten zu können. Anforderungen präzise aufzunehmen und Kundenwünsche an die Geschäftsleitung zu adressieren.

Im Jahr 1990 holte sich Schmitt Verstärkung in das Unternehmen. „Mit meiner

Assistentin, Birgit Herrmann, konnte ich neue Kräfte im Vertrieb und im Direktmarketing bündeln, um die Unabhängigkeit des Unternehmens zu bewahren“, sagt Schmitt und fügt hinzu „und um mir auch öfters mal eine Verschnaufpause zu gönnen.“ Seit 1995 ist die BonaDent GmbH ein DIN ISO-zertifiziertes Unternehmen.

„Eine Verschnaufpause“, führt Manfred Schmitt aus, „wird seit jeher dazu genutzt, um mich meinem Hobby zu widmen: Ich bin leidenschaftlicher Kunstsammler.“ Er machte als Förderer von Künstlern von sich reden und veranlasste zum Beispiel zusammen mit der Volker Huber Edition + Galerie in Offenbach die Veröffentlichung einer Sammlung mit Original-Grafiken renommierter Künstler, darunter Paul Wunderlich und Bruno Bruni. Über die Jahre hat er es zu einer beachtlichen Sammlung, besonders von zahnärztlichen Gemälden, gebracht.

„Meine Bestrebung, ‚Spuren meines Lebens zu hinterlassen‘, ist mir 1999 mit der Veröffentlichung meines Buches

über ‚Gaukler, Quacksalber, Scharlatane‘ gelungen“, sinnt Manfred Schmitt, ein



Eines der Bilder aus der Jubiläumsaktion ist „Die nächtliche Zahnbehandlung“ des ungarischen Malers Gabor Vida.

wenig über sich selbst lächelnd. Zusammen mit der Kunsthistorikerin Dr. Miriam Neumeister sei es ihm gelungen, seine in Deutschland einzigartige Gemäldesammlung von „Zahnbrechern“ aus dem 16. bis 20. Jahrhundert thematisch aufzuarbeiten. Was läge da näher, als dass Manfred Schmitt auch zum 25-jährigen Jubiläum der Firma BonaDent seine Liebe zur Kunst zum Ausdruck

bringen möchte: Jeder Kunde kann bei Bestellung einen kostenlosen Kunstdruck erhalten. Unter dem Motto „Bewährtes erhalten – offen für innovative Wege“ werden zwei Motive zu Auswahl gestellt. Ein Kunstdruck, der symbolisch das „Bewährte“ darstellen soll, zeigt „Die nächtliche Zahnbehandlung“ – eine Genre-Malerei aus dem 20. Jahrhundert, in der der ungarische Maler Gabor Vida die komischen Momente einer nächtlichen Zahnbehandlung aufgreift. Der andere Kunstdruck drückt symbolisch das Neue, die „innovativen Wege“ aus: „Das Liebespaar“, ein kraftvolles, ausdrucksstarkes

Gemälde der Künstlerin Andrea Simon.

KN Adresse

BonaDent GmbH
Berner Straße 28
60437 Frankfurt am Main
Tel.: 0 69/5 07 40 85
Fax: 0 69/5 07 38 62
E-Mail: bonadent@t-online.de
www.bonadent.de

Spezialkatalog für Kinder-KFO

NORDENTA präsentiert ersten Produktkatalog für Kinderzahnheilkunde und Kieferorthopädie.

Der Behandlung von Kindern und jungen Erwachsenen widmet NORDENTA jetzt einen eigenen Katalog. Auf mehr als 70 Seiten bündelt

die Patienten von morgen“, erklärt NORDENTA Vertriebsleiterin Anne Christiansen. „Wer ihnen heute eine kindgerechte Behandlung nicht zuletzt auch in seine eigene Zukunft.“ KENT DENTAL, die bewährte Hausmarkenlinie, gilt als eine der erfolgreichsten und hochwertigsten der Branche und wurde selbstverständlich in den Katalog aufgenommen.

Zukunftsorientiert und kundennah im Sortiment, in Service und Qualität konservativ auf hohem Niveau: Durch diese Mischung ist NORDENTA einer der führenden Fachversender für Dentalbedarf in Deutschland. Wer sich selbst ein Bild machen möchte, kann den neuen Spezialkatalog „Kinder/KFO“ direkt bei NORDENTA anfordern.

KN Adresse

NORDENTA
Handelsgesellschaft mbH
Am Neumarkt 34
22041 Hamburg
Tel.: 0 40/65 66 87 00
Fax: 0 40/65 66 87 50
E-Mail: info@nordenta.de
www.nordenta.de



der Spezialkatalog unter Rubriken wie Prophylaxe, Ein- und Mehrwegartikel sowie Füllungen, Produkte, die in der Kinderzahnheilkunde und Kieferorthopädie benötigt werden. Mit dieser Art der Sortimentsaufbereitung geht NORDENTA in der über 30-jährigen Unternehmensgeschichte neue Wege. Da in diesen Gebieten große Potenziale und lohnende Perspektiven für zahnmedizinische Praxen liegen, hat sich NORDENTA entschieden, ihre Kunden mit diesem Spezialkatalog zu unterstützen. „Die Kinder von heute sind

Persönliche Unternehmensberatung für Dentalpraxen

Barbara Eberle und Thomas Malik coachen (Fach-)Zahnärzte, Kieferorthopäden und deren Teams

Am 1. Juni ging das Team von DENT-x-press offiziell an den Start. DENT-x-press ist eine Unternehmensberatung für Dentalpraxen, deren Ziel die individuelle und persönliche Beratung von Zahnärzten, Kieferorthopäden und deren Teams ist. DENT-x-press analysiert, weist Optimierungspotenziale auf und unterstützt bei deren Umsetzung. Im Ergebnis erscheint die Praxis in einem neuen Licht. Das macht sich nicht nur auf dem Briefpapier oder der Visitenkarte bemerkbar, sondern insbesondere in den alltäglichen Arbeitsabläufen, im Umgang mit den Patienten und im Verkauf von Selbstzahlerleistungen.

Das Konzept von DENT-x-press baut auf fünf Bausteinen auf:

- ➔ Analyse
- ➔ Management
- ➔ Fachtraining
- ➔ Verkauf und Kommunikation
- ➔ Marketing.

Zunächst wird eine Ist-Analyse erstellt und die Stärken und Schwächen der Praxis werden ermittelt. Im Bereich Management zeigt Thomas Malik effiziente Lösungen für eine erfolgreiche Geschäftsführung auf. Im Fachtraining schult Barbara Eberle das ganze Team im Umgang mit den verschiedenen Behandlungsgeräten und entwirft indivi-

duelle Konzepte für Prophylaxe und Selbstzahlerleistungen. Im Seminar Verkauf und Kommunikation vermittelt Thomas Malik Tipps



Thomas Malik

rantiert in der Praxis umgesetzt kann. Barbara Eberle war jahrelang Leiterin eines Prophylaxe-centers. Seit 1999 erar-



Barbara Eberle

und Tricks für den sicheren Verkauf der privaten Leistungen. Im Bereich Marketing wird ein unverwechselbarer Außenauftritt, eine „Corporate Identity“ erarbeitet. Barbara Eberle: „Das Ziel ist, dass die Patienten Sie ‚draußen‘ wahrnehmen und bei Dentalbehandlungen zu Ihnen kommen bzw. dass Patienten zufrieden wiederkehren, weil sie sich in Ihrer Praxis wohl gefühlt haben.“

Der Clou ist das sympathische Geschick der beiden Gründer, ihr umfangreiches Wissen und ihre geballten Erfahrungen so zu vermitteln, dass man ihnen gerne zuhört und das Gelernte ga-

beitet sie Konzepte zur Integration von Selbstzahlerleistungen in den Praxisalltag und setzt diese erfolgreich in Dentalpraxen um. In Seminaren und individuellen Coachings gibt sie ganz engagiert und mitreißend ihre Erfahrungen an andere weiter. Nicht nur der (Fach-) Zahnarzt, sondern das ganze Team wird von ihr geschult. Neben der Theorie hat bei Barbara Eberle die praktische Anwendung einen hohen Stellenwert, sodass mit echten Behandlungsgeräten an echten Patienten (oder Mitarbeitern) trainiert wird. Thomas Malik ist Vertriebsprofi mit langjähriger Erfahrung im Dentalmarkt. Er be-

herrscht sämtliche Verkaufs- und Kommunikationsstrategien und macht aus unge-schulten Dentalteams sichere und aktive Verkäufer von privaten Zusatzleistungen. Im Vordergrund steht dabei die Kommunikation innerhalb des Teams sowie die Ansprache der Patienten. Darüber hinaus können Dentalpraxen von seinem klaren Blick fürs Wesentliche im Bereich der Arbeitsabläufe und Prozesse profitieren. Auch die Finanzen hat er perfekt im Auge. „Der Praxismanager, also der Zahnarzt oder Kieferorthopäde, muss profitabel wirtschaften, d.h. er muss einerseits die Kostenseite im Griff haben und auf der anderen Seite für Einnahmen sorgen. Dies gelingt ihm mit einer geschickten Mitarbeiterführung und einer eindrucksvollen Ansprache der Patienten bzw. Kunden. Dafür benötigt er ein motiviertes und verkaufsförderndes Team und ein sinnvolles Marketingkonzept“, weiß Thomas Malik.

KN Adresse

DENT-x-press
Angerstraße 8
85301 Schweitenkirchen
Tel.: 0 84 44/91 76 69
Fax: 0 84 44/91 82 00
E-Mail: info@dent-x-press.de
www.dent-x-press.de

Lehrthema: Sichere Nadelentsorgung

Das Thema „Aufklärung und Infektionsprävention in der (Fach-)Zahnarztpraxis“ betrifft nicht nur den Praxisalltag, sondern stößt auch im Rahmen der zahnmedizinischen Fachkunde in Berufsschulen auf zunehmendes Interesse.

Vorbildhaft ist das Vorgehen der Staatlichen Berufsschule 2 in Passau, die ein „Sicher-

über die mit dem Nadelstich verbundenen Risiken spätestens beim ersten „Pieksers“

mit nur einer Hand gefahrlos in einen Spezialbehälter entsorgt werden. Da der Praxisinhaber gesetzlich dazu verpflichtet ist, alle möglichen Gesundheitsrisiken von dem Personal fernzuhalten und dabei auch den jeweils „letzten Stand der Technik“ zu berücksichtigen, steht ihm nun mit dem MIRAMATIC-System ein seit Jahren auf dem Markt bekanntes, sicheres System zur Nadelentsorgung zur Verfügung. Der klinische Erfolg in der Praxis ist auch an den guten Verkaufszahlen abzulesen, freut sich Andreas Huber, Geschäftsführer von Hager & Werken. „Zunächst standen die Praxisinhaber dem Konzept eher ablehnend gegenüber, obwohl es sich nur um geringe Centbeträge handelt. In wirtschaftlich schwierigen Zeiten vermeidet jeder Unternehmer, auch der Fachzahnarzt, alle zusätzlichen Kosten. Mittlerweile werden die Vorteile aber klar erkannt und es spielen auch Haftungsrisiken eine Rolle. Die geringen Zusatzkosten stehen in keinem Verhältnis zu den Risiken und Kosten einer eventuellen Infektion.“ Dieser Gedanke zieht Kreise: An der Staatlichen Berufsschule 2 in Passau wird jetzt mit jedem Jahrgang ein Training für sichere Nadelentsorgung durchgeführt. Jasmin Thür, Schülerin der Klasse 10c, ist begeistert: „Der Vortrag von Herrn Becker hat uns allen sehr gefallen. Es war gut, dass jede Schülerin das Gelernte sofort praktisch umsetzen konnte. Zum Schluss erhielten wir alle ein Zertifikat über die Teilnahme am Sicherheitstraining, sodass jetzt nichts mehr schief gehen kann!“



Jochen Becker, Produktberater von Hager & Werken, schult in Passau Azubis zum Thema Infektionsprävention.

heitstraining zur fachgerechten Nadelentsorgung“ durchführt. Es spricht sich immer mehr herum, dass die Nadelstichverletzung eine der

bewusst – und den angstvollen Gedanken, die ihr danach durch den Kopf gehen. Deshalb müssen wir mit der Aufklärung und Prävention be-



Das auf die MIRAJECT-Kanüle abgestimmte Sicherheitsspritzensystem MIRAMATIC von Hager & Werken.

Hauptursachen für Verletzungen in der (Fach-)Zahnarztpraxis ist – mit einem besonders hohen Risiko in Bezug auf Hepatitis B und C, HIV und weitere lebensgefährliche Infektionskrankheiten. Jochen Becker, der als Medizinprodukteberater von Hager & Werken an bayerischen Berufsschulen sehr erfolgreich ein solches Sicherheitstraining anbietet, führt aus: „Es betrifft vor allem die Assistentin, die zumeist für das Aufstecken und Entsorgen der Injektionskanüle verantwortlich ist. Sie wird sich

reits in den Berufsschulen beginnen.“ Natürlich kann dieses Risiko einfach vermieden werden. Zum einen durch besondere Techniken, vor allem aber durch eine Ausstattung mit einer Sicherheitsspritze und einem damit kompatiblen Entsorgungsbehälter, wie z. B. dem Sicherheitsspritzensystem MIRAMATIC von Hager & Werken. Das System wurde auf die klassische MIRAJECT-Kanüle abgestimmt. Die Nadel wird nicht mehr aufgeschraubt, sondern einfach aufgesteckt und kann

KN Adresse

Hager & Werken
GmbH & Co. KG
Postfach 10 06 54
47006 Duisburg
Tel.: 02 03/9 92 69-0
Fax: 02 03/29 92 83
E-Mail: info@hagerwerken.de
www.hagerwerken.de

KN Veranstaltungen Juli/August 2006

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
01.07.2006	Frankfurt am Main	Die skeletale Verankerung mit Minipins in der KFO Referenten: Prof. Dr. Tomasz Gedrange, Prof. Dr. Jochen Fanghänel	Forestadent Fr. Manz, Tel.: 0 72 31/4 59-1 81
07.–08.07.2006	Ispringen	Kieferorthopädischer Grundkurs II Referent: ZT Jörg Stehr	Dentaurum Fr. Braun, Tel.: 0 72 31/80 34 70
07.–08.07.2006	Ispringen	High Lights Crozat. Die Herstellung des Crozat-Gerätes im Löt- und Laserschweißverfahren Referent: ZT Konrad Hofmann	Dentaurum Fr. Braun, Tel.: 0 72 31/80 34 70
07.–08.07.2006	Nürnberg	Praktischer Kurs zur Herstellung der Vorschubdoppelplatte, der Rückschubdoppelplatte und des gnathologischen Positioners Referent: ZT Michael Sattel	Forestadent Fr. Manz, Tel.: 0 72 31/4 59-1 81
15.07.2006	Dresden	Die optimale Privatberechnung GOZ – Aufbaueminar Referentin: Heike Hermann	Büker KFO Hr. Instinski, Fax: 05 41/3 38 11-55 E-Mail: info@bueker-kfo.de
21.07.2006	München	Gaumennahterweiterung Referentin: Dr. Karin Habersack	GAC Deutschland GmbH Fr. Basli, Fax: 08 81/16 45
22.07.2006	München	Front-Eckzahnprobleme Referentin: Dr. Karin Habersack	GAC Deutschland GmbH Fr. Basli, Fax: 08 81/16 45
24.07.2006	Bad Homburg	Möglichkeiten und Grenzen der Non-Ex-Therapie bei Zahnengstand Referent: Prof. Dr. Winfried Harzer	REAL KFO Fr. Hamann, Tel.: 0 60 81/94 21 31
18./19.08.2006	Berlin	Neue Horizonte für KFO-tätige ZFA/ZA-Helferin – Basiswissen Referentin Dr. Dagmar Ibe	3M unitek Fr. Wagemann, Tel.: 0 81 52/3 97 50 24 AB

Vom Hörsaal in die Produktionshallen

Begeistert und rundum zufrieden waren 16 Zahnmedizin-Studenten der Eberhard-Karls-Universität Tübingen nach einem Fortbildungstag bei Dentaurum.

Professor Dr. Jürgen Geis-Gerstorfer, Leiter der Abteilung Medizinische Werk-

Aufschweißdienst. Hier werden nach individuellen Kundenwünschen Bänder und

gung. Im Anschluss daran ging es ins CDC – Centrum Dentale Kommunikation – dem Fortbildungszentrum des Ispringer Dentalunternehmens. Dort standen zwei aktuelle Vorträge auf dem Programm: „Titan in der Zahnmedizin“ von Dr. Thomas Lietz, Entwicklungsleiter der Dentaurum-Gruppe, und „Das TIOLOX® Implantatsystem“ von Tobias Grosse, Vertriebsleiter von TIOLOX IMPLANTS. Beides sind wichtige Themen, mit denen die Zahnmedizin-Studenten im Verlauf ihres Studiums sicherlich noch des Öfteren konfrontiert werden.



Zahnmedizin-Studenten der Universität Tübingen zu Gast bei Dentaurum.

stoffkunde & Technologie der Uni Tübingen, wollte „seinen“ Studenten etwas Besonderes bieten und organisierte einen Ausflug zur Dentaurum-Gruppe nach Ispringen.

Aufschweißteile von Hand geschweißt. Sehr interessiert zeigten sich die Studenten auch bei der Führung durch das Chemielabor, wo ihnen vermittelt wurde, welche Messungen und Prüfungen notwendig sind, damit die Kunden immer die gleich bleibende optimale Produktqualität erhalten, die sie von Dentaurum gewohnt sind. Ein Rundgang durch das vollautomatische Logistikzentrum, seit Anfang 2004 Herzstück der Dentaurum-Gruppe, beendete die Firmenbesichti-

Eine Exkursion, die sich gelohnt hat! Die Studenten waren u. a. von den modernen Produktionsanlagen, in denen z. B. Einbettmassen abgefüllt, Brackets gefräst und Dehnschrauben montiert werden, beeindruckt. Dass jedoch nicht alles rein maschinell gefertigt werden kann, erfuhren sie u. a. im

Mit Applaus verabschiedete sich die Studentengruppe und dankte Professor Dr. Geis-Gerstorfer sowie Dentaurum dafür, dass dieser „besondere Unterricht“ ermöglicht wurde.

KN Adresse

DENTAURUM
J. P. Winkelstroeter KG
Turnstr. 31
75228 Ispringen
Tel.: 0 72 31/8 03-0
Fax: 0 72 31/8 03-2 95
E-Mail: info@dentaurum.de
www.dentaurum.de

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)

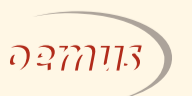
Datum, Unterschrift

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: 25. August 2006

Anzeigenschluss: 11. August 2006