

KN SERVICE

Geschwindigkeitsrausch auf hoher See

Gewinnen Sie jetzt einen von zehn Plätzen beim LinuDent Speedsailing.

Das Managen einer Zahnarztpraxis gleicht mitunter dem Steuern eines Segelbootes bei einer Regatta: Nicht das bloße Kommando ist wichtig, sondern auch eine weise Voraussicht auf Windveränderungen und Manöver der anderen Wettbewerber. Nicht der Einzelne zählt, sondern das ganze Team – jeder Griff muss sitzen, damit sich Erfolg einstellt.

Die PHARMATECHNIK GmbH & Co. KG, einer der führenden Anbieter von EDV- und Beratungsdienstleistungen für den Gesundheitsbereich, hat mit LinuDent eine Praxissoftware im Angebot, die nicht nur Patientendaten und Abrechnungen zuverlässig verwaltet, sondern dem Zahnarzt und seinem Team hilft, betriebswirtschaftlich zu denken. PHARMATECHNIK will jetzt Zahnmedizinern zeigen, wie ähnlich die „Fahrwasser“ auf See und in der Praxis sein können und verlost zehn Plätze für das LinuDent Speedsailing. Abenteuerlustige können das nötige Teilnahme-Ticket unter der E-Mail-Adresse zahnarzt@pharmatechnik.de anfordern, dassie dann bis zum 30. Juni an die Nummer 0 81 51/44 42-78 00 zurückfaxen oder bei ihrem LinuDent Systemberater abgeben können.

Regatta unter professioneller Anleitung

Die Gewinner werden am

25. August 2007 in Rostock einen echten Geschwindigkeitsrausch erleben. Beim LinuDent Speedsailing erhalten sie eine umfangrei-



Auch beim Speedsailing gilt: Jeder Handgriff ist wichtig.

che Einweisung und Schulung und treten dann als Team in einem Rennen gegen eine andere Mannschaft an, deren Mitglieder bei einem weiteren PHARMATECHNIK Gewinnspiel gezogen werden. Sie manövrieren unter professioneller Führung ein Hightech-Schnellsegelboot in einem der erstklassigsten Segelreviere Europas – ein Abenteuer der besonderen Art, das sie so schnell nicht wieder erleben werden!

Nach der Siegerehrung gibt

es beim Barbecue am Abend Gelegenheit zum gegenseitigen Austausch über die Erlebnisse und zum Entspannen in der Speedlounge.

Eine Übernachtung im luxuriösen Hotel Radisson SAS gleich am Rostocker Hafen und nahe der Altstadt ist auch im Gewinn enthalten. **KN**

KN Adresse

PHARMATECHNIK GmbH & Co. KG
Münchner Straße 15
82319 Starnberg
Tel.: 0 81 51/44 42-0
Fax: 0 81 51/44 42-70 00
E-Mail: info@pharmatechnik.de
www.pharmatechnik.de

„Im Mittelpunkt steht die Bevölkerung“

Auch zum diesjährigen „Tag der Zahngesundheit“ am 25. September will der Aktionskreis mit einem zielgerichteten Motto Aufmerksamkeit in der Bevölkerung erregen und für die präventionsorientierte Zahnmedizin werben.

Das Motto des diesjährigen Tages der Zahngesundheit „Gesund beginnt im Mund – auch unsere Zähne leben länger“ weist darauf hin, dass mit einer zunehmenden Lebenserwartung der Bevölkerung auch die Zähne länger ihren Dienst tun müssen. Die Vollversammlung des Aktionskreises zum Tag der Zahngesundheit, dem rund 30 Organisationen angehören, bietet mit diesem Thema den vielen regionalen Aktionen eine breite Plattform, um im Sinne einer strikt „präventionsorientierten Zahnheilkunde“ die im Wortsinn „langlebigen“ Erfolge von Prophylaxe herauszustellen – als dauerhafte Aufgabe für den Einzelnen (Verhaltensprävention) als auch für Organisationen und Gemeinden (Verhältnisprävention). Bei der diesjährigen zentralen Pressekonferenz, die für Freitag, 7. September 2007, in Berlin geplant ist, steht „die Bevölkerung“ als Zielgruppe

im Mittelpunkt des wissenschaftlichen Beitrages (präsentiert von Prof. Dr. Christian H. Splieth/ Greifswald). An vier thematischen Aspekten, nämlich:

- Milchzähne
- Karies (auch mit dem Aspekt Wurzelkaries)
- Parodontitis
- Risiken (Medikamente, Rauchen, Ernährung...)

sollen die folgenden fachlichen Botschaften übermittelt werden: Welche Lebensdauer hat/hätte ein (Milch-)Zahn und was für Gründe gibt es, dass er vorher „ausfällt“? Was muss man wissen, um Schäden vorzubeugen und vorzeitigen Zahnverlust verhindern zu können? Bei der Pressekonferenz werden außerdem die Bundeszahnärztekammer und die Spitzenverbände der gesetzlichen Krankenkassen darlegen, welche Konsequenzen die aktuellen wissenschaftlichen Ergebnisse und Erkenntnisse – auch aus der kürzlich veröffentlichten

Deutschen Mundgesundheitsstudie DMS IV – auf die Konzeptarbeit und das zukünftige Handeln von Zahnärzteschaft und Sozialversicherungsträgern haben werden. Ab sofort wird die Website www.tag-der-zahngesundheit.de regelmäßig aktualisiert. Der Aktionskreis ruft dazu auf, dass weit mehr Akteure als bisher das Internetangebot nutzen sollten – zum Beispiel, um ihre zum „Tag der Zahngesundheit“ geplanten Veranstaltungen hier einzustellen. Die Website wird auch von regionalen Medien genutzt, um interessante Veranstaltungen im Einzugsbereich von Zeitungen und Radio/TV zu erfragen. **KN**

KN Adresse

Der Aktionskreis
„Tag der Zahngesundheit“
Verein für Zahnhygiene e.V.
Liebigstr. 25
64293 Darmstadt
Tel.: 0 61 51/1 37 37-10
Fax: 0 61 51/1 37 37-30
E-Mail: info@zahnhygiene.de
info@zahndienst.de
www.tag-der-zahngesundheit.de

Verkauf von Prophylaxe, gewusst wie!

Zur Unterstützung des Verkaufsgespräches bietet DENT-x-press jetzt das speziell für Kieferorthopäden entwickelte Verkaufs-Flipchart an. Die digitale Präsentation informiert anschaulich über die zuzahlungspflichtigen Leistungen der Praxis und hilft dem Praxispersonal alle Argumente strukturiert zu präsentieren.

DENT-x-press ist eine Unternehmensberatung für Dentalpraxen. Das Team rund um Barbara Eberle und Thomas Malik analysiert Zahnarzt- und KFO-Praxen, weist Optimierungspotenziale auf und unterstützt bei der Umsetzung. Dabei ist in fast jeder Praxis das Training „Verkaufsgespräch“ eins der zentralen Beratungselemente. Das Thema Beratung und Verkauf beginnt damit, sich einen Überblick zu verschaffen, welche Privatleistungen in der Praxis angeboten werden sollen. Da das Feld hier sehr breit gefächert ist, hilft es, sich eine Leistungsübersicht nach Behandlungsgebieten zu erstellen und die Mitarbeiter gezielt für diese Produktgruppen zu schulen, damit sie dem Patienten kompetent und selbstbewusst gegenüber treten können.

DENT-x-press hat zur Unterstützung ein sogenanntes Verkaufs-Flipchart entwickelt. Das Verkaufs-Flipchart ist eine digitale Präsentation mit ansprechend aufbereiteten Seiten im Look & Feel der Praxis, auf denen die jeweils selbst zu zahlenden Leistungen, wie beispielsweise die Prophylaxe, dargestellt werden. Es hilft dem Mitarbeiter auf der einen Seite, den roten Faden des Verkaufsgespräches nicht zu verlieren. Auf der anderen Seite erleichtert die visuelle Darstellung – dem oft jugendlichen Patienten und seinen Eltern – der Argumentation des Mitarbeiters zu folgen, warum



Nicht nur inhaltlich überzeugend – auch das Design der Flipcharts wirkt. Es ist dem Ambiente der Praxis angepasst.

man sich tatsächlich für diese private Leistung entscheiden sollte. Für den Behandler steht die Zeitersparnis durch das Delegieren an die Mitarbeiter im Vordergrund. Gleichzeitig hat er die Gewissheit, dass die notwendigen wichtigen Informationen in seinem Sinne an die Patienten kommuniziert werden.

Fordern Sie eine CD-ROM mit Musterflipcharts für das Prophylaxe-Verkaufsgespräch in der KFO-Praxis unter der E-Mail-Adresse info@dent-x-press.de an. Die CD läuft

auf allen Windows-Rechnern ohne zusätzliche Software-Installation. Mehr Informationen über DENT-x-press, individuelle Coachings und die Seminare unter www.dent-x-press.de **KN**

KN Adresse

DENT-x-press GbR
Lise-Meitner-Str. 3
85716 Unterschleißheim
Tel.: 0 89/55 26 39-0
Fax: 0 89/55 26 39-29
E-Mail: info@dent-x-press.de
www.dent-x-press.de

Mekka für moderne Dentalprodukte

Die NWD Gruppe und Veranstalter des „Summer Sale 2007“ erwartet am 1. und 2. Juni (Fach-)Zahnärzte und Dentallaborinhaber aus ganz Deutschland.



Vom hochmodernen dentalen 3-D-Röntgengerät, CAD/CAM-Technik für Labor und



Praxis, über innovative Behandlungseinheiten bis hin zu aktuellen Gebrauchsartikeln für die (Fach-)Zahnarztpraxis und das zahntechnische Labor – das Mekka für

Dentalprodukte liegt am Freitag (13 bis 19 Uhr) und Samstag (9 bis 15 Uhr), 1. und 2. Juni 2007, im westfälischen Münster. (Fach-)Zahnärzte, Dentallaborinhaber und deren Mitarbeiter aus ganz Deutschland werden mit ih-

trie präsentieren Technik auf dem neuesten Stand. Einen vergleichbaren Überblick können sich die (Fach-)Zahnärzte und Zahn techniker sonst nur im Gedränge der großen Leitmesse verschaffen. Bei der NWD Summer Sale dagegen kann man sich in Ruhe beraten lassen. Weiterer Anreiz für die Reise nach Münster sind attraktive Sommer-Sonderpreise sowie ein umfangreiches Rahmenprogramm mit Fachvorträgen und -informationen, Spezialitäten-Büfett und Weindegustation, eine Tombola sowie abwechslungsreiche Kinderbetreuung. **KN**

KN Adresse

NWD Gruppe
Schuckertstr. 21
48153 Münster
Tel.: 02 51/76 07-3 20
Fax: 02 51/7 80 15 17
E-Mail: ccc@nwdent.de
www.nwd-gruppe.de

ren Familien zur „Summer Sale 2007“ der NWD Gruppe auf dem Firmengelände an der Schuckertstraße 21 erwartet. Etwa 80 führende Hersteller der Dentalindus-

Mit dem my magazin wird's leichter!

Das Patientenmagazin für die Zahnarztpraxis – man könnte auch sagen die „Apotheken Umschau der Zahnmedizin“ – Mit dem my magazin bieten Sie umfangreiche Unterhaltung, Informationen und tragen gleichzeitig zur Kundenbindung bei.

Jeder, der schon einmal eine Apotheke betreten hat, kennt sie – die Apotheken Umschau. Sie bietet Unterhaltung und Information und dient in erster Linie der Kundenbindung. Sie ist etabliert und wird von Tausenden gelesen. Viele suchen die Apotheke nur auf, um sich die aktuelle Ausgabe zu sichern. Bisher gab es kein vergleichbares Kommunikationsmittel für die Zahnmedizin. Das ist ab sofort anders. Seit einiger Zeit gibt es das my magazin. Es informiert, unterhält, bereitet Beratungsgespräche optimal vor und spart somit teure Behandlungszeit. Darüber hinaus ist es ein wichtiges Instrument zur Patientenbindung. Die Resonanz auf die ersten Ausgaben war überwältigend. Schon heute nutzen viele Praxen dieses Tool zur Patientenbindung und sind begeistert. Das my magazin ist zu den folgenden Themen erhältlich: Zähne 50+, Zahnpflege + gesundes Zahnfleisch sowie Zahnimplantate. Die wichtigste Informationsquelle für den Patienten in Deutschland ist im Moment noch der Zahnarzt. Kommt man dem Informationsbedürfnis auf professionelle Weise nach, liegt darin für die Praxen eine große Chance, die es zu nutzen gilt: Patientenbindung. In anderen Ländern, z.B. in den USA, informieren sich Patienten viel mehr über Medien, Werbung oder

Internet und suchen aufgrund dieser Quellen einen Behandler für eine spezielle Therapie aus. Die Bindung an eine Praxis ist hier weitaus schwieriger als bei uns. Der Zahnarzt hat die Möglichkeit, das my magazin in seinem

ausgerichtete Praxis, so sollte jeder Patient nach oder auch vor einem Beratungsgespräch das my magazin zum Thema Zahnimplantate mit nach Hause nehmen können. Liegt der Schwerpunkt der Praxis im Bereich Parodontologie und Prophylaxe, ist das Themenheft Zahnpflege + gesundes Zahnfleisch die geeignete Lektüre. Diese Information unterstützt die Entscheidungsfindung des Patienten, da er zum Beispiel auch seinen Ehepartner mit einbeziehen kann. Darüber hinaus kann er hier, von unabhängiger Seite veröffentlicht, schwarz auf weiß die Vorteile einer entsprechenden Therapie lesen. Die Empfehlung des Behandlers wird so von neutraler Seite bestätigt.

Fazit: Das my magazin bietet dem Behandler die Möglichkeit seine Patienten umfangreich zu informieren, gut zu unterhalten und darüber hinaus die Patientenbindung weiter zu festigen. **KN**

Wartezimmer auszuliegen (bitte darauf achten, dass das Magazin gegen ein neues ausgetauscht wird, sobald es zerlesen wirkt) und so dem Patientenwunsch nach Information und Unterhaltung nachzukommen. Darüber hinaus ist das my magazin auch als kleines „Give-away“ für Patienten gedacht (ähnlich Apotheken Umschau), das dem Patienten auch zu Hause die Möglichkeit gibt, sich mit den relevanten Themen zu befassen.

Je nach Ausrichtung und Schwerpunkt kann individuell das für die Praxis geeignete Patientenmagazin bestellt werden. Handelt es sich zum Beispiel über eine implantologisch



„Rütteln und Fädeln so einfach wie nie“

Unter diesem Motto fand am 9. Mai in Hamburg das Dr. Best-Innovationsforum statt, bei dem neue Produkte und wissenschaftliche Erkenntnisse vorgestellt wurden.

Mit einem informativen Programm, lockerer Atmosphäre und einem attraktivem Ambiente boten die Organisatoren des Dr. Best-Innovationsforums den rund 20 anwesenden Fachjournalisten einen gelungenen Abend. Die vier Referenten stellten nicht nur die Produktneuheiten der GlaxoSmithKline-Gruppe vor, sondern veranschaulichten wissenschaftlich fundiert, in welchem Kontext diese entwickelt worden bzw. wie sie die Mundhygiene optimieren können. Eröffnet wurde der Abend mit einem Referat der Dr. Best-Produktmanagerin, Mana Rezvani. Sie zeigte, welche Zahnbürstentypen im Handel



Mit ihrem Vortrag „Dr. Best Vibration – das erste Produkt einer neuen Zahnbürstengeneration“ weckte Dr. Dinah Murad Interesse an den neuen Produkt-Features.

Murad (GlaxoSmithKline Consumer Healthcare) ans Rednerpult und stellte sowohl einige Eckpfeiler der Zahnputztechnik als auch die drei Produktneuheiten Dr. Best Professional Zahnseidenhalter, Dr. Best Professional Interdental-Starter-Set und die Dreikopfbürste Dr. Best Vibration vor. Als letzter der vier Redner beleuchtete

Dabei putzte der „Schrubber“ ohne jegliches Konzept, „bis der Arm weh tut und ist fertig, wenn er überall mal war“, so Rezvani. Dass diese Putzweise nur wenig zur optimalen Mundreinigung beiträgt, wurde den Anwesenden relativ schnell klar und leitete direkt zum nächsten Vortrag über. Prof. Dr. Stefan Zimmer von der Abteilung Zahnerhaltung und Präventive Zahnheilkunde der Uni Düsseldorf verdeutlichte, dass die Quantität des Zähneputzens in Deutschland durchaus befriedigend sei, aber die Qualität des Zähneputzens verbesserungswürdig sei. Er zeigte weiter, dass trotz umfangreicher Motivationsarbeit und Instruktionszeit durch den (Fach-)Zahnarzt der langfristige Erfolg der Mundhygiene nicht immer durchzusetzen sei. Nach zahlreichen Beispielen resümierte er, dass nicht allein die Motivation und Instruktion verbessert werden müssen, sondern auch die Instrumente optimiert werden sollten. Anschließend trat Dr. Dinah

Dipl.-Psych. Heinz Rehbein zahlreiche Fakten zur Wahrnehmung von Interdental-Produkten, zu den Wünschen der Experten und der Zielgruppe von Anwendern. Etwas später angereist, aber trotzdem rechtzeitig zu einem zusätzlichen – eher praktisch orientierten Vortrag –, übte Dr. Susanne Fath (niedergelassene Zahnärztin) zusammen mit dem Fachpublikum, wie der Zahnseidenhalter und die Interdentalbürstchen angewandt werden. Aufgelockert durch diese praktische Übung klang der Abend mit einer lebhaften Diskussion aus. **KN**



Nicht nur besonders gut für die Reinigung großer Zahnzwischenräume – auch für die besonderen Ansprüche von Bracketträgern geeignet: Interdentalbürstchen mit ergonomischem Kurzgriff.

erhältlich sind, konzentrierte sich aber dann auf die verschiedenen Putztechniken in Deutschland: den „Schrubber“ und „Techniker“-Typen.

KN Adresse

GlaxoSmithKline
Consumer Healthcare GmbH
& Co. KG
Bühlmatten 1
77815 Bühl/Baden
Tel.: 0 72 23/76-0
Fax: 0 72 23/76-40 00
E-Mail:
unternehmen@gsk-consumer.de
www.gsk-consumer.de

KN Adresse

Oemus Media AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-3 08/-3 80
Fax: 03 41/4 84 74-2 90
E-Mail: event@oemus-media.de
www.oemus-media.de

Bezahlung nur per Bankeinzug oder Verrechnungsscheck möglich!

Bitte senden Sie mir folgende Exemplare des my magazins zu:

- „Zähne 50+“
- „Zahnpflege + gesundes Zahnfleisch“
- „Zahnimplantate“

- 10 Stück 30,00 €*
- 20 Stück 50,00 €*

Hiermit ermächtige ich die Oemus Media AG, den Rechnungsbetrag für die bestellten my magazine innerhalb 14 Tagen nach Bestellung zu Lasten meines Kontos

Konto-Nr.: _____ BLZ: _____
Kreditinstitut _____
durch Lastschrift einzuziehen. Wenn mein Konto die erforderliche Deckung nicht aufweist, besteht seitens des kontoführenden Kreditinstitutes keine Verpflichtung zur Einlösung.
Datum, Unterschrift _____
Adresse bitte in Druckbuchstaben ausfüllen:
Praxis _____ Straße, Nr. _____
PLZ, Ort _____ E-Mail _____
*Preis zzgl. Versandkosten (nur solange der Vorrat reicht) KN 5/07

KN Veranstaltungen Juni 2007

| Datum | Ort | Veranstaltung | Info |
|-------------------|---|---|---|
| 01.06.2007 | Berlin | KFO-Abrechnung sattelfest – Einsteigerkurs Referent: Dipl.-Kffr. Ursula Duncker | DENTAURUM Sabine Braun, Tel.: 0 72 31/8 03-4 70 |
| 01.–03.06.2007 | Schlüchtern (A66 zwischen Fulda und Frankfurt am Main) | Funktionsanalyse und Physiotherapie bei craniomandibulären Dysfunktionen – Grundkurs (26 Punkte) | Kieferorthopädische Fachpraxis Dr. Ralf-Günther Meiritz, Tel.: 0 66 61/34 55 |
| 08.–09.06.2007 | Düsseldorf | Therapie mit Aufbissbehelfen Referent: Dr. Stefan Kopp | Karl-Haupt-Institut Fortbildungszentrum Frau Lehnert, Tel.: 02 11/5 26 05 39 |
| 13.06.2007 | Münster | Arbeitskreis Kieferorthopädie Referenten: Dr. Klaus Dör-Neudeck, Dr. Holger Winnenbun | Akademie für Fortbildung der ZÄKWL Christel Frank, Tel.: 02 51/5 07-6 01 |
| 15.06.2007 | Bensheim | Fitness beim Behandeln – ... das neue Aufbau-Programm für ergonomisches Arbeiten an der Behandlungseinheit Trainer: Team Peter Fischer | Sirona Dental Services GmbH & Co. KG Sigrid Daubenthaler-Greger, Tel.: 0 62 51/16-36 66 |
| 15.–16.06.2007 | Wien | Esthetics follows function | OEMUS MEDIA AG Tel.: 03 41/4 84 74-3 80 |
| 16.06.2007 | Leipzig | Minischrauben als temporäre Verankerungselemente in der Kieferorthopädie Referenten: Dr. Dirk Wiechmann, Dr. Dr. Axel Berens | Initiativkreis Umfassende Kieferorthopädie Simone Schurich, Tel.: 0 30/24 63 21 17 |
| 16.06.2007 | Berlin | Symposium – Orofaziales Syndrom Referent: D.D.S. Rainer Schöttel | OEMUS MEDIA AG, Tel.: 03 41/4 84 74-3 80 |
| 23.–24.06.2007 | Schlüchtern (A66 zwischen Fulda und Frankfurt am Main) | Funktionsanalyse und Physiotherapie bei craniomandibulären Dysfunktionen – Aufbaukurs (19 Punkte) | Kieferorthopädische Fachpraxis Dr. Ralf-Günther Meiritz, Tel.: 0 66 61/34 55 |
| 29.–30.06.2007 | Kiel | Konzept der kombinierten kieferorthopädischen und orthognathisch-chirurgischen prothetischen Behandlung Referenten: Prof. Dr. Dr. Konrad Wangerin, Dr. Hans-Jörg Becker, Dr. Christopher-George Heppburn | Heinrich-Hammer-Institut Tel.: 04 31/26 09 26-80 |
| 30.06.–07.07.2007 | Bode/Norwegen | KFO-Fortbildung in Norwegen – Wochenkurs – Nördlich des Polarkreises Referent: Dr. Kjell Alist | FORESTADENT Bernhard Förster GmbH Tel.: 0 72 31/45 90 |

ANZEIGE

Probeabo

1 Ausgabe kostenlos!

cosmetic dentistry

beauty & science

„Schönheit ist Zukunftstrand“ wird nach Ansicht vieler Fachleute in den kommenden Jahren auch die Nachfragefunktion im Dentalmarkt grundsätzlich verändern. Neben der Wiederherstellung oder Verbesserung natürlicher funktionaler Verhältnisse im Mund-, Kiefer- und Gesichtsbereich wird es auch einen Nachfrager zu darüber hinaus in den kosmetischen und optischen Veränderungen oder Veränderungen geben. Ähnlich wie im Bereich der Schönheitschirurgie wird auch die Zahnheilkunde in der Lage sein, dem Bedürfnis nach einem jugendlichen, dem allgemeinen Trends folgendem Aussehen zu entsprechen. Gerade abgesehen davon, dass in der Kombination verschiedener Disziplinen der Zahnheilkunde die volle gesundheitliche Möglichkeiten. Um die verschiedenen Anforderungen und dem damit verbundenen Know-how zu entsprechen, bietet ein neuer, vielfach neuer Spezialisten, die fast die Universal Spezialisten, Zahnärzte, die ihr Wissen qualitativ in mehreren Disziplinen auf einer qualitativ hochwertigen Stufe umsetzen. Mit anderen Worten – Cosmetic Dentistry ist High-End-Zahnmedizin. In Form von Fachbeiträgen, Anwerdarten und Herstellerinformationen wird über neue wissenschaftliche Ergebnisse, fachliche Standards, gesundheitliche Trends und Produktinnovationen informiert. Ergänzen werden die Fachinformationen durch journalistische Beiträge, Arbeitsanleitungen, sowie die Fachredaktion der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin. Inzwischen sind die Informationen der Fachredaktion in die in der Disziplin an der Spitze der Themenfeldern einen vielfach neuen Ansatz dar...

Erstausgabeweise: 4x jährlich
Abopreis: 35,00 €
Einzelheftpreis: 10,00 €

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: +49-3 41/4 84 74-0
Fax: +49-3 41/4 84 74-2 90

Faxsendung an +49-3 41/4 84 74-2 90

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

Name/Vorname _____ E-Mail: _____
Praxis _____ Telefon/Fax: _____
PLZ/Ort _____ Unterschrift: _____

* Preis zzgl. Versandkosten + gesetzl. MwSt.
* Qualifiziert bis 14 Tage nach Erhalt der kostenlosen Ausgabe keine schriftliche Bestellung von mir abholen, möchte ich die cosmetic dentistry im Jahresabonnement zum Preis von 35 EUR/Jahr beziehen. Das Abonnement auf längere Zeit automatisch verlängert, wenn es nicht schriftlich abgelehnt wird. (Probierperiode gilt).
* Bei der Abrechnung: Dem Auftrag kann ich eine Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestätigung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, D-04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtsabgabe Abrechnung gemäß.