

# KN SERVICE

## Endlich eine eigene Praxis – aber mit Konzept für Systemprophylaxe

Ein individuelles Praxiscoaching ebnet den Weg, von Beginn an eine erfolgreiche Praxis zu führen. Für den ersten Eindruck gibt es schließlich nur eine Chance.

Die Berater Babs Eberle und Thomas Malik von DENT-xpress haben inzwischen zahlreiche Erfahrungen mit Praxisübernahmen oder Neugründungen gesammelt und sind vertrauenswürdige Partner für Kieferorthopäden und Zahnärzte geworden. Einen Schwerpunkt ihrer Beratung bildet die Einführung und Umsetzung der Systemprophylaxe in den Behandlungsalltag. Prophylaxe ist schließlich medizinisch sinnvoll und bietet sogar noch einen nicht zu unterschätzenden finanziellen Mehrwert – zumal hier nicht nur die reine Prophylaxebehandlung zu betrachten ist, sondern auch das Zusatzgeschäft durch medizinisch sinnvolle begleitende Präparate.

Beim Prophylaxetraining von DENT-xpress geht es vor allem darum, die Helferinnen fit zu machen im Umgang mit den Geräten, aber auch mit den verschiedenen Präparaten, die bei der Prophylaxebehandlung zum Einsatz kommen können.

Dieser sehr lebhaft und beliebte Workshop ist gespickt mit zahlreichen Tipps und Tricks. Hier geht kein Teilnehmer raus, bis nicht alle Handgriffe perfekt sitzen. „Es geht darum, den Helferinnen mehr Sicherheit, mehr Selbstbe-

wusstsein und optimierte Abläufe mit auf den Weg zu geben“, erklärt Babs Eberle. „Ich gehe manchmal so weit, dass ich die Geräteschränke neu sortiere, damit das Material entsprechend der immer wiederkehrenden und gleichen Behandlungsabläufe in der richtigen Reihenfolge eingeräumt ist.“ Das Training befasst sich darüber hinaus auch noch mit Patientengesprächen, die in Rollenspielen mit den nötigen Argumenten geübt werden.

Ein weiterer großer Bestandteil der Beratungsleistung von DENT-xpress liegt im Bereich Marketing und Verkauf. In einem Marketing-Workshop wird gemeinsam mit dem Kieferorthopäden oder Zahnarzt ein Marketingkonzept für ein stringentes Erscheinungsbild der Praxis nach außen entwickelt. So wird eine Praxisphilosophie mit Leitlinien entwickelt, an denen sich alle Mitarbeiter orientieren können. Dazu zählt auch die Einführung des übergeordneten Themas Corporate Identity. Eine Corporate Identity vereinheitlicht sowohl inhaltlich als auch vi-

suell das Erscheinungsbild einer Praxis. Man definiert im Vorfeld, wie man sich darstellen möchte und was bei Patienten, Mitarbeitern, Mitbe-

• Das ganze Team sendet die gleichen Botschaften.

• Bei allen Patienten kommen die gleichen Botschaften an.



Den Weg für optimale Abläufe in der KFO-Praxis ebnet Beraterin Babs Eberle.



Thomas Malik von DENT-xpress leitet den Verkaufs-Workshop und vermittelt Selbstvertrauen für souveräne Verkaufsgespräche der Helferinnen.

werben und auch bei Lieferanten für ein Bild entstehen soll. Das hat viele Vorteile:

• Das ganze Team kennt die gleichen Botschaften, die nach außen gehen.

Unterstützt wird die Kommunikation durch Praxisfolder, in denen ebenfalls die gleichen Botschaften präsentiert werden. Der Praxisfolder wird beispielsweise oftmals

grafisch angepasst an den Internetauftritt und enthält einen kurzen Auszug der Praxisphilosophie, das gesamte Leistungsspektrum und eine Teamvorstellung.

Im Detail geht es schließlich dann u. a. auch um ein freundliches und unterstützendes Miteinander innerhalb des Teams und um eine serviceorientierte Kommunikation im Umgang mit den Patienten. Im Fokus liegt die Bewusstseinsmachung, dass für den Patienten der Zahnarztbesuch mit dem ersten Kontakt am Telefon bei der Helferin zur Terminvereinbarung beginnt. Der zweite Kontakt ist der Besuch, wobei hier die erste Anlaufstelle wieder die Helferin am Empfang ist. Das bedeutet, dass die Helferinnen das „Aushängeschild“ der Praxis sind. Ihr Umgangston kann darüber entscheiden, ob der Kieferorthopäde überhaupt eine Chance bekommt, seine fachliche Leistung unter Be-

weis zu stellen. muss in vielen Praxen ein Umdenken stattfinden, denn es geht schließlich nicht darum, den Patienten abzuzocken, sondern ihm Möglichkeiten aufzuzeigen, seine Zahnbehandlung zu optimieren.

Das Thema Verkauf beginnt damit, sich ein medizinisch sinnvolles Sortiment an Zusatzleistungen aufzubauen. Da das Feld hier sehr breit gefächert ist, hilft es, sich eine Produktübersicht nach Behandlungsgebieten zu erstellen und die Mitarbeiter auf diesen Produkten zu schulen, damit sie kompetent und selbstbewusst dem Patienten gegenüber treten können.

Weitere Tipps und Tricks erhalten Sie in den zahlreichen Seminaren. Schauen Sie unter [www.dent-xpress.de](http://www.dent-xpress.de), wann wir wieder bei Ihnen in der Nähe sind. Gerne kommen wir auch zu Ihnen persönlich in die Praxis und entwickeln mit Ihnen ein individuelles Praxisübernahme-konzept. ☒

### KN Adresse

DENT-xpress GmbH  
Lise-Meitner-Str. 3  
85716 Unterschleißheim  
Tel.: 0 89/55 26 39-0  
E-Mail: [info@dent-xpress.de](mailto:info@dent-xpress.de)

## Mit Kompetenz und Sympathie zum Shootingstar

Die Firma Dürr Dental gibt jetzt den innovativsten Praxis-Teammitgliedern die Möglichkeit, an einem professionellen Casting teilzunehmen. Wer Hygiene-Themen besonders charmant und witzig vermitteln kann, hat gute Chancen, auch Teil der anschließenden Anzeigenkampagne 2008 zu werden.

Seit vielen Jahrzehnten steht Dürr Dental in (Fach-)Zahnarztpraxen auf der ganzen Welt für zuverlässige und sichere Hygiene. Jetzt rückt das Unternehmen mit einer ungewöhnlichen Aktion diejenigen Personen ins Licht, die tagtäglich in der Praxis für einen effektiven Infektionsschutz sorgen. Dazu sucht Dürr Dental besonders kompetente und ausdrucksstarke Teammitglieder. Die Besten unter ihnen werden bei einem Casting für die neue Anzeigenkampagne 2008 ermittelt, das in den nächsten Wochen anläuft. Allen Teilnehmern und natürlich auch den Gewinnern winken zahlreiche attraktive Preise.

Konsequente Praxishygiene ist nicht zwangsläufig ein steriles Thema. Es kann sogar sehr spannend sein. Nur neben den unerbittlichen Regeln und Vorschriften im Alltag führen die zahllosen interessanten Aspekte der Praxishygiene manchmal ein Schattendasein. So regeln zum Beispiel die RKI-Richtlinien alles bis ins kleinste Detail. Aber das kann im Alltag auch zu Unsicherheiten führen bzw. man verlässt sich gerne auf seine altbekannte Routine. Dürr Dental zeich-

net jetzt die besonderen Fähigkeiten der Praxis-Teammitglieder beim Infektionsschutz aus. Dafür werden



Assistentinnen oder auch Kieferorthopädinnen und Zahnärztinnen gesucht, denen Hygiene ein Anliegen ist und denen es Freude bereitet, dies auch an andere Menschen weiterzugeben – Profis und Talente, die das Thema einfach pfiffig vermitteln. Gefragt sind Kreativität, Einfallsreichtum, Witz und Charme.

Da heißt es: jetzt die Bewerbung losschicken! Am schnellsten geht es natürlich online: Einfach ein Foto von sich auf [ting.de hochladen. Das ist kinderleicht, dazu ist mindestens eine von drei Casting-Aufgaben zu erfüllen.](http://www.hygiene-cas-</a></p>
</div>
<div data-bbox=)

Freitag: Abendprogramm vom Feinsten, Samstag: professionelles Casting mit anschließender Party und Ausklang am Sonntag. Das heißt Styling, Dancing und Wellness pur – und vielleicht der Einstieg als Model in die kommende Hygiene-Anzeigen-Kampagne von Dürr Dental.

Dazu gehören außer den Hauptgewinnen unter anderem Fortbildungsveranstaltungen wie der DEC Dentalhygiene-Einsteiger-Congress, Abonnements für Zeitschriften wie das Dentalhygiene Journal und ein toller Praxisausflug gesponsert von Dürr Dental.

Interessenten melden sich jetzt direkt unter [www.hygiene-casting.de](http://www.hygiene-casting.de) an oder senden eine E-Mail oder Fax unter dem Stichwort „Dürr Hygiene-Casting“ und bekommen dann ihre persönlichen Teilnahmeunterlagen zugesandt. ☒

Interessenten melden sich jetzt direkt unter [www.hygiene-casting.de](http://www.hygiene-casting.de) an oder senden eine E-Mail oder Fax unter dem Stichwort „Dürr Hygiene-Casting“ und bekommen dann ihre persönlichen Teilnahmeunterlagen zugesandt. ☒

Interessenten melden sich jetzt direkt unter [www.hygiene-casting.de](http://www.hygiene-casting.de) an oder senden eine E-Mail oder Fax unter dem Stichwort „Dürr Hygiene-Casting“ und bekommen dann ihre persönlichen Teilnahmeunterlagen zugesandt. ☒

Interessenten melden sich jetzt direkt unter [www.hygiene-casting.de](http://www.hygiene-casting.de) an oder senden eine E-Mail oder Fax unter dem Stichwort „Dürr Hygiene-Casting“ und bekommen dann ihre persönlichen Teilnahmeunterlagen zugesandt. ☒

### KN Adresse

Dürr Dental GmbH & Co. KG  
Dürr Hygiene-Casting  
Höppfigheimer Str. 17  
74321 Bietigheim-Bissingen  
Fax: 0 71 42/7 05-2 60  
E-Mail: [hygiene-casting@duerr.de](mailto:hygiene-casting@duerr.de)

## Kostenfreie Rechtsberatung

Kieferorthopäden, die das Modulare Factoring der EOS Health AG nutzen, profitieren von kostenloser Rechtsberatung: Ein Anruf genügt, um juristische Fragen schnell und kompetent zu klären.

Unter einer gebührenfreien Rufnummer erreichen (Fach-) Zahnärzte die auf das Medizinrecht spezialisierten Rechtsanwälte der kwm kanlei für wirtschaft und medizin, vertreten unter anderem durch Herrn Dr. Karl-Heinz Schnieder. Die Kosten für die Rechtsberatungs-Hotline trägt die EOS Health AG.

„Gerade etwa wenn eine Wirtschaftlichkeitsprüfung ansteht oder bei Kooperationsfragen, sehen wir bei unseren Kunden einen hohen Bedarf an Rechtsberatung, den wir dank der Zusammenarbeit mit der kwm befriedigen können“, erklärt Jens Törper, Vorstand EOS Health AG, die Idee hinter der Kooperation. Doch nicht nur bei Fragen rund um das Zahnarztrecht, sondern auch bei eher allgemeinen Themen wie Honorarabrechnung, Miet- oder Arbeitsrecht helfen die Experten der kwm weiter. Um sicherzustellen, dass die Hotline nur von EOS Health AG-Kunden genutzt wird, führt die kwm zu Beginn jeden Gesprächs eine Legitimationsprüfung anhand der EOS Health AG-Kundennummer durch. Die Leistung der

Rechtsberatungs-Hotline beschränkt sich auf die sogenannte Erstberatung im



Die Vorstandsmitglieder der EOS Health AG Jens Törper (l.) und Uwe Schäfer (r.) bieten ihren Kunden kostenlose Rechtsberatung von Dr. Karl-Heinz Schnieder, Rechtsanwalt kwm.

Sinne des RVG (Rechtsanwaltsvergütungsgesetz). Sollte sich nach dem Telefonat eine Mandatsbetreuung anschließen, trägt der Zahnarzt diese Kosten selbst. ☒

### KN Adresse

EOS  
Health Honorarmanagement AG  
Steindamm 80  
20099 Hamburg  
Tel.: 0 40/28 50-60 08  
Fax: 0 40/28 50-60 20  
E-Mail: [info@eos-health.ag](mailto:info@eos-health.ag)  
[www.eos-health.ag](http://www.eos-health.ag)

# 48. Bayerischer Zahnärztetag in München

Was ist State of the art? Fachübergreifenden Antworten für Zahnarzt und Kieferorthopäden widmet sich der Bayerische Zahnärztetag vom 25. bis 27. Oktober unter dem Motto „State of the art – bewährte und innovative Zahnmedizin“.

Als Kooperationspartner für das wissenschaftliche Programm wurde in diesem Jahr

nehmer soll das Wissen sofort in der Praxis einsetzen können“, so Christian Berger, Vi-

zweite Teil beschäftigt sich mit Mundhygiene, Endodontie, Füllungsmaterialien und Implantatsystemen.

### Festvortrag und DZUT

Der Festakt zur Eröffnung des Bayerischen Zahnärztetages findet am 25. Oktober im Ballsaal des ArabellaSheraton Grand Hotels statt. Nach Grußworten aus Politik und Standespolitik hält Prof. Dr. Dr. Franz Josef Radermacher den Festvortrag zum Thema „Perspektiven des Gesundheitswesens in Zeiten der Globalisierung“. Alle Zahnärzte und am Thema Interessierte sind sehr herzlich dazu eingeladen. Ein weiteres Highlight für Kongressteilnehmer am 26. Oktober ist der Deutsche Zahnärzte-Unternehmertag, der zum dritten Mal in Folge im Rahmen des Bayerischen Zahnärztetages stattfindet. Referenten sind Werner Kieser, Zürich, der zum Thema „Der Mensch wächst am Widerstand“ spricht. Den Kontrapart übernimmt der Lebensmittelchemiker und Ernährungsspezialist Udo Pollmer, Gemmingen, mit seinem Vortrag: „Kann denn Essen Sünde sein?“ Der Deutsche Zahnärzte-Unternehmertag soll Zahnärzte und Praxisteams zum Nachdenken anregen, das Generalthema ist in diesem Jahr „Wa(h)re Gesundheit – Anspruch und Wirklichkeit“.

### Jetzt anmelden

Alle Veranstaltungen finden vom 25. bis 27. Oktober im ArabellaSheraton Grand Hotel statt. Dies gilt auch für die begleitende Dentalschau. Das Programm finden Sie auf Seite 14 oder unter [www.blzk.de](http://www.blzk.de). Dort steht auch ein Anmeldeformular zum Ausdruck bereit. **KN**

### KN Adresse

Oemus Media AG  
Holbeinstrasse 29  
04229 Leipzig  
Tel.: 03 41/4 84 74-3 08  
Fax: 03 41/4 84 74-2 90  
E-Mail: [event@oemus-media.de](mailto:event@oemus-media.de)  
[www.oemus.com](http://www.oemus.com)



Bis auf den letzten Platz waren die Vorträge bereits zum 47. Bayerischen Zahnärztetag gefüllt. (Quelle: BLZK)

die Arbeitsgemeinschaft für Keramik in der Zahnheilkunde gewonnen, das Programm weist aber weit über den Werkstoff Keramik hinaus. Organisationspartner für Kongress und Ausstellung ist auch in diesem Jahr wieder die Oemus Media AG, Leipzig.

zepräsident der Bayerischen Landeszahnärztekammer und Leiter des Bayerischen Zahnärztetages.

### Pre-Congress – Teamprogramm

Der vorgeschaltete Pre-Congress für das gesamte Praxisteam stellt neben dem BLZK-Qualitätsmanagementsys-

### Interessanter Themenquerschnitt

Der 48. Bayerische Zahnärztetag bietet wie in jedem Jahr den „Generalisten“ ein Querschnittsthema zu ausgewählten Gebieten der Zahnheilkunde und dem „Spezialisten“ neue Aspekte. Durch die Themenwahl wurde ein weiterer praxisnaher Schwerpunkt neben die Zahnärztetage der Vorjahre mit den Themen Funktions-therapie (2006), Kinderzahnheilkunde (2005) und Endodontie (2004) gesetzt. Die Richtschnur für die Programmauswahl ist deshalb – gewohnt und bewährt – der direkte Praxisbezug. Diesmal wird aus dem Blickwinkel der Therapieauswahl und mit Blick auf den bewährten und doch neuen Werkstoff Keramik ein breites Spektrum der Zahnheilkunde beleuchtet. „Der Bayerische Zahnärztetag möchte den aktuellen Wissensstand und die künftigen Perspektiven in unserem Fach aufzeigen. Dies auf hohem Niveau. Wir legen aber Wert darauf, dass diese Fortbildung eine Veranstaltung für den Generalisten bleibt. Jeder Teil-

tem auch ein „Innovatives Praxismanagement“ vor. Matthias Hoffmann, Berlin, gibt dabei Tipps, wie sich Praxen vor dem Hintergrund zunehmenden Wettbewerbs erfolgreich behaupten und zukunftsicher positionieren können. Parallel dazu laufen Firmenworkshops. Ebenfalls zweitägig ist der Kongress für Zahnärztliches Personal. Er beginnt mit Workshops rund um die Parodontologie. Der



# Älteste Behandlungseinheit gefunden

Die Firma ULTRADENT und die dental bauer-gruppe hatten die Suche nach der ältesten, noch genutzten ULTRADENT-Einheit als Gewinnspiel ausgeschrieben.

Das Mitmachen sollte sich für den Gewinner auch wirklich lohnen und so winkte eine neue Kompakteinheit aus dem Hause ULTRADENT als Hauptgewinn.

Thomas Vetter, Geschäftsführer der Firma Ad. & Hch. Wagner GmbH & Co. KG, ein

brachten die Nachricht des Gewinns. Der Vertriebsleiter von ULTRADENT, Martin Slavik, ist natürlich besonders darüber glücklich, dass seine Kunden schon so lange mit ihrer ULTRADENT-Einheit zufrieden waren. Mit dieser Aktion wurde einmal mehr die Zuverlässigkeit der hochwertigen Kompakteinheiten der bayerischen Dental-Manufaktur durch die tägliche Praxis bewiesen. **KN**



Die glücklichen Gewinner der neuen Behandlungseinheit Frau Dr. Knupfer und Herr Dr. Knupfer aus Laichingen (Bildmitte), Thomas Vetter (l.), Geschäftsführer der Firma Ad. & Hch. Wagner GmbH & Co. KG, und Martin Slavik (r.), Vertriebsleiter von ULTRADENT.

Das ließen sich die Zahnärztinnen und Zahnärzte nicht entgehen und haben die Typenschilder ihrer Einheiten nach dem Herstelldatum untersucht. Die glücklichen Gewinner, Frau Dr. Knupfer und Herr Dr. Knupfer aus Laichingen, waren begeistert. Durch die guten Erfahrungen mit der alten Behandlungseinheit freuten sie sich umso mehr über den neuen Arbeitsplatz.

Mitglied der dental bauer-gruppe, dem größten in Familienbesitz befindlichen Dentalfachhandel, über-

### 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  
[www.ultradent.de](http://www.ultradent.de)

### KN Kleinanzeigen

**KN**

Hier könnte Ihre Werbung stehen!

Nähere Informationen unter:  
Tel.: 0341/4 84 74 22

Chance zur Selbstständigkeit **Ganz- oder halbtags**

**Sie sind:**  
Kieferorthopäde(in) mit eigener Zulassung | teamfähig | kompetent | interessiert | offen für ganzheitliche Ideen

**Wir bieten:**  
Gutgehende KFO-Praxis im Raum Baden-Baden | Eingespieltes junges Team | freie Zeiteinteilung | Praxismanager | gutes Labor | **Keine finanzielle Investition erforderlich** | Honorar-/Gewinnbeteiligung

Infos unter: Tel.: 0 72 21/98 03-0 • Fax: 0160/97 38 07 47

### KN Veranstaltungen Oktober 2007

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
04.10.2007	Berlin	Manuelle Strukturanalyse II Referent: Prof. Dr. Axel Bumann	VIZ – Veranstaltungsmanagement im Zentrum Tel.: 0 30/27 99 09 30
06.10.2007	Berlin	Die Twin Block Technik Referenten: Dr. med. dent. Marc Geserick, Dieter Petermann	FORESTADENT Tel.: 0 72 31/4 59-1 81
12.10.2007	Ispringen	Indirekt gehts leichter! Kurs zur indirekten Bracketadhäsiv-Klebertechnik mit praktischen Übungen Referent: Dr. med. dent. Frank Nicolas Weber	DENTAURUM Centrum Dentale Communication (CDC) Tel.: 0 72 31/8 03-4 70
18.–19.10.2007	Hannover	Einordnung von verlagerten Zähnen mit feststehenden Apparaturen Referent: Prof. Dr. A. Wichelhaus	FORESTADENT Tel.: 0 72 31/4 59-1 81
19.10.2007	Köln-Pühlheim	Die modernen Techniken der Bisskorrektur: Sabbagh Universal Spring (SUS <sup>®</sup> ), Herbst <sup>®</sup> , Jasper Jumper <sup>®</sup> & Co. Referent: Dr. DDS. Aladin Sabbagh	DENTAURUM Centrum Dentale Communication (CDC) Tel.: 0 72 31/8 03-4 70
26.10.2007	Gießen	Falschabrechnung, Gutachterkonflikte und forensische Kieferorthopädie Referent: Prof. Dr. Dr. Robert A.W. Fuhrmann	Poliklinik für Kieferorthopädie der Justus-Liebig-Universität Gießen Tel.: 06 41/99-4 61 21
26.10.2007	Hamburg	Kieferorthopädische Frühbehandlung und frühe Behandlung in der präventionsorientierten Zahnheilkunde Referent: Prof. Dr. Bärbel Kahl-Nieke	Initiativkreis Umfassende Kieferorthopädie e.V. (IUK) Tel.: 0 30/24 63 21 17
27.10.2007	München	Das Duo mit Erfolg für die Zukunft – Kieferorthopädie und Prophylaxe	DENT-x-press Tel.: 0 89/55 26 39-0

ANZEIGE

**Probeabo**  
1 Ausgabe kostenlos!

„Schönheit als Zukunftstrend“ wird nach Ansicht vieler Fachleute in den kommenden Jahren auch die Nachfragesituation im Dentalmarkt grundsätzlich verändern. Neben der Wiederherstellung oder Verbesserung natürlicher funktionaler Verhältnisse im Mund-, Kiefer- und Gesichtsbereich wird es zunehmend Nachfragen zu darüber hinausgehenden kosmetischen und optischen Verbesserungen oder Veränderungen geben. Ähnlich wie im traditionellen Bereich der Schönheitschirurgie wird auch die Zahnheilkunde in der Lage sein, dem Bedürfnis nach einem jugendlichen, den allgemeinen Trends folgenden Aussehen zu entsprechen. Gleichzeitig eröffnen sich in der Kombination verschiedener Disziplinen der Zahnheilkunde völlig neue Möglichkeiten. Um diesen hohen Anforderungen und dem damit verbundenen Know-how zu entsprechen, bedarf es einer völlig neuen Gruppe von Spezialisten, die der „Universal Spezialisten“, Zahnärzte, die ihr erstklassiges Spezialwissen in mehreren Disziplinen auf einer qualitativ völlig neuen Stufe umsetzen. Mit anderen Worten – Cosmetic Dentistry ist High-End-Zahnmedizin.

In Form von Fachbeiträgen, Anwenderberichten und Herstellerinformationen wird über neueste wissenschaftliche Ergebnisse, fachliche Standards, gesellschaftliche Trends und Produktinnovationen informiert werden. Ergänzt werden die Fachinformationen durch juristische Hinweise und Verbandsinformationen aus den Reihen der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin. Insbesondere die Einordnung der Fachinformationen in die interdisziplinären Aspekte der Thematik stellen einen völlig neuen Ansatz dar.

**cosmetic dentistry** \_ beauty & science

**cosmetic dentistry**

Erscheinungsweise: 4 x jährlich  
Abopreis: 35,00 €  
Einzelheftpreis: 10,00 €  
\* Preise zzgl. Versandkosten + gesetzl. MwSt.

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

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

Name, Vorname: \_\_\_\_\_ E-Mail: \_\_\_\_\_  
Straße: \_\_\_\_\_ Telefon/Fax: \_\_\_\_\_  
PLZ/Ort: \_\_\_\_\_ Unterschrift **X** \_\_\_\_\_

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstr. 29, D-04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Abmeldung genügt.

Unterschrift **X**

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

KN 9/07