

KN SERVICE

Bereits über 600 Teilnehmer stellen sich zur Wahl

Dürr Dental begeistert auf den Fachdentals mit dem professionellen Hygiene-Casting und dem Motto „Mit Kompetenz und Sympathie überzeugen“. Die erste Zwischenbilanz zeigt, wie hoch das Interesse ist.

Warum ist Hygiene für Sie ein interessantes Thema? Was ist Ihr persönlicher Praxis-Hygiene-Tipp? Schmieden Sie

Infektionsschutz zu zeigen. Diese Aktion von Dürr Dental läuft nun seit einigen Wochen und der Ansturm ist riesig.

reim: „Pilze, Stäbchen, Kokken hau'n wir aus den Socken“ kommt von Denise Vetter aus Freystadt.

mens angezogen und entschlossen sich spontan zum Mitmachen: Ein Fotoshooting durch eine eingespielte

tal nicht einfach ein attraktives Berufsmodell für die Kampagne 2008? Weil Dürr Dental mehr sucht, nämlich Sympathie und Kompetenz, und genau diese Werte Hygieneassistentinnen mitbringen. Das zeigt sich auch an den persönlichen Praxis-Hygiene-Tipps der Kandidatinnen. Als

worten, das eigene Porträt hochladen, fertig!

Die ansprechende Gestaltung des Themas Praxishygiene wird dabei selbstverständlich mit einem Lächeln unterstützt; auf die Verbindung zwischen Kompetenz und Sympathie legt die hochkarätig besetzte und unabhängige Jury jedoch besonderen Wert. Mit dabei sind der Starfotograf Mike Nanz, die bekannte Stylistin Sabine Heck, Dr. Veronika Hanak, 2. Vorsitzende des Dentista-Clubs, Susann Luthardt, Redaktionsleiterin bei der Oemus Media AG, sowie die Hygiene-Spezialisten Dr. Dieter Buhtz und Dr. Richard Hilger.

Wer die Fachdental-Messen verpasst haben sollte, kann ganz unkompliziert den Postweg oder die Internetseite www.hygiene-casting.de für seine Bewerbung nutzen. Einsendeschluss für

Bewerbungen per Post und im Internet ist der 31.12.2007. ☒



Jede Bewerberin kann ihr Porträtbild mit nach Hause nehmen.



Dank der Casting-Aktion ist der Ansturm auf den Messestand von Dürr Dental einfach riesig.



Mit ihrem Spruch „Pilze, Stäbchen, Kokken hau'n wir aus den Socken“ liegt Denise Vetter aus Freystadt ganz weit vorn.

auch Reime gegen Keime? – Mit Antworten auf diese Fragen, mit Kompetenz und Sympathie können Assistentinnen oder auch Zahnärztinnen beim Dürr Hygiene-Casting überzeugen. Als Kandidatinnen haben sie die Aufgabe, mit einem sympathischen Porträtfoto und mit kreativen Einfällen ihre besonderen Fähigkeiten beim

sig. Allein auf den ersten fünf Dentalfachmessen ließen sich am Stand des Unternehmens über 600 Besucherinnen „casten“. Darüber hinaus laufen täglich neue Bewerbungen über die Internetseite www.hygiene-casting.de ein. Auf dieser Website können sich alle Besucher auch direkt per Online-Voting beteiligen. Der bisherige Spitzen-

Praxishygiene ist nicht zwangsläufig ein steriles Thema. Mit dem Dürr Hygiene-Casting wird es sogar zu einem Highlight. Schon viele Besucherinnen kamen extra deswegen auf eine der regionalen Dentalfachmessen und ließen sich dort bei Dürr Dental casten. Andere fühlten sich vom besonderen Flair am Stand des Unterneh-

Crew, ein einzigartiges Messeeffeling – diese Gelegenheit muss man einfach wahrnehmen! Insgesamt 562 Assistentinnen und 73 Zahnärztinnen von 18 bis 67 Jahre haben es schon getan. Und unter allen Teilnehmerinnen werden wertvolle Preise für die gesamte Praxis verlost; Mitmachen lohnt sich! Warum engagiert Dürr Den-

eingängige Merksätze, flotte Sprüche oder auch in Reimform sind sie auf www.hygiene-casting.de nachzulesen. Die Besucher dieser Website holen sich dort wertvolle Anregungen oder künden per Online-Abstimmung den besten Tipp zum Monatssieger. Wer besonders aktiv dabei sein möchte, bewirbt sich direkt online: Fragen beant-

KN Adresse

Dürr Dental GmbH & Co. KG
Dürr Hygiene-Casting
Höppfigheimer Str. 17
74321 Bietigheim-Bissingen
Fax: 0 71 42/70 5-2 60
E-Mail: hygiene-casting@duerr.de

Unvergessliches Abenteuer auf hoher See

20 Zahnmediziner lieferten sich Segelrennen beim LinuDent Speedsailing.

Aufpeitschende Gischt im Gesicht, die Hände fest an den Tauen und den Blick nach vorn auf den in der Sonne glitzernen Horizont gerichtet – so erlebten die 20 Gewinner eines LinuDent-Gewinnspiels einen unvergesslichen Tag auf hoher See. Beim LinuDent Speedsailing 2007 vor Rostock traten die Zahnmediziner am 25. August in zwei Gruppen gegeneinander an und erfuhren, was es heißt, ad hoc ein funktionierendes Team zu bilden und gemeinsam den Naturgewalten zu trotzen. „In heutiger Zeit gibt es doch immer weniger Möglichkeiten, noch kleine Abenteuer zu erleben, aber das LinuDent Speedsailing war gleich voll davon“, freut sich Zahnarzt Thomas Bock aus Freiburg im Nachhinein.

chend geprobt, die Aufgaben am Bord verteilt waren und ein Beiboot die Start- und Zielbo-

für eine gut funktionierende Mannschaft, sondern auch im beruflichen Alltag“, sagt Flo-



Das Team der „Glashäger“ gewann das spannende Rennen.

jen ausgesetzt hatte, hieß es bei idealen Wetterbedingungen „Start frei“. Dank eines perfekten Starts und ein paar geschickter Manöver gewann schließlich das Team der „Glashäger“. Bei den einzelnen Manövern musste jeder selbst Hand anlegen: „Die zwischenzeitliche Aufruhr im Magen war dadurch schnell vergessen“, erinnert sich schmunzelnd Zahnarzt Matthias Becker aus Berlin. Am Abend stärkte man sich beim gemeinsamen Barbecue in der Speedlounge im Rostocker Hafen von den Anstrengungen des Tages. Bei leckeren Grillspezialitäten ließ man den Tag nochmal Revue passieren und fachsimpelte bis in den späten Abend. „Letztendlich waren sich alle einig: Nicht nur beim Segeln ist der Teamgeist entscheidend

rian Aigner, Marketing-Manager bei PHARMATECHNIK. „Auch wenn jedes Team gewinnen wollte – das sportliche Erleben und der Spaß standen an erster Stelle. Die Crew nahm jeden Einzelnen ernst und war auch gegenüber unerfahrenen Seeleuten nie überheblich.“ So hoffen alle Teilnehmer schon jetzt auf eine baldige Wiederholung des Gewinnspiels. ☒

Buchstäblich rein ins kalte Wasser

Nach Ankunft der Teilnehmer im Hafen von Rostock und einer kurzen Einweisung durch die Crew der Firma Speedsailing ging es gleich entsprechend mit Segelkluft ausgestattet auf die beiden Hochsee-Rennyachten „Glashäger“ (unter anderem Gewinnerin des Volvo Ocean Race 2001) und „T-Systems“ (zum Beispiel Sieg beim Volvo Baltic Race 2004). Nach einer Stunde lockerer Einübungszeit auf der Warne war die offene Ostsee erreicht. Nachdem verschiedene Manöver ausrei-

Experten für umfassende Zahngesundheit

Patienten und (Fach-)Zahnärzte profitieren doppelt von zwei Internetportalen.

Angesichts der ausstehenden Anpassung der Gebührensätze an die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung steht jeder Kieferorthopäde vor der Herausforderung, sein Leistungsspektrum und das Profil seiner Praxis wirksam bei Patienten und potenziellen Kunden zu präsentieren. Fakt ist: Ärzte sind Dienstleister – und Dienstleistung braucht Marketing. Längst hat sich die Erkenntnis durchgesetzt, dass unternehmerisches Denken keineswegs im Widerspruch zur Ethik der heilenden Berufe steht. Hier setzt die Kommunikationsagentur my communications GmbH an. Immer mehr Zahnärzte sind darauf angewiesen, ihr Leistungsspektrum massiv auszuweiten und zu präsentieren. Um die Wirtschaftlichkeit einer Praxis zu sichern, werden sich die Zahnärzte und Kieferorthopäden in Zukunft mit Marketingmaßnahmen beschäftigen müssen. Die Kommunikationsagentur my communications GmbH, ein spezialisierter Komplettanbieter von integrierten Kommunikationslösungen im internationalen Gesundheitsmarkt, präsentiert zwei neue Internetportale.

gelingen, erstmals alle Bereiche der Zahnmedizin umfassend, patientengerecht und vi-

sondere sind die innovativen und modernen Marketinglösungen für (Fach-)Zahnärzte,



suell ansprechend abzudecken. Auf dem Portal findet der Patient eine Arztsuche mit Experten aus neun Fachrichtungen. Das Besondere ist eine Online-Sprechstunde. In dieser können Patienten Fragen stellen, die anschließend beantwortet werden. Das Portal wird kontinuierlich medial durch eine umfangreiche PR und Öffentlichkeitsarbeit in den Bereichen Internet, Radio und Print betreut.

Kliniken und Labore, die das Fachportal zu bieten hat. Durch eine kostenlose Registrierung kann jedes angemeldete Mitglied sich nicht nur innerhalb der Fachrichtungen informieren, sondern erhält gratis einen Newsletter über exklusive und aktuelle Therapieansätze, Produktneuheiten und Informationen über erfolgreiches Praxismarketing. ☒

KN Adresse

PHARMATECHNIK GmbH & Co. KG
Geschäftsbereich Zahnmedizin
Münchener Straße 15
82319 Starnberg
Tel.: 0 81 51/44 42-2 00
Fax: 0 81 51/44 42-72 00
E-Mail:
zahnarzt@pharmatechnik.de
www.digitale-praxis.com

Das Gesundheitsportal für Patienten

Auf www.meinezaehne.com findet der Patient alle Informationen aus dem Bereich der Zahngesundheit. Damit ist es

Das Informationsportal für Zahnmediziner

Auf www.meinezaehne-fachportal.com findet der Kieferorthopäde, Zahntechniker, der Entscheider aus der Dentalbranche und Zahnmedizinstudenten aktuelle Informationen aus der Zahnmedizin und Dentalbranche. Das Be-

KN Adresse

mycommunications GmbH
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel: 03 41/4 84 74-3 04
Fax: 03 41/4 84 74-2 90
E-Mail: info@mycommunications.de
www.meinezaehne-fachportal.com
www.meinezaehne.com

Patienten wünschen integrierte KFO-Prophylaxe

KFO-Prophylaxe ist für die Patienten ein logischer neuer Schwerpunkt im Leistungsspektrum der hochmodernen und innovativen kieferorthopädischen Praxis und wird daher auch akzeptiert und vielfach genutzt.

Kieferorthopädin Martina Wittdorf-Roloff aus Schwerin war unzufrieden mit dem Mundhygienezustand vieler ihrer jungen Patienten. Regelmäßiges Ermahnen in den Kontrollsitzen wurde zur Routine – bis sie sich für eine grundlegende Veränderung entschied. Ihr wurde klar, dass ihre Patienten ein stärkeres Verantwortungsbewusstsein für die eigene Mundhygiene entwickeln sollten, es aber alleine nicht umsetzen können. Ein Konzept musste her, das dieses Thema im Praxisalltag integriert und für den Patienten erlebbar macht. Weg von der negativen gehobenen Zeigefinger-Methode, hin zu einem positiven selbstverständlichen Umgang mit der Zahnpflege.

Frau Wittdorf-Roloff besuchte daher ein Gruppenseminar zum Thema KFO-Prophylaxe und kam begeistert mit viel Elan und frischen Ideen in ihre Praxis zurück. Doch es erging ihr ähnlich wie ihren Patienten: Viel Theorie, viele Erkenntnisse und absolute Einsichtigkeit ..., aber es scheiterte an der Umsetzung. Eine ehemalige Mitarbeiterin empfahl ihr, sich an die Referentin Barbara Eberle von DENT-x-press zu wenden, die bekannt ist für ihre tatkräftige und professionelle Unterstützung vor Ort in den jeweiligen Praxen.

Coaching

Barbara Eberle und Thomas Malik, die Geschäftsführer der DENT-x-press GmbH, übernahmen das Coaching bei Frau Wittdorf-Roloff und

ihrem Team. Beeindruckend war, dass die beiden ganz individuell auf die Wünsche der Kieferorthopädin eingegangen sind und selbst Bestandteile aus dem ersten Gruppenseminar problemlos haben mit einfließen lassen. Die Referenten haben Frau Wittdorf-



KFO-Prophylaxe bei einem Multiband-Patienten.

Roloff bei der Realisierung ihrer Ideen unterstützt, eigene Konzepte mit eingebracht und als großes Ganzes verknüpft und sind erst wieder gegangen, als die Wittdorfsche KFO-Prophylaxe im Alltag integriert war.

Umsetzung

„Früher haben wir bei einzelnen Patienten spontan bei Bedarf mal eben eine schnell-

ge Zahnreinigung durchgeführt“, erinnert sich Frau Wittdorf-Roloff. „Heute haben wir ein System.“ Es gibt einen separaten Behandlungsraum und eine eigens eingestellte Prophylaxefachkraft, die sehr gut ausgelastet ist. Jeder Patient erhält im ersten



Kieferorthopädin Wittdorf-Roloff im Beratungsgespräch mit ihrer Begrüßungsmappe.

Gespräch zu Beginn der Multibandtherapie eine persönliche Mappe, in der der Behandlungsverlauf skizziert wird. Bereits hier wird der Patient mit dem Thema Prophylaxe vertraut gemacht und auf die Notwendigkeit hingewiesen. Da es sich um einen völlig logischen Schritt handelt, dass die Zähne mit Brackets eine aufwendigere Zahnreinigung benötigen, sind die

meisten Patienten sogar froh darüber, dass es eine professionelle Unterstützung neben der häuslichen Mundhygiene gibt. Im Umkehrschluss: So tragen sie nicht alleine die Verantwortung, sondern erhalten sogar noch wertvolle Hilfe.

Zusätzlich wird in die Begrüßungsmappe der Behandlungsvertrag mit beigelegt, in dem die Kosten aufgeführt werden. So hat der Patient die Möglichkeit, sich zu Hause in aller Ruhe gemeinsam mit den Eltern mit dem Thema zu befassen. Was die Zahlungsmöglichkeiten anbelangt, so empfiehlt Thomas Malik Komfortpakete anzubieten und von Teilzahlungsverträgen zu sprechen statt von dem negativ geprägten Ausdruck Ratenkauf. Auch zeigt sich, dass Patienten weniger kritisch sind, wenn sie zunächst nur einzelne Beträge zu zahlen haben und nicht gleich die gesamte Summe.

KFO-Prophylaxe

PZR ist das eine – integrierte Individualprophylaxe ist das andere. Das Prophylaxekonzept von DENT-x-press ist hier in der Wittdorfschen Praxis zu einem fest verankerten wiederkehrenden Bestandteil während der gesamten Multibandphase geworden. Jeder Patient benötigt und erhält eine begleitende Prophylaxebehandlung, nur die Recall-Intervalle können von Patient zu Patient entsprechend des individuellen Mundhygiene-Status variieren. Folgende Maßnahmen gehören nun zum Standardprozess:

1. Speicheltest durchführen, um die Bakterienbesiedelung einzustufen. Das Ergebnis entscheidet über den Abstand der Recall-Intervalle.
2. Plaque- und Gingiva-Index erheben, um den Zahnfleisch-Entzündungswert des Patienten zu erhalten.
3. Angefärbtes Plaque-Ergebnis für eine erneute Putzanleitung mit dem Patienten nutzen. Hier werden jeweils die persönlichen Putzutensilien



des Patienten verwendet, also z. B. die eigene Zahnbürste, Zahnseide, Interdentalbürstchen. Diese Live-Putzedemo sollte wie zu Hause im Stehen vor dem Spiegel stattfinden.

4. Bögen herausnehmen.
5. Zahnstein per Ultraschall und Scaling entfernen.
6. Verfärbungen, Beläge und Biofilm per Pulver-Wasserstrahl beseitigen.
7. Polieren der Aufrauungen mit Bürstchen um die Brackets, Grübchen und Einziehungen. Für die Politur wird idealerweise ein Gummikelch mit Multipaste verwendet.
8. Die Bakterien werden mit einem CHX-Lack vorübergehend reduziert (Biofilmmangement).
9. Die Zähne werden fluoridiert (White-Spots-Management).
10. Bögen werden wieder eingesetzt.

So viel zur Theorie. Im Anschluss daran durfte das ganze Team das neue Prophylaxekonzept in einem praktischen Workshop direkt umsetzen und trainieren, um auch die Handgriffe und den richtigen Umgang mit den Geräten zu üben – unter Beobachtung von Barbara Eberle, die während der Behandlungen an den Kolleginnen dabei war und wertvolle Anregungen gab. Begeistert und gestärkt gingen die Kieferorthopädin und ihr Team schließlich aus ihrem ersten Systemprophylaxe-Training heraus.



Barbara Eberle – Fachtraining und Prophylaxekonzepte.

Ergebnis

Nach einer kurzen Umrüstzeit hat Frau Wittdorf-Roloff die Systemprophylaxe in ihrer Praxis voll integriert. Die Patienten sind ebenfalls einfach von einer routinemäßigen Prophylaxe zu überzeugen. Darüber hinaus gestaltet sich das erste Beratungsgespräch als sehr erfreulich, denn die Patienten gehen alle hochzufrieden und motiviert mit einer informativen Begrüßungsmappe nach Hause. „Durch die räumliche Trennung sowie die professionelle und ausführliche Behandlung wertschätzen meine Patienten die Prophylaxe inzwischen viel mehr. Auch der allgemeine Mundhygienestatus aller Patienten hat sich stark verbessert“, äußert sich Frau Wittdorf-Roloff zufrieden. „Und ganz ehrlich, es wirkt sich auch positiv auf den Umsatz aus.“

Botschafterin für KFO-Prophylaxe

Die einzige Schwierigkeit, die seit der Einführung der KFO-Prophylaxe für Frau Wittdorf-Roloff besteht, ist die zum Teil ablehnende Haltung der Zahnarzt-Kollegen. Auch bei diesem sensiblen Thema konnte Barbara Eberle sie unterstützen und ihr helfen, das Gespräch mit den Zahnärzten zu suchen – mit den richtigen Argumenten und einem Gesprächsleitfaden.

„Der Kieferorthopäde soll ja den Zahnärzten keinen Geschäftszweig wegnehmen“, erklärt Barbara Eberle. Es geht vielmehr darum, Hand in Hand zum Wohle des Patienten zu arbeiten. Dabei behält der behandelnde Zahnarzt die klassischen IP-Leistungen und halbjährlichen Kontrolluntersuchungen bei, die der Patient so oder so aufgrund der Bonusheftregelung regelmäßig machen lässt. Der Kieferorthopäde führt lediglich eine therapiespezifische Prophylaxebehandlung durch, die einzig und allein mit der Multibandbehandlung in Zusammenhang steht. Schließlich birgt diese Art der Spangentherapie ihre eigenen Risiken, sodass für eine optimale Prophylaxebehandlung kieferorthopädische Erfahrung nötig ist. Insbesondere ist hier die Routine zur Vermeidung von White Spots erforderlich.

Folgende fachlichen Argumente sprechen für eine therapiebegleitende Prophylaxe in der KFO-Praxis:

- Der Patient würde im Schadensfall, der im Zusammenhang mit der Multibandbehandlung steht, den Kieferorthopäden zur Verantwortung ziehen.
- Die kieferorthopädische Praxis hat das Know-how für die professionelle Spangentherapie.
- Die kieferorthopädische Praxis hat das nötige Werkzeug zum Entfernen von Ligaturen und Bögen.
- Das Kariesmanagement ist durch die kurzen Recall-Intervalle beim Kieferorthopäden besser kontrollierbar.

Hoch motiviert und gerüstet mit dem nötigen Wissen trifft sich Frau Wittdorf-Roloff nun mit Zahnärzten, um sie mit ins Boot zu holen. In der Regel kann sie die meisten „Kollegen“ vom KFO-Prophylaxekonzept überzeugen und als Befürworter gewinnen. **KN**

KN Adresse

Martina Wittdorf-Roloff
Bleicherufer 13
19053 Schwerin
Tel.: 03 85/51 23 46
E-Mail: m.wittdorf-r@web.de

KN Adresse

DENT-x-press GmbH
Lise-Meitner-Str. 3
85716 Unterschleißheim
Tel.: 0 89/5 52 63 90
E-Mail: info@dent-x-press.de
www.dent-x-press.de

Nützlicher Internet-Informationspool

Nach dem Motto „Keep it simple and short“ bietet die Plattform www.kiss-orthodontics.de interessierten Kieferorthopäden so manch wertvollen Tipp rund um aktuelle Themen wie Abrechnungen, Gutachterwesen oder Praxismarketing.

Was kann ich tun, wenn der PKV-Gutachter meinen KFO-Plan ablehnt? Wie verhalte ich mich beim Vorwurf der Falschabrechnung? Welche Maßnahmen kann ich ergreifen, wenn nicht nur der Umsatz, sondern auch meine Patientenzahlen zunehmend sinken? Wer die Antworten auf all diese Fragen sowie nützliche Tipps und Anregungen rund um aktuelle Themen aus dem Bereich der Kieferorthopädie sucht, ist unter www.kiss-orthodontics.de genau an der richtigen Adresse. Ob PKV-Aufklärungsbogen oder Gutachteninfoblatt zum kostenlosen Herunterladen, ein kostenfreier Newsletter, der aktuelle Fragen von Kieferorthopäden aufgreift und detailliert beantwortet, oder aber Skripts und Texte zum Bestellen – hier findet der Interessierte so manch wertvolle Information. Initiator des Ganzen ist Prof. Dr. Robert A. W. Fuhrmann, Direktor der Poliklinik für Kieferorthopädie der Universität Halle-Wittenberg. Bereits seit vielen Jahren beschäftigt er sich mit Themen wie Praxismarketing, Gutachterwesen bzw. Abrech-



Unter www.kiss-orthodontics.de findet der Interessierte so manch wertvollen Tipp.

nungsfragen und ist somit kompetenter Ansprechpartner bei so manchen kleineren wie größeren Problemen bzw. Anfragen. Verständlicherweise nutzt Prof. Fuhrmann dann auch seinerseits die Möglichkeit, mittels dieser Internetplattform auf kommende Seminare hinzuweisen und hierfür ein wenig die Werbetrommel zu rühren. Beim Nutzer kommt die Seite schon jetzt sehr gut an, was inzwischen zahlreiche Reaktionen seitens der Kollegen-

schaft belegen. Also dann, klicken Sie doch auch mal rein! **KN**

KN Adresse

Martin-Luther-Universität
Halle-Wittenberg
Klinikum der
Medizinischen Fakultät
Universitätsklinik für KFO
Direktor:
Prof. Dr. Robert A. W. Fuhrmann
Große Steinstr. 19
06097 Halle (Saale)

Auch in 2008 auf dem richtigen Kurs

Bewährte Kursklassiker und zahlreiche neue und interessante Themen – Das Kursbuch 2008 der Dentaforum-Gruppe informiert über alle Fortbildungsmöglichkeiten.

Die Dentaforum-Gruppe hat mittlerweile schon so viele Kurse veranstaltet, dass sie zu diesem Thema wahrlich ein Buch herausgeben könnte. Ein Buch über Kurse ist es zwar nicht geworden, das Kursbuch 2008, dafür aber ein Kursprogramm in Buchform. Es informiert den Leser über alle Fortbildungsmöglichkeiten innerhalb der Dentaforum-Gruppe. Da viele Themen bereichsübergreifend sind, wird für 2008 erstmalig ein Gesamtkursbuch für die Bereiche Kieferorthopädie und Zahntechnik präsentiert. Abgerundet wird dieses Angebot durch ein separates Kursprogramm für die Implantologie. Bewährte Kursklassiker wie die kieferorthopädischen Grund- und Spezialkurse, Modellguss- und Laserschweißkurse sowie die Typodontkurse für Gerade Bogentechnik sind auch 2008 wieder im Programm. Darüber hinaus werden zahlreiche neue und interessante Kurs-themen, u. a. skelettale Verankerung, Lingualtechnik, Kiefergelenkdysfunktionen, Praxis- und Labormanagement sowie Internetnutzung angeboten.



Kurse der Dentaforum-Gruppe finden nicht nur im Centrum Dentale Kommunikation in Ispringen, sondern auch verstärkt regional statt, wie

z. B. in Hamburg, Leipzig, Zwickau, München oder Münster. Fortbildungen müssen zeitgemäß und aktuell sein, daher werden auch im nächsten Jahr wieder kurzfristig zusätzliche Kursthemen und Weiterbildungsveranstaltungen angeboten. Informationen hierüber finden Sie auf der Homepage unter www.dentaforum.de. Hier sind alle Kurse ausführlich beschrieben und zusätzliche Kursangebote ersichtlich. Eine weitere Möglichkeit, Neuheiten

über Fortbildungen der Dentaforum-Gruppe zu erfahren, bietet das kostenlose Abonnement des Kurs-Newsletters. Dieser erscheint regelmäßig und gibt einen aktuellen Überblick über zeitnahe und neue Kurse – anmelden lohnt sich!

Das neu eingeführte Kurs-Bonusheft, womit die Treue von Kursteilnehmern belohnt wird, wurde sehr gut aufgenommen. Durch das Sammeln von Bonuspunkten für Dentaforum-Kurse sind bereits viele Teilnehmer in den Genuss von interessanten Kursrabatten gekommen. Informationen rund um Kurse der Dentaforum-Gruppe sowie das neue Kursbuch 2008 erhalten Sie unter angegebener Adresse. **KN**

KN Adresse

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

GABA mit neuem Internetauftritt

Modern und aktuell – jetzt können sich Interessierte noch einfacher informieren.



– zum Beispiel Ausdruck als pdf-Dokument – gelegt“, erklärt Dr. Stefan Hartwig, Head of PR & Communication bei GABA International. „Wir werden dieses Informationsangebot schrittweise ergänzen und stetig aktualisieren, zum Beispiel stellen wir Ende November die erste audiovisuelle Zusammenfassung einer wissenschaftlichen Studie online.“ **KN**

Die GABA, Spezialist für orale Prävention mit den Marken aronal, elmex und meridol, startete zum 1. November 2007 mit einer komplett überarbeiteten Internetseite www.gaba.com, www.gaba-dent.de (Deutschland) bzw. www.gaba.ch (Schweiz).

„Neben der Modernisierung des Designs und der Überarbeitung und Vereinfachung der Struktur haben wir sehr viel Wert auf aktuelle zahnmedizinische Inhalte für Konsumenten und Profession und deren leichte Weiterverarbeitung

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.com
www.gaba-dent.de

KN Kleinanzeigen

Mini Implantat Sortiment

EUR 895,00/Kit

ortho basics Tel. 05922-77680

KN Hier könnte Ihre Kleinanzeige stehen!

Nähere Informationen unter:
Tel.: 03 41/4 84 74-2 22

Trendmagazin für Wissenschaft & Ästhetik

Mit interdisziplinärem Ansatz bietet das Fachmagazin „cosmetic dentistry“ dem Leser einen völlig neuen Ansatz im Bereich der High-End-Zahnmedizin.



langweilig und trocken präsentiert werden müssen, haben viele Leser begeistert aufgenommen. Cosmetic Dentistry ist High-End-Zahnmedizin und High-End ist auch das Magazin. In Form von Fachbeiträgen, Anwenderberichten und Herstellerinformationen wird über neueste wissenschaftliche Ergebnisse, fachliche Standards, gesellschaftliche Trends und Produktinnovationen informiert. Ergänzt werden die Fachinformationen z. B. durch Beiträge über juristische Belange, Fortbildungsangebote und Verbandsinformationen aus den Reihen der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin. Insbesondere die Einordnung der Fachinformationen in die interdisziplinären Aspekte der Thematik stellt einen völlig neuen Ansatz dar. Ein we-

nig leichtere Unterhaltung in Form von Lifestyle-Berichten über Kunst und Reiseziele belohnen den Leser auf den letzten Seiten des Magazins für sein Studium der anspruchsvollen Fachbeiträge. Sie sind neugierig geworden, aber noch nicht sicher, ob Sie 35,- Euro für vier Ausgaben jährlich investieren wollen? Dann nutzen Sie die Probeabo-Aktion der KN. Das bedeutet, Sie erhalten die erste Ausgabe unentgeltlich und können sich dann entscheiden, ob Sie die „cosmetic dentistry“ weiter beziehen möchten. **KN**

KN Adresse

Oemus Media AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-2 01
Fax: 03 41/4 84 74-2 90
E-Mail: grasse@oemus-media.de
www.oemus-media.de

KN Veranstaltungen Dezember 2007

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
01.12.2007	Nürnberg	Therapie des offenen Bisses Referent: Prof. Dr. Andrea Wichelhaus	FORESTADENT Bernhard Förster GmbH Tel.: 0 72 31/4 59-0
01.12.2007	Herne	Abrechnung kieferorthopädischer Leistungen – Einsteigerseminar Referent: Dr. Markus Heise	Haranni Academie – Fortbildungszentrum für Heilberufe Tel.: 0 23 23/9 46 83 00
07.12.2007	Freiburg im Breisgau	Das Handling der craniomandibulären Dysfunktion Referent: Gert Groot Landeweer	Fortbildungsforum Freiburg Tel.: 07 61/45 06-1 60
07.12.2007	Köln	Kiefergelenk – Funktionstherapie Referent: Prof. Dr. Axel Bumann	VIZ – Veranstaltungsmanagement im Zentrum Tel.: 0 30/27 89 09 30
08.12.2007	Frankfurt am Main	Überschaubare ästhetische Behandlung im Frontzahnbereich sicher anwenden – einfach mit der indirekten Klebtechnik Referent: Dr. Sander	Fortbildungszentrum des Fachlabor Dr. W. Klee GmbH Tel.: 0 69/9 42 21-0
14.12.2007	Hannover	Gene, Kräfte und Formbildung – neue Grundlagenkenntnisse zur Gesichtsentwicklung Referent: Prof. Dr. Ralf Radlanski	Zahnärztliche Akademie Niedersachsen Tel.: 05 11/8 33 91-3 13

ANZEIGE

1/4
CD-Proabo