

KN SERVICE

Alles unter einem Dach

Die dental bauer-gruppe ist eine inhabergeführte Firmen-gruppe traditionellen Ursprungs im Dentalhandel. Die zu ihr gehörenden Unternehmen präsentieren sich seit Beginn des Jahres einheitlich unter dem Namen „dental bauer-gruppe“ samt eines gemeinsamen unverwechselbaren Logos. Für Kunden und Interessenten bedeutet dies noch größere Transparenz. Einerseits bleibt die bewährte Individualität bei der Betreuung vor Ort beibehalten, andererseits kann der Kunde auf gleiche Standards bei Dienstleistungen flächendeckend an allen Standor-

ten vertrauen. Ein einheitliches Logo steht nun deutschlandweit als Symbol für höchste Ansprüche an Qualität und Service aller Unternehmen der dental bauer-gruppe. Als eines der führenden Familienunternehmen im deutschsprachigen Dentalmarkt mit Stammsitz in Tübingen legt dental bauer großen Wert auf Individualität und Persönlichkeit anstelle anonymen Konzerndenkens. Daher auch deren Leitsatz „Erfolg im Dialog“. Die Pflege persönlicher Kontakte hat dabei einen ganz besonderen Stellenwert, denn nur eine gute in- und externe Kommunikation ermög-

licht den gemeinsamen Erfolg. Diese konkreten Zielvorstellungen schaffen feste Bindungen zu Kliniken, Praxen und Laboren. Und diese machen die dental bauer-gruppe seit Jahrzehnten zu einem Unternehmen mit Perspektiven und kontinuierlichem Wachstum. **KN**

KN Adresse

dental bauer **db**
dental bauer GmbH & Co. KG
Ernst-Simon-Straße 12
72072 Tübingen
Tel.: 0 70 71/97 77-0
Fax: 0 70 71/97 77-50
E-Mail: info@dentalbauer.de
www.dentalbauer.de

Langjährige Mitarbeiter geehrt

DENTAURUM-Gruppe sagt Danke für Zuverlässigkeit, Engagement und Treue.

Das innovative Dentalunternehmen DENTAURUM aus Ispringen ehrte wieder zahlreiche Mitarbeiter zu langjährigen Betriebszugehörigkeiten. Auf 25, 30, 35 und stolze 40 Jahre stießen die Geschäftsführer Mark S. Pace und Axel Winkelstroeter mit den Jubilaren an und sprachen ihren größten Dank für die zuverlässige, engagierte und treue Mitarbeit aus. Über 25 Jahre Betriebszugehörigkeit können sich Dieter Lewender und Monika Weiler freuen. Monika Weiler



Seit über 25 Jahren bei der Ispringer Denta-Gruppe – Monika Weiler (miti.) mit ihren Gratulanten, den Geschäftsführern Axel Winkelstroeter (li.) und Mark S. Pace.

Molinaro im Dienste von DENTAURUM. Als Rückstandsverwalterin fing Peggy Beuchle im Lager an. Später wechselte sie in den Wareneingang, den sie inzwischen erfolgreich leitet. Das Legieren von Wachsen und das Mischen verschiedener Flüssigkeiten liegt u. a. im Aufgabenbereich von Salvatore Molinaro. Seit 35 Jahren ist dieser in der Abteilung Chemiefertigung beschäftigt.

begann einst in der Löterei und ist auch heute noch in diesem Bereich mit großem Fleiß und Engagement im Einsatz. Als Werkzeugmacher startete Dieter Lewender 1984 in der Bracketfertigung, in der er bis zu seinem wohlverdienten Ruhestand tätig war. Seit 30 Jahren sind Helmut Fränkle und Vera Leins für das Familienunternehmen aktiv. 1979 fing Helmut Fränkle im Bereich Lager an und unterstützte während seiner beruflichen Laufbahn auch tatkräftig den Vertrieb. Derzeit befindet er sich in der Freistellungsphase der Altersteilzeit. Beim Planen, Richten und Steuern aller Aufträge für die Abteilung Aufschweißdienst laufen die Fäden bei Vera Leins zusammen. Auf Bänder werden hier nach Kundenwunsch Brackets, Bukkalröhrchen und weitere Hilfstteile geschweißt. Stolze 35 Jahre stehen nun Peggy Beuchle und Salvatore

Auf ein Betriebsjubiläum von 40 Jahren kann Wolfgang Schaller nun stolz zurückblicken. Seit Gründung des Betriebsrates engagierte er sich als Mitglied und war auch als Betriebsarzt im Einsatz. In der Abteilung Werkzeugbau war er durch sein Fachwissen und seine Arbeitsfreude ein geschätzter Mitarbeiter. Seit 2007 befindet er sich nun im wohlverdienten Ruhestand. Allen Jubilaren wünschen Mark S. Pace und Axel Winkelstroeter sowohl beruflich wie privat alles Gute. **KN**

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@denta-urum.de
www.denta-urum.de

ANZEIGE

Smile Esthetics

Minimalinvasive Verfahren der orofazialen Ästhetik – von Bleaching bis Non-Prep-Veneers

mit Dr. Jens Voss



Ein kombinierter Theorie- und Demonstrationskurs

Immer mehr Patienten wünschen sich weiße und idealtypische Zähne. Die Lösung: Veneers! Doch technisch anspruchsvolle Präparation und das komplizierte Einsetzen von 6 oder mehr Veneers in einer zeitaufwendigen Sitzung begründeten bisher viele Vorbehalte bezüglich der Anwendung von Veneers. Auf der anderen Seite konnten viele Patienten bisher nicht für Veneerlösungen gewonnen werden, da diese neben hohen Kosten vor der irreparablen Entfernung von gesunder Zahnschicht zurückschrecken.

Neuartige Non-Prep-Veneersysteme lösen diese beiden Hauptprobleme sowohl auf Behandler- als auch auf Patientenseite. Zudem bieten diese Systeme nicht nur Patienten eine bezahlbare Lösung, sondern steigern ebenfalls signifikant die Praxisrendite der Behandler. Insbesondere durch die einzigartige, zum Patent

angemeldete Tray-Technologie, können 6–10 Veneers einfach, sicher und zeitsparend in nur einer Stunde eingesetzt werden. Zudem macht das schmerzlose und minimalinvasive Non-Prep-Veneerverfahren in der Regel die Entfernung von gesunder Zahnschicht überflüssig. Entdecken Sie die Grundlagen der modernen minimalinvasiven Verfahren der orofazialen Ästhetik. Die Integration dieser Verfahren in Ihre Praxis ermöglicht Ihnen die Gewinnung von Selbstzahlerpatienten, welche an ästhetischen Lösungen im Bereich der High-End-Zahnmedizin ohne Schädigung der Zahnhartsubstanz interessiert sind. Unser kombinierter Theorie- und Demonstrationskurs vermittelt Ihnen die wesentlichen Kenntnisse der minimalinvasiven orofazialen Ästhetik und versetzt Sie in die Lage, den Wünschen Ihrer Patienten nach einer schnellen, schmerzlosen und sicheren Behandlung sowie einem strahlenden Lächeln noch besser entsprechen zu können.

Kursbeschreibung

1. Teil:
Grundlagen minimalinvasiver Verfahren der orofazialen Ästhetik

- Smile Design Prinzipien/Grundlagen der Zahn- und Gesichtsästhetik
- Bleaching – konventionell vs. Plasma Light
- Veneers – konventionell vs. Non-Prep
- Grundlagen und Möglichkeiten der Tray-Dentistry
- Fallselktion anhand von einer Vielzahl von Patientenfällen

2. Teil:
Praktischer Demonstrationskurs

- Video- und Livedemonstration Bleaching am Patienten
- Video- und Livedemonstration des Einsatzes von acht Non-Prep-Veneers mittels Tray-Dentistry innerhalb von 60 Min. am Patienten/Phantomkopf
- Ausführliche Diskussion von Patientenfällen anhand Modellen, Röntgenbild und Fotos des Patienten (pro Teilnehmer ein Fall, Daten bitte nach Möglichkeit vor dem Kurs digital einreichen)

Termine 2009

- 16.05.09 Hamburg 11.15 – 15.00 Uhr*
- 22.05.09 Rostock-Warnemünde 15.30 – 19.00 Uhr*
- 19.06.09 Lindau 14.00 – 17.30 Uhr*
- 04.09.09 Leipzig 09.00 – 12.30 Uhr*
- 09.10.09 München 09.00 – 12.30 Uhr*
- 06.11.09 Köln 09.00 – 12.30 Uhr*
- 13.11.09 Berlin 09.00 – 12.30 Uhr*

*inkl. Pause

Organisatorisches

Kursgebühr: 95,- € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale: 25,00 € zzgl. MwSt. (umfasst Verpflegung)

Veranstalter

OEMUS MEDIA AG • Holbeinstraße 29 • 04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-3 08 • Fax: 03 41/4 84 74-2 90 • event@oemus-media.de
Hinweis: Nähere Informationen zum Programm, den Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Veranstaltungsorten finden Sie unter www.oemus-media.de

Anmeldeformular per Fax an
03 41/4 84 74-2 90
oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstr. 29
04229 Leipzig

KN 4/09

Für den Kurs Smile Esthetics – Minimalinvasive Verfahren der orofazialen Ästhetik
 16. Mai 2009 Hamburg 19. Juni 2009 Lindau 09. Oktober 2009 München 13. November 2009 Berlin
 22. Mai 2009 Rostock 04. September 2009 Leipzig 06. November 2009 Köln
melde ich folgende Personen verbindlich an: (Zutreffendes bitte ausfüllen bzw. ankreuzen)

Name/Vorname	Name/Vorname
Praxisstempel	Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG erkenne ich an. Falls Sie über eine E-Mail-Adresse verfügen, so tragen Sie diese bitte links in den Kasten ein.
E-Mail:	Datum/Unterschrift

Prophylaxeseminar in Nürnberg

„Tiefenfluorid® in der Praxis“ – für Assistenten/-innen, Dental-Hygieniker/-innen und Neugierige.

Die Sonderstellung der Tiefenfluoridierung basiert auf der Fällung von nur 5 nm großen „Kriställchen“ aus Kalziumfluorid und Magnesiumfluorid in der Tiefe der Trichterporen der Auflockerungszone. Hier sind die Kristalle sicher vor Abrasion geschützt und führen zu einer deutlich länger anhaltenden und wesentlich stärkeren Remineralisation. Weitere Vorteile liegen darin, dass die Remineralisation nicht auf Kosten des Kalziums der Zahnhartsubstanz erfolgt, sondern Kalzium zugeführt wird und in der Kupfer-Dotierung, die die Keimbeseidlung hemmt. Am 27. Juni 2009 bietet sich die Möglichkeit, diese Grundlagen vermittelt zu bekommen und die unkomplizierte Handhabung des Produkts in der Praxis zu testen. Neben den praktischen Einsatzmöglichkeiten der Tiefenfluoridierung im Rahmen der Kariesprophylaxe, Zahnhalsdesensibilisierung und mineralischen Fissurenversiegelung wird ein Beauty-Rahmenprogramm geboten, bei dem die Gelegenheit besteht, die entspannende Wirkung einer professionellen

Wohlfühlmassage (für Ihre Patienten/-innen) zu spüren und diese für Ihre Praxis



unter fachkundiger Anleitung zu erlernen. Unter allen Teilnehmern/-innen wird zudem ein Wochenende mit einem neuen VW Beetle verlost. **KN**

KN Adresse

HUMANCHEMIE GmbH
Hinter dem Krüge 5
31061 Alfeld
Tel.: 0 51 81/2 46-33
Fax: 0 51 81/8 12-26
E-Mail: info@humanchemie.de
www.humanchemie.de

Vor allem kiefergerecht soll er sein

60 Jahre Schnuller zeigen, dass dieser mehr als nur ein „Kinderstöpsel“ ist.

Als vor 60 Jahren, im Jahr 1949, zwei deutsche Zahnärzte den Vorläufer der modernen Schnuller als „kiefergerechten Beruhigungssauger und Kieferformer“ erfanden, war dessen Aufgabe klar definiert: Er diene wie seine historischen Vorgänger zwar zur Beruhigung – aber erstmals hatte er außerdem eine mundgesundheitsliche Aufgabe, nämlich den Schutz der Kiefer vor Fehlbildungen. Bis heute, so die Initiative Kiefergesundheit, hat sich dieser moderne Schnuller ständig weiterentwickelt. Während in den Anfangsjahren die neu entwickelte Gummiblase, an denen die Kinder seither ihre innere Unruhe „abarbeiten“, recht groß war, sind moderne Schnuller mit weitaus kleinerem „Innenleben“ ausgestattet. Das folgt dem zahnmedizinischen Wissen, dass alles, was über längere Zeit zwischen den Zähnen gehalten wird, so klein und passgenau wie möglich sein sollte. Nur wenn der Schnuller die Lage der Kiefer und auch der Zunge nicht verändert, kann sich alles ordnungsgemäß entwickeln und den Milchzähnen den richtigen Standort bieten.

Drückt ein übergroßer Schnuller über längere Zeit den Oberkiefer nach vorn, entwickelt sich meist ein sogenannter „Lutschnuller“: Die oberen



Zähne stehen vor und berühren die Unterkieferzähne nicht mehr – manchmal entsteht sogar ein regelrechtes Loch zwischen Ober- und Unterkiefer, das wie ein festgewachsenes „Schnuller-Tor“ wirkt. Noch schwerwiegender sind Kieferveränderungen, die vom dicken Daumen als Nuckelalternative kommen: In diesem Fall wird der Oberkiefer nach vorn gedrückt und gleichzeitig auch

noch der Unterkiefer nach hinten. Eine spätere kieferorthopädische Korrektur ist meist unvermeidlich. Die Initiative Kiefergesundheit weist darauf hin, dass die Auswahl an Schnullern heute sehr groß ist und Eltern sich nicht durch lustige Farben oder Spielereien verführen lassen sollten. Wichtiger sei, die Auswahl nach den gleichen Kriterien zu treffen, die auch die Erfinder vor 60 Jahren zu ihrer Entwicklung angetrieben hat: „kiefergerecht“ soll er sein und den Kiefer natürlich formen. Eltern, die unsicher sind, wie ein guter Schnuller aussieht, können sich dies von jedem Kieferorthopäden (auch zum Nuckel-Abgewöhnen) gibt es außerdem unter: www.milchzahnseite.de **KS**

KN Adresse

Initiative Kiefergesundheit e.V. (IKG)
Ackerstraße 3
10115 Berlin
Tel.: 0 30/24 63 21 33
Fax: 0 30/24 63 21 34
E-Mail: info@ikg-online.de
www.ikg-online.de

Erste Ausgabe war großer Erfolg

Positive Resonanz bei Pädiatern und Zahnärzten für elmex® Kinder Newsletter



Umso wichtiger ist es, Kinderärzte in die zahnmedizinische Thematik mit einzubeziehen, um frühkindliche Karies gar nicht erst entstehen zu lassen. Professor Dr. Almut Makuch, Kinderzahnärztin, Universität Leipzig, betonte in ihrem Artikel „Die richtige Mund- und Zahnpflege von Anfang an“ die Rolle der Eltern und gab prakti-

in Anspruch genommen. So forderten 1.074 Kinderärzte weitere Materialien für ihre Praxis an. 822 Kinderärzte haben den elmex® Kinder Newsletter auf einer Schulnotenskala von 1 bis 6 evaluiert. 75 % der Befragten bewerteten diesen als sehr gut oder gut. Die Kinderärzte signalisierten zudem großes Interesse an weiteren Aspekten zur Förderung eines gesunden Milchgebisses. In absteigender Reihenfolge waren das die Themen „Kieferorthopädische Prävention im Kleinkindalter“, „Empfehlungen zu Fluoridierungsmaßnahmen“, „Kariesprophylaxe bei Kindern von 3 bis 6 Jahren“, und „Zahngesunde Ernährung im Kleinkindalter“. Aufgrund des großen Erfolges der ersten Ausgabe des Newsletters wird die GABA GmbH diesen nun in regelmäßigen Abständen versenden. Themenschwerpunkt der im Mai 2009 erscheinenden zweiten Ausgabe wird die „Kieferorthopädische Prävention im Kleinkindalter“ sein. Zu diesem Thema konnte Dr. Henriette Dörschug, FZA für KFO, als Autorin gewonnen werden. Des Weiteren werden die Fluoridierungsmaßnahmen bei Kindern, die sich in kieferorthopädischer Behandlung befinden, kurz dargestellt. (Dipl.-Kfm. Marc Dabrowski) **KS**

KN Adresse

GABA GmbH
PR & Communication
Berner Weg 7
79539 Lörrach
Tel.: 0 76 21/9 07-0
Fax: 0 76 21/9 07-1 24
E-Mail: info@gaba-dent.de
www.gaba-dent.de

Im Oktober 2008 versandte die GABA GmbH, Spezialist für orale Prävention, den ersten elmex® Kinder Newsletter an alle in Deutschland tätigen Kinderärzte und Zahnärzte des öffentlichen Gesundheitsdienstes. Zusammen mit dem Newsletter erhielten die angeschriebenen Pädiater ein Exemplar der elmex® Lernzahnbürste sowie je 12 Elternbroschüren „Gesunde Zähne von Anfang an – Zahnpflege für Ihr Kind“ und Probenpackungen der elmex® Kinderzahnpaste mit Aminfluorid zur Abgabe an die Eltern. Im Editorial wies Dr. Andrea Engl, Direktorin Medizinische Wissenschaften der GABA GmbH, auf die besondere Bedeutung einer frühen Kariesprävention ab dem ersten Milchzahn hin. Wie eine aktuelle repräsentative Emros-Umfrage im Auftrag der Initiative proDente belegt, glauben mehr als 80 % der Deutschen, dass die Zahnpflege bei Kleinkindern erst nach dem zweiten Lebensjahr beginnen sollte.



sche Empfehlungen und Tipps. Dr. Vanessa de Moura Sieber, Kinderärztin und Wissenschaftliche Projektmanagerin der GABA GmbH, ging in ihrem Artikel „Die Rolle der Kinderärzte“ auf den noch erheblichen Aufklärungs- und Handlungsbedarf im Bereich Mundhygiene bei Kleinkindern ein. Per Faxantwort konnten die angeschriebenen Kinderärzte weitere Muster der Elternbroschüre und elmex® Kinderzahnpaste bestellen. Dieses Angebot wurde überaus gere-

BEB 2009 – reagieren Sie jetzt!

Bundesweite Seminare und Workshops mit Abrechnungsexpertin Ursula Duncker unterstützen Kieferorthopäden bei Umstellung privater KFO-Laborabrechnung.

„Nachdem der VDZI nun auch die Planzeiten für kieferorthopädische Laborleistungen veröffentlicht hat, verfügen wir über alle erforderlichen Arbeitsgrundlagen, um die tatsächlichen Laborkosten einer KFO-Praxis zu ermitteln“, so Ursula Duncker, Abrechnungsexpertin für die Kieferorthopädie und Inhaberin von KFO-Management Berlin. Vor allem die arbeitswissenschaftlich fundierten Planzeiten für die Arbeitsprozesse sind hinsichtlich der seit Anfang des Jahres geltenden neuen BEB-Laborliste dabei Dreh- und Angelpunkt. Nachdem diese zwölf Jahre lang unverändert geblieben waren, sind jetzt doch einige Neuerungen zu berücksichtigen. Die nun vorliegenden Planzeiten machen aus den Orientierungshilfen, die die BEB-Listen für die private Laborabrechnung darstellen, eine zeitgemäße und exakte Kalkulationsbasis für das Kostenmanagement in der KFO-Praxis. Um Kieferorthopäden und Laborinhabern die Umsetzung zu erleichtern, bietet Ursula Duncker entsprechende Seminare und Workshops an. Sie empfiehlt, die Herstellungsprozesse im zahntechnischen Labor auf Optimierungspotenzial hin zu überprüfen. Denn für die BEB 2009 wurden alle zahntechnischen Prozesse mithilfe der

REFA-Studie sekundengenau gemessen. Auf dieser wissenschaftlichen Basis, die man sinnvoller Weise auch den Erststellungsstellen gegenüber kommunizieren sollte, lässt sich der Arbeitsaufwand im Labor besser beurteilen. Und die Kombination mit den neuen Planzeiten führt zu



exakt bemessenen Preisen für kieferorthopädische Geräte. Das wird rechtlich von der GOZ unterstützt. In § 9 heißt es dazu, es sollten die „tatsächlich entstandenen angemessenen Kosten“ abgerechnet werden. Dennoch gilt weiterhin parallel zur BEB 2009 auch die alte BEB 97. „Die Anwendung der BEB 97 ist nach wie vor richtig“, sagt Abrechnungsexpertin Duncker. „Zeitgemäß hingegen und genauer geht es künftig mit der BEB 2009.“ Um Kieferorthopäden und Laborinhabern den Umstieg auf die neue private Laborabrechnung zu erleichtern, vermittelt Ursula Duncker in Fortbildungsveranstaltungen das erforderli-

che Wissen und trainiert dessen Umsetzung. Neben den Rechtsgrundlagen erläutert sie alle ca. 200 KFO-relevanten Laborpositionen und geht in diesem Zusammenhang auch auf betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse ein. Denn Höhepunkt eines solchen Fortbildungsseminars ist die Kalkulation eines fundierten BEB-Preises. In Workshops trainiert die KFO-Expertin dann mit den Teilnehmern die praktische Umsetzung von Kalkulation und Abrechnung am Beispiel festsetzender Apparaturen, Retainer usw. „Kieferorthopäden und Laborinhaber haben vielfältige Möglichkeiten, mit den kieferorthopädischen Laborlisten zu arbeiten“, meint Ursula Duncker. „Für die perfekte Abrechnung sollte man alle Positionen daher genau kennen und nutzen.“ Weitere Informationen zum Thema sowie Anmeldung zu Seminaren und Workshops unter angebenem Kontakt. **KS**

KN Adresse

KFO-Management Berlin
Ursula Duncker
Münchener Straße 26
13465 Berlin
Tel.: 0 30/96 06 55 90
Fax: 0 30/96 06 55 91
E-Mail: optimale@kfo-abrechnung.de
www.kfo-abrechnung.de

ANZEIGE

cosmetic dentistry

beauty & science

„Schönheit als Zukunftstrend“ wird nach Ansicht vieler Fachleute in den kommenden Jahren auch die Nachfrage 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, den 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, de facto 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.

Probeabo
1 Ausgabe kostenlos!

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

Soweit Sie bis 14 Tage nach Erhalt der kostenfreien Ausgabe keine schriftliche Abbestellung von mir erhalten, möchte ich die cosmetic dentistry im Jahresabonnement zum Preis von 35 EUR*/Jahr beziehen. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Name, Vorname _____

Firma _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

E-Mail _____

Unterschrift _____

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

Antwort per Fax 03 41/4 84 74-2 90 an OEMUS MEDIA AG oder per E-Mail an grasse@oemus-media.de

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Tel.: 03 41/4 84 74-0, Fax: 03 41/4 84 74-2 90, E-Mail: grasse@oemus-media.de