

Fortbilden und Feiern bei dental bauer:

## Sommerfest in Nürnberg



Jeder Besucher konnte sich beim Team von dental bauer und den Ausstellern informieren oder einfach bei spanischer Paella und leckeren Cocktails interessante Gespräche führen.

Der Dentalfachhändler dental bauer hatte am 29. Juni Kunden, Partner und Mitarbeiter zum Sommerfest nach Nürnberg eingeladen und dankte ihnen damit für die erfolgreiche, vertrauensvolle und partnerschaftliche Zusammenarbeit. Die Kombination aus Fort-

bildung, Dentalausstellung und Unterhaltung begeisterte die Gäste bis spät in den Abend. Das Nürnberger Sommerfest von dental bauer bot am 29. Juni bis in die Abendstunden ein umfangreiches Fortbildungsprogramm zu den Themen Digitale Praxis, Instru-

mentenpflege, ProQM von dental bauer und zur dental bauer-Praxisbörse. Die Unternehmen EMS und KaVo stellten in Fachvorträgen ihre neuesten Technologien vor. Weitere namhafte Hersteller demonstrierten ihre Produkte und Neuheiten in einer gut besuchten Dentalausstellung.

Neben der fachlichen Information bot das dental bauer-Sommerfest seinen Gästen Unterhaltung und Entspannung. Die Besucher wurden mit kulinarischen Köstlichkeiten verwöhnt und bekamen von einer gelernten Barista die Zubereitung eines klassischen Cappuccinos gezeigt.

Christoph Hetterle, Geschäftsführer der Christo Zigarrenmanufaktur aus Bad Lobenstein, demonstrierte die Kunst des Zigarrenrollens in echter Handarbeit. Den kleinen Gästen wurde am Nachmittag eine Zaubershow geboten. Die familiäre Atmosphäre des Sommerfestes bewirkte echte Wohlfühlstimmung. Am Abend ernteten die Latin-Rocker Alberto Manjarrés & Band mit spanischen Rhythmen viel Applaus.

dental bauer GmbH & Co. KG  
Tel.: 0 70 71/97 77-0  
www.dentalbauer.de

idd 2011:

## Fachhandel berät mit exklusivem Infotainment

VOLL mehr WERT  
Dental-Depot-Leistung

GANZHEITLICHE PRAXIS & IT  
Vollkommen  
- und Ihre Praxis läuft wie am Schnürchen!

id infotage deutschland  
dental-fachhandel

http://www.facebook.com/iddeutschland  
http://twitter.com/id\_deutschland  
http://itunes.apple.com/app/iddeutschland/id447759586?mt=8

Der Dentalmarkt explodiert, zahlreiche Firmen umwerben derzeit die Behandler mit attraktiven Angeboten und Preisen. Die Informations- und Angebotsdichte steigt stetig, fraglich bleibt in dessen, wer all das noch überblicken,

einordnen und daraus folgerichtig auswählen soll. Deshalb tritt der Fachhandel den Zahnärzten und -technikern auf den Infotagen 2011 mit einem ganz besonderen Infotainment-Angebot unterstützend zur Seite. Neben den regu-

lären Ausstellungsflächen, auf denen Hersteller und Händler ihre Produkte und Dienstleistungen vorstellen, sind Sonderflächen („Info-Inseln“) vorgesehen, auf denen nichts gehandelt wird außer den beiden wichtigsten Rohstoffen unserer Zeit: Information und Beratung. Alle sieben Inseln werden in die sechs Ausstellungsbereiche der Messen integriert. Ihr Themenspektrum reicht von „Die Wohlfühlpraxis“ über wichtige Zukunftsthemen wie „3-D-Diagnostik“ und „Prothetik-Perspektiven“ bis hin zu „QM & Hygiene“, „Praxismarketing“ und „Ganzheitliche Praxis-IT“. Themenkern jeder Insel bilden die besonderen Leistungen der Depots und deren Nutzen für die Kunden im jeweiligen Fachbereich.

Weitere Informationen:  
www.iddeutschland.de

Bald 1.000 Zahnarztpraxen im dent-net®-Netzwerk?

## Ehrgeizige Ziele für 2011

Immer mehr Zahnärztinnen und Zahnärzte in Deutschland nutzen die Vorteile der Zusammenarbeit mit dent-net®. Und so ist das gesteckte Ziel des expandierenden Netzwerks, noch in diesem Jahr die eintausendste Praxis bei dent-net® begrüßen zu können, durchaus realistisch. Auch die Zahl der teilnehmenden Krankenkassen im dent-net®-Verbund nimmt weiter zu. Damit natürlich auch die Zahl der Versicherten, die dent-net®-Leistungen in Anspruch nehmen können. Nicht nur die Patienten sind von den dent-net®-Leistungen und den damit verbundenen Preisvor-



teilen begeistert. Auch die teilnehmenden Praxen profitieren von vermehrten Patienten-Anfragen, Neuzugängen und zusätzlichen Empfehlungen. Nicht zuletzt aufgrund der intensiven Informations- und Öffentlichkeitsarbeit der Krankenkassen in Form von Mitgliederanschreiben, Berichterstattungen in der Presse, Newsletter, Zeitschriften und im Internet, suchen immer mehr Menschen gezielt Zahnarztpraxen auf, die dent-net®-Leistungen anbieten. Durch Zusatzvereinbarungen mit vie-

len Partner-Krankenkassen und die Kooperation im Netzwerk mit einem renommierten Implantatanbieter lassen sich auch Implantatversorgungen erheblich preiswerter realisieren. Dies nutzen viele Patienten, bei denen eine Implantatversorgung die optimale Alternative darstellt, und die darauf auch nicht verzichten möchten, aber auf eine wirtschaftliche, „bezahlbare“ Leistungserbringung angewiesen sind. dent-net® *komplett* ist eine Zahnzusatzversicherung, die den Patienten in Kooperation mit renommierten Privatversicherungsgesellschaften angeboten wird. So können die Kosten für Privatleistungen, wie zum Beispiel Vollkeramik- und Zirkon-Kronen, Inlays, voll verblendete Brücken oder auch Implantatversorgungen voll abgedeckt werden. Die monatlichen Beiträge sind dabei für die Patienten sehr günstig.

In den letzten Monaten wurde von dent-net® auch das Serviceangebot für Zahnärztinnen und Zahnärzte weiter ausgebaut: Unter anderem finden zukünftig im Rahmen des Netzwerkes auch regelmäßig Fortbildungsveranstaltungen und Workshops für Zahnärzte und ihre Teams statt – mit renommierten Referenten, zu aktuellen Themen wie zum Beispiel die zahnärztliche Abrechnung, Marketing, Kommunikation, Mitarbeiterführung und Praxisorganisation. Neu ist bei dent-net® auch die Einrichtung einer separaten Abteilung – ausschließlich für die Betreuung der Patienten. Hier beantwortet ein kompetentes, speziell geschultes Team die Fragen der Patienten zu allen dent-net®-Leistungen, Kosten, Versorgungsabläufen etc.

Mehr Leistungen für weniger Geld. Dies bietet dent-net® den teilnehmenden Praxen. Denn aufgrund der gesteigerten Nachfrage und der Expansion des Netzwerkes sowie einer stetig optimierten Logistik und dem technologischen Fortschritt konnten die Kosten und Factoringgebühren weiter gesenkt werden. Weitere Informationen:

indento Managementgesellschaft  
Tel.: 02 01/7 49 99-6 00  
www.dent-net.de

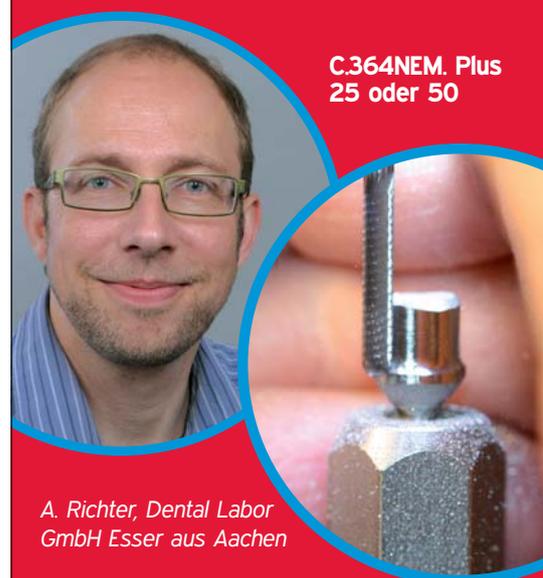
frank.dental



technologie vom tegernsee

## Die Revolution für NEM Teleskope: 30% Zeitersparnis

C.364NEM. Plus  
25 oder 50



A. Richter, Dental Labor  
GmbH Esser aus Aachen

„Sowohl die Fräse 25.000 min<sup>-1</sup>, als auch die Fräse 50.000 min<sup>-1</sup> zeichnen sich durch einen excellenten Spanhub aus. Selbst großzügig gewählte Wandungen sind in kürzester Zeit auf die nötige Stärke reduziert. Beide Fräsen glänzen durch eine ausgezeichnete Oberflächenbearbeitung mit einem seidenmatten Schliffbild. Durch die anschließende Feinbearbeitung der Fräsenflächen durch den Bolzen mit Sandpapier wird die Oberfläche weiterhin parallel idealisiert. Das letztendliche Polieren der Teleskope perfektioniert die gefräßten Oberflächen.“

Wir beraten Sie gerne kostenlos unter

**0800/2002332**

welcher Fräser Ihren Arbeitsalltag verbessert.  
www.frank-dental.com

Neuer Webshop von Dent-o-care:

## Attraktiver Eröffnungsrabatt



Die Dent-o-care Dentalvertriebs GmbH, führender Versandgroßhandel für Prophylaxeprodukte, hat Anfang Juli 2011 seinen neuen Webshop – exklusiv für Zahnarztpraxen und Prophylaxeshops – unter [www.dentocare.de](http://www.dentocare.de) eröffnet. Damit ist es dieser Zielgruppe jetzt möglich, sich nicht nur über den halbjährlich erscheinenden Katalog, sondern auch jederzeit online über das wohl größte Prophylaxesortiment am Markt zu informieren. Besonderer Wert wurde bei der Konzeption des Shops auf einfache



Bedienbarkeit und Übersichtlichkeit gelegt, um Produktsuche beziehungsweise Bestellungen möglichst angenehm und zeitsparend zu ermöglichen. Im Shop findet man von Zahnbürsten, Zahncremes und Spülungen über Interdentalbürsten, Zahnseide und Zungenreiniger bis hin zu Fluoridierungs- und CHX-Produkten, Polierpasten und -kelchen, Lehrmaterial und auch Motivati-

onsartikel – kurzum alles, was eine erfolgreiche Prophylaxeabteilung oder auch ein Prophylaxeshop braucht. Neben den gängigen Marken bilden Direktimporte aus aller Welt und Eigenmarken die Grundlage für die attraktive Angebotspalette. Michael Tendl, Prokurist bei Dent-o-care: „Mit unserem Webshop haben unsere Kunden nun eine zusätzliche Möglichkeit, sich über unser riesiges Angebot zu informieren und vor allem, die Produkte bequem rund um die Uhr zu bestellen. Die Artikel sind umfangreich beschrieben und wir können zudem Neuheiten oder auch Aktionsangebote kurzfristig präsentieren. Alle Zahnärzte, Assistentinnen und Betreiber/-innen von Prophylaxeshops sind herzlich eingeladen,

einfach mal bei [www.dentocare.de](http://www.dentocare.de) reinzuschauen und sich durch das Angebot zu klicken. Als besonderes Bonbon – natürlich 100 Prozent zuckerfrei – erhalten alle Online-Besteller bis zum 30. September 2011 einen Eröffnungsrabatt von 5 Prozent.“

**Dent-o-care Dentalvertriebs GmbH**  
Tel.: 0 81 02/7 77 28 88  
[www.dentocare.de](http://www.dentocare.de)

Henry Schein unterstützt „Senior Dental Leaders-Program“:

## Verbesserung der Mundgesundheit von Kindern



Henry Schein unterstützte die Teilnahme von über zehn Vertretern aus Entwicklungsländern am „Senior Dental Leaders-Program“ an der zahnmedizinischen Fakultät der Universität Harvard in Boston, Massachusetts. Das „Senior Dental Leaders-Program“ bringt Dental-Spezialisten aus aller Welt zusammen, um ein weltweites Netzwerk zu gründen, das sich auf lokaler, regionaler und staatlicher Ebene für Programme zur Verbesserung der Mundgesundheit von Kindern einsetzt. Das intensive sechstägige Leadership-Programm wurde von wichtigen politischen Entscheidungsträgern, Leitern von NGOs und führenden Wissenschaftlern besucht. Zum Programm gehörte die Vernetzung der Teilnehmer, die Bildung effizienter Partnerschaften, der



Stanley Bergman, CEO und Chairman von Henry Schein, spricht vor dem „Senior Dental Leaders-Program“ an der Universität Harvard.

Ausbau von Führungskompetenz und eine Bewertung der bisherigen Strategien im Bereich Mundgesundheit. In seiner Ansprache vor den Teilnehmern betonte Stanley M. Bergman, CEO und Chairman von Henry Schein, Inc., vor allem die Bedeutung der öffentlich-privaten Partnerschaften, die notwendig seien, um komplexe globale Gesundheitsthemen effektiv angehen zu können. Außerdem sprach er über den Erfolg des „Bridges to Peace-Program“, einer Zusammenarbeit zwischen der Fakultät für Zahnmedizin der Hebräischen Universität Hadassah und der Fakultät für Zahnmedizin der Al-Quds Universität.

**Henry Schein Dental**  
**Deutschland GmbH**  
Tel.: 0 61 03/7 57 50 00  
[www.henryschein-dental.de](http://www.henryschein-dental.de)



# faszination laser

20. JAHRESTAGUNG DER DGL e.V.  
LASER START UP 2011

28./29. Oktober 2011  
in Düsseldorf, Hotel Hilton Düsseldorf



SCAN MICH



Programm



Bilder

Programmheft  
als E-Paper  
[www.startup-laser.de](http://www.startup-laser.de)



## Jetzt anfordern!

**Faxantwort**  
**03 41/4 84 74-3 90**

Bitte senden Sie mir das Programm zur/zum  
 20. JAHRESTAGUNG DER DGL e. V.  
 LASER START UP 2011  
28./29. Oktober 2011 zu.

PRAXISSTEMPEL

NAME/VORNAME

E-MAIL-ADRESSE

ZWP 7+8/11