

Virtuelles Berater Netzwerk rund um die Zahnarztpraxis

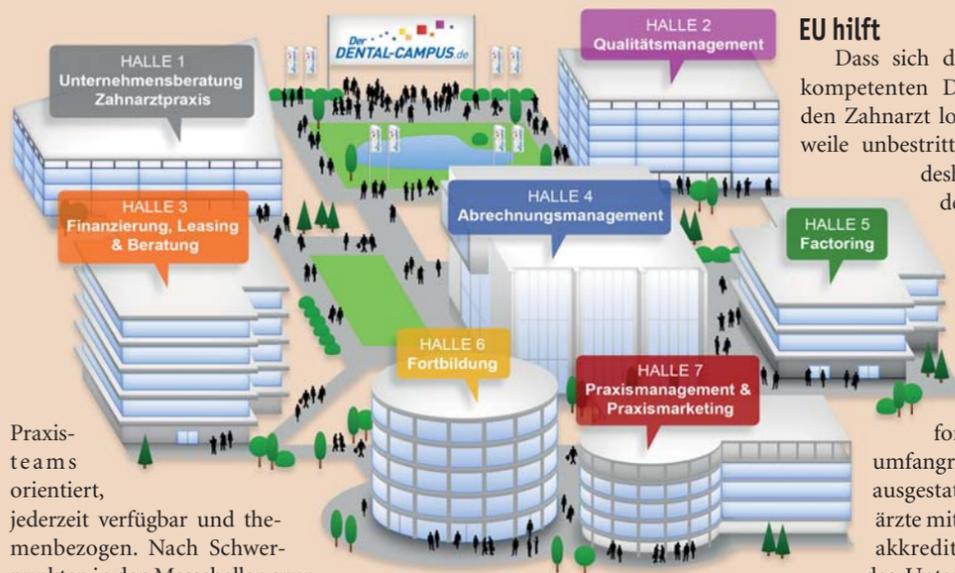
Der DENTAL-CAMPUS – Die stetig wachsende Plattform im Internet bietet optimale Unterstützung für den Zahnarzt.



Wenn in der Zahnarztpraxis bestimmte Aufgaben oder Projekte mit der Unterstützung eines externen Beraters gelöst werden sollen, ist es für den Zahnarzt mitunter nicht einfach, den richtigen Partner zu finden – trotz oder vielleicht auch gerade wegen der heutigen Informationsflut durch Fachzeitschriften und Google-Treffer im Internet. Der DENTAL-CAMPUS als ständige, virtuelle Dentalmesse löst dieses Problem.

Jederzeit verfügbar

Der DENTAL-CAMPUS ist die neue, stetig wachsende Plattform im Internet, auf der sich ein unabhängiges Berater Netzwerk für Dienstleistungen rund um die Zahnarztpraxis präsentiert. Die Plattform ist an den Bedürfnissen des Zahnarztes und des



Praxis-teams orientiert, jederzeit verfügbar und themenbezogen. Nach Schwerpunkten in den Messehallen gruppiert, stellen kompetente Dienstleister sich und ihren Service für die Praxis vor – von „A“ wie Abrechnung bis „Z“ wie Zertifizierung. Die Hallen Unternehmensberatung für die Zahnarztpraxis; Qualitätsmanagement; Finan-

zierung, Leasing und Beratung; Abrechnungsmanagement; Factoring; Fortbildung sowie Praxismanagement und Praxismarketing sind zum Start der Plattform aktiviert. Weitere Themen-Hallen sind in Vorbereitung.

EU hilft

Dass sich der Einsatz eines kompetenten Dienstleisters für den Zahnarzt lohnt, ist mittlerweile unbestritten. Die EU hat deshalb spezielle Fördertöpfe gebildet, die einen Teil der Honorare dieser Dienstleister übernehmen. Und diese Förderung wird kontinuierlich fortgesetzt und mit umfangreicheren Mitteln ausgestattet, weil Zahnärzte mithilfe von speziell akkreditierten Beratern das Unternehmen „Zahnarztpraxis“ immer erfolgreicher machen. Und auch die Patienten profitieren von diesen Programmen durch individuellere Beratung, einer intensiveren Betreuung und hochwertiger Versorgung.



Die Idee des Campus stammt von Achim Kuhlewey (siehe Interview), Leiter Marketing & Vertrieb der EVIDENT GmbH, dem Anbieter von digitalen Praxisverwaltungssystemen (PVS). Der DENTAL-CAMPUS wird aber absichtlich als eigene Marke unabhängig von den Geschäftsaktivitäten der EVIDENT geführt und deckt im Spektrum der angebotenen Dienstleistungen auch die Bedürfnisse der Zahnärzte ab, die mit einem anderen PVS in der Praxis arbeiten. [DZ](#)

EVIDENT GmbH

Eberhard-Anheuser-Straße 3
55543 Bad Kreuznach
Tel.: 0671 2179-0, Fax: 0671 2179-100
info@evident.de
www.evident.de



„Eine virtuelle Dentalmesse gab es bislang im Internet noch nicht“

Achim Kuhlewey, Leiter Marketing & Vertrieb EVIDENT GmbH, spricht über Idee und Ziele des virtuellen Berater Netzwerks DENTAL-CAMPUS.

Herr Kuhlewey, wie kamen Sie auf die Idee einer virtuellen Dentalmesse?



Achim Kuhlewey

Die Anwender unserer Lösungen haben immer wieder nach Empfehlungen gefragt, wenn sie einen professionellen Berater suchten oder voller Stolz von erfolgreichen Projekten berichteten, die sie mit externen Dienstleistern umgesetzt haben. Das war der eine Impuls. Und der andere kam von den „EVIDENT Business-Partnern“ – speziell im Umgang mit unseren Produkten geschulte, selbstständige Dienstleister, die aber auch andere Praxen betreuen und ihre Dienstleistung auf einem weiteren, innovativen Weg, wie dem Campus, anbieten wollten. Da lag es nahe, diese beiden Strömungen – Angebot und Nachfrage – auf einer zeitgemäßen und leistungsfähigen Plattform zusammenzuführen. Und eine virtuelle Dentalmesse gab es bislang im Internet noch nicht.

Ist der Campus damit quasi ein neues EVIDENT-Produkt?

Für die Zahnärzte ist der Campus ein kostenloses Produkt – ganz unabhängig von EVIDENT und als eigenständige Marke geführt. Es gibt dort auch kein EVIDENT-Logo an prominenter Stelle, nur als Aussteller sind wir dort selbstverständlich aktiv. Die Campus-Aussteller zahlen eine moderate Standmiete für ihre Präsentation,

und diese Einnahmen werden von EVIDENT in vollem Umfang in die Plattform reinvestiert.

Was beabsichtigen Sie mit dem Campus, was ist das Ziel?

Im Gegensatz zu den Herbstmessen oder Fachdentals kann sich der Zahnarzt oder der Praxismanager auf dem Campus einen Überblick über das Dienstleistungsangebot von Beratern verschaffen, ohne Eintritt zu zahlen oder seine wertvolle Zeit als Zahnarzt am Freitagnachmittag oder Samstag in einer Messehalle zu verbringen. Wir möchten also die Angebotsinformation der Dienstleister direkter, aktueller und verfügbarer machen. Und den Beratern bieten wir in diesem Netzwerk das optimale Präsentationsumfeld für Dienstleistungen und Services.

Und wie geht es weiter?

Neben weiteren Themen-Hallen denken wir über ein Diskussionsforum nach, in dem sich Berater und Zahnärzte zu interessanten Themen austauschen können. Ein Newsletter ist dann die nächste logische Ergänzung unserer Unterstützung, der informiert die Abonnenten dann über neue Beiträge im Forum, neue Aussteller oder spezielle Aktionen auf dem DENTAL-CAMPUS.

Vielen Dank für das Gespräch! [DZ](#)

ANZEIGE

Symposium Series Italy 2012
Rome Marriott Park Hotel
October 18-20
Rome, Italy

Brahm Miller

Jack Ricci

Carl Misch

Michael Pikos

Sonia Leziy

Antonio Barone

Dario De Leonardis

Ugur Ergin

Davide Farronato

Vincenzo Iorio Siciliano

Melvin Maningky

José Nart

Martijn Moolenaar

Stefano Parma Benfenati

Andrés Pascual

Giulio Rasperini

Alberto Rebaudi

Antonio Santos

BioHorizons is dedicated to developing evidence-based and scientifically proven products. From the launch of the External implant system (Maestro) in 1997, to the Laser-Lok® 3.0 implant in 2010, dental professionals as well as patients have confidence in our comprehensive portfolio of dental implants and biologics products.

Zur Anforderung weiterführender Informationen über unser **Symposium Italy 2012** nutzen Sie bitte unsere Kontaktdaten. Besuchen Sie uns in der „Ewigen Stadt“!

BioHorizons GmbH
Bismarckallee 9
79098 Freiburg
Tel. 0761 55 63 28-0
Fax 0761 55 63 28-20
info@biohorizons.com
www.biohorizons.com

Fragen Sie nach unseren aktuellen Angeboten!