

Messeauftritt:

## Mehr Raum für Prophylaxe

Mit einem vergrößerten Messestand reagiert TePe auf die große Nachfrage von Zahnärzten und ihren Teams auf Dentalmessen überall auf der Welt. Um eine kompetente Beratung zu gewährleisten und dem umfangreichen Produktsortiment gerecht zu werden, verstärkt das schwedische Familienunternehmen 2013 auch sein Messteam: Über zehn Mitarbeiter, darunter der komplette deutsche Außendienst, werden auf der IDS am TePe-Stand vor Ort sein. Neben dem neuen, antibakteriellen Gingival Gel mit seiner kraftvollen Kombination aus Chlorhexidin und Fluoriden und den beliebten Interdentaltalbürsten liegt der Fokus der diesjährigen IDS-Präsenz ganz klar auf der Implantatpflege – einem Bereich, in dem sich TePe zukünftig noch stärker

engagieren möchte und der auch bei der Entwicklung neuer Produkte und Broschüren eine wichtige Rolle spielt. „TePe wird sein Sortiment in der kommenden Zeit unter anderem um neue Produkte und Materialien rund um die Implantatpflege ergänzen. Zudem wird Zahnpflege für alle Patientengruppen – und damit natürlich auch für Kinder – transparenter und führt mit Spaß zum gewünschten Ergebnis. Und wir werden mehr Service für die Praxen bieten, um das effektive Praxismanagement zu erleichtern“, kündigt Wolfgang Dezor, General Manager Germany der TePe Mundhygieneprodukte Vertriebs GmbH, die mit Spannung erwarteten IDS-Premieren an. Auf der IDS wird zudem ein neuer TePe Produktkatalog erhältlich sein,



der einen umfassenden Überblick über das gesamte Sortiment und alle Neuheiten bietet. Neben Produktpremiere und -klassikern wird es auf der IDS für die Messebesucher auch einige Überraschungen am IDS-Stand geben. Ein Besuch lohnt sich in jedem Fall!

**TePe Mundhygieneprodukte Vertriebs GmbH**  
 Tel.: 040 570123-0  
 www.tepe.com  
 IDS: Halle 11.3, Stand K040/L041



Kampagne:

## Imagefilm zur IDS – „You are the Voice“

Filme leben von der Kraft schöner Bilder und von den Emotionen, die sie freisetzen. Das gilt auch für Intraoral-aufnahmen und Röntgenbilder: Je hö-

Song wird die Entwicklungsgeschichte der Hightech-Geräte in Mailand bis zu ihrer Anwendung in einer Berliner Praxis erzählt.

Im ersten Handlungsstrang wird gezeigt, wie die Firma aufgrund von Gesprächen mit Anwendern und Marktanalysen maßgeschneiderte Produkte für die Praxis entwickelt. Gedreht wurde in den Mailänder Produktionsstätten der Firma De Götzen, die seit 2007 zur Unternehmensgruppe gehört. Die Darsteller: Firmenmitarbeiter, die im Film zeigen, dass erst Leidenschaft und Engagement zum Produkterfolg führen.

Lars Kroupa, Agenturchef von White & White, der den Film für Acteon produziert hat, erklärt: „Der Titel der Filmmusik lautet ‚You are the Voice‘ und bildet gleichzeitig die Hauptbotschaft des Films: Die Firma Acteon hört genauer auf die Stimmen ihrer Kunden. Jede Produktentwicklung basiert auf Bedürfnissen in der Zahnarztpraxis. So singt die Sängerin Cecilia in dem Video mit einem Ziel: Der Zahnarzt ist bei Acteon ‚the voice!‘“

Im zweiten Handlungsstrang wird die Zahnarztpraxis regelrecht zum Bild. Gedreht wurde in einer Praxis am Potsdamer Platz in Berlin mit dem Zahnarzt Ingmar Dobberstein. Zu sehen ist, wie der Zahnarzt mit den Sopro-Kameras umgeht, wie er dem Patienten die Bilder erklärt und wie alle dabei erleben, wie verbindend solche Geräte sein können.

Hans-Joachim Hoof, Geschäftsführer Acteon Germany: „Brauchten früher nur bestimmte Branchen einen Imagefilm, ist er heute zum unverzichtbaren Teil der Außendarstellung einer Firma geworden – besonders, wenn sie bildgebende Produkte anbietet! Wir möchten den Zahnärzten mit dem Film ein positives Bild von uns und unserer Firma vermitteln. Wir haben unser Ohr direkt am Kunden. Spätestens während der IDS kann das jeder an unserem Stand überprüfen und sich den Film ansehen.“

**Acteon Germany GmbH**  
 Tel.: 02104 956510  
 www.de.acteongroup.com  
 IDS: Halle 10.2, Stand N060/O069



her die Bildqualität, umso exakter die Diagnose. Was liegt also näher, als beides miteinander zu verbinden? So zeichnet der neue Imagefilm der Acteon Group ein beeindruckendes Bild ihrer dentalen Imaging-Linie – von den Sopro-Kameras, dem Röntgensystem X-Mind Unity zum digitalen Bildgebungssystem PSPiX bis hin zum DVT-Gerät WhiteFox. Unterlegt mit einem extra für den Film komponierten

Reparaturservice:

## Fachwerkstatt mit exklusivem Angebot

Seit 1972 führen wir Reparaturen und Wartungen an Medizinprodukten für Zahnmediziner, Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgen sowie Dentallabore durch. Unser stets unabhängig gebliebenes Familienunternehmen vom Niederrhein bietet einen preisgünstigen, schnellen und kompetenten Reparatur- und Wartungsservice, der die kostenlose Abholung defekter Geräte und Instrumente beinhaltet. Bei technischen Problemen ist unser Außendienst stets

zuverlässig und schnell vor Ort, um einen Arbeitsausfall zu vermeiden. Mit unseren langjährigen Erfahrungen im Bereich Hygiene, Sterilisatoren und Validierung sind wir der richtige Partner. Ein großes Sortiment an Aushilfsgeräten steht abrufbereit zur Verfügung. Sollte eine Reparatur eines Gerätes oder Instrumentes nicht mehr wirtschaftlich sein, bieten wir gerne ein Rückkaufangebot an. Zu dem bieten wir zahlreiche Gebrauchtgeräte inklu-



sive einer sechsmonatigen Garantieleistung an. Persönliche Beratungen durch unser Team und individuelle Angebote mit attraktiven Rabatten runden unser Angebot ab.

Exklusiv für ZWP-Leser gibt es im März 2013 40 Prozent Nachlass bei Reparaturlohnkosten.

ROOS-Dental e.K.  
Tel.: 02166 99898-0  
www.roos-dental.de



QR-Code: Formular zur kostenlosen Reparaturabholung. QR-Code einfach mit dem Smartphone scannen.

Importzahnlabor:

## Zahnersatz ISO-qualifiziert

Hochwertiger Zahnersatz und bestmöglicher Service zu sehr günstigen Preisen: Mit dieser Position hat sich Protilab als eines der führenden Importzahnlabors in Europa fest etabliert. Auch in Deutschland können wir seit nunmehr über zwei Jahren bereits immer mehr Zahnärzte von unserem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis überzeugen. Anfang des Jahres hat das Managementsystem der Protilab GmbH die ISO 9001:2008 Qualifikation erhalten und bietet Ihnen somit noch



mehr Sicherheit in den Prozessen. Unsere Stärken bauen wir natürlich auch weiterhin aus; Protilab Zahnersatz steht für höchste Qualität, neueste Technologien und selbstverständlich

CE-zertifizierte Materialien. Die Herstellung erfolgt in unserem (nach ISO 13485:2003) zertifizierten Labor in China als einem der größten und besten Zahnersatzlabors weltweit; unter steter Begleitung durch deutsche Zahntechniker.

Protilab-Preise beinhalten in aller Regel Modelle, Kunststoffzähne, Mehrwertsteuer etc. sowie den Versand. Damit bietet Protilab stets erstklassige Produkte und Services zu unschlagbar günstigen Preisen – ohne Überraschungen für alle Beteiligten.

Protilab  
Tel.: 0800 7557000  
www.protilab.de

ANZEIGE

# FLEMMING KONGRESS & MEHR 2013

31.05.-02.06.2013

Innovative Zahnheilkunde – für jeden Patienten,  
schmerzfrei, minimal-invasiv, wiederherstellend ... und die richtige Versorgung

Der Zahnärztekongress in München

- Renommiertere Referenten
- Bayerischer Abend im Löwenbräukeller
- Exklusive Führung durch die Allianz Arena

Informationen und Anmeldung:

www.flemming-dental.de  
040 / 32 10 24 08

Wir freuen uns auf Sie!

Made in Germany – Qualität, die sich auszahlt

## FLEMMING

DIE DENTAL-EXPERTEN



12  
Fortbildungspunkte  
nach den Leitlinien  
von  
BZÄK/DGZMK

Arbeitgeberwettbewerb:

## „Top Job“ zeichnet Unternehmen aus



Von links: Markus Stammen (Leiter Organisationsentwicklung CAMLOG), Top Job-Mentor Wolfgang Clement und Michael Ludwig (Geschäftsführer CAMLOG).

Wo finden Mitarbeiter die besten Arbeitsbedingungen im deutschen Mittelstand? Die Antwort liefert seit 2002 der von compamedia GmbH organisierte Arbeitgeber-Wettbewerb „Top Job“. Die CAMLOG Vertriebs GmbH gehört in diesem Jahr zum

ersten Mal zu den ausgezeichneten Unternehmen. Das Institut für Führung und Personalmanagement der Universität St. Gallen befragte zuvor ausführlich die Mitarbeiter und die Personalleitungen aller Bewerber. Als Mentor des Wettbewerbs überreichte Wolfgang Clement allen Gewinnern den Top Job-Award. Die Qualifizierung der über hundert Beschäftigten genießt bei der CAMLOG Vertriebs GmbH höchste Priorität. Eine gute Kommunikation und ein reibungsloser Informationsfluss sind bedeutende Bestandteile der Firmenkultur. Bei abteilungsübergreifenden Projekten werden Ressourcen und Kompetenzen aus allen Unternehmensbereichen zusammengeführt. Nicht zuletzt spielen Transparenz und Vertrauen eine wichtige Rolle bei CAMLOG: „Welche Kunden die Vertriebsmanager in ihren Gebieten besuchen und mit

welchen Veranstaltungen sie ihre Tätigkeit unterstützen, entscheiden sie selbst“, sagt Geschäftsführer Michael Ludwig. Sascha Wethlow, Manager Technischer Service, ergänzt: „Engagement und Eigenverantwortung sind in unserer Mitarbeiterkultur fest verankert. Der gelebte Teamgeist und die offene Kommunikation motivieren immer wieder neu. Es macht sehr viel Freude, Teil dieses innovativen und erfolgreichen Unternehmens zu sein und die Zukunft aktiv mitgestalten zu können.“ „Der Top Job-Award ist Auszeichnung und Ansporn zugleich, sowohl für mich als auch für meine Mitarbeiter“, bekräftigt Michael Ludwig und erläutert: „Wir haben gemeinsam schon sehr viel erreicht. Der Award und die Erkenntnisse aus der ausführlichen Analyse unserer Personalarbeit sind für uns zusätzliche Motivation, den erfolgreichen Weg fortzusetzen.“

CAMLOG Vertriebs GmbH

Tel.: 07044 9445-100

www.camlog.de

IDS: Halle 11.3, Stand A010-B019



Präzisionsabformung:

## A-Silikon bewährt sich in schwierigen Situationen



Das unabhängige amerikanische Testinstitut „The Dental Advisor“ wählt alljährlich Produkte aus, die sich in besonders schwierigen klinischen Situationen im Praxisalltag bewährt haben. Zu den diesjährigen „Clinical Problem Solvers 2012“ zählt das Flexitime-Abformmaterial von Heraeus. Ausschlaggebend für die Wahl des laut GfK-Studie derzeit meistverwendeten Präzisionsabformmaterials auf A-Silikonbasis in Deutschland<sup>1</sup> war unter anderem die hohe Zuverlässigkeit. Be-

sonders bei komplexen prothetischen Restaurationen, wenn ein mehrfaches Ausgießen des Abdrucks erforderlich ist, zeigt Flexitime höchste Dehnfestigkeit, die das Abreißen von Föhnchen und Verzerrungen der Abformung bei der Mundentnahme verhindert. Flexitime erzielt mit seinen physikalischen Eigenschaften wie Dimensionstreuung, Detailwiedergabe und Hydrophilie eine hohe Präzision und Passgenauigkeit. Der Zahnarzt behält die vollständige Kontrolle in jeder Behandlungssituation.

Das optimal aufeinander abgestimmte Allrounder-System ist in sechs verschiedenen Viskositäten und drei Darreichungsformen erhältlich, die für alle Abformtechniken und ein breites Indikationsspektrum miteinander kombiniert werden können. Die flexible Verarbeitungszeit von einer bis zweieinhalb Minuten erlaubt eine individuelle Anwendung sowohl beim Einzelzahnersatz als auch bei komplexeren, prothetischen Restaurationen. Das Abformmaterial passt sich dem persönlichen Arbeitsstil an, ermöglicht eine stressfreie Abdrucknahme und gewährleistet ein präzises sowie zeit-effizientes Arbeiten.

1 GfK Healthcare – DDM-Halbjahresbericht I/2012: Führende A-Silikon-Produkte für die Präzisionsabformung.

Heraeus Kulzer GmbH

Tel.: 0800 43723368

www.heraeus-dental.com

IDS: Halle 10.1, Stand A010-B010





Patientengewinnung:

## Werbeartikel für Praxen & Labore

Patientengewinnung und Patientenbindung ist heute für Zahnärzte/Dentallabore wichtiger denn je. Mit hervorragender Arbeit und ausgewähltem Service in Form eines kleinen „Danke-schön“ bleibt der Zahnarzt/Dentallabor seinem Patienten unvergesslich. GK Handelsplan – PROMODENT hat die Zeichen der Zeit erkannt und sich auf den dentalen Werbemarkt spezialisiert.

Ein Lippenpflegestift, Zahnseide, Mintkarte, Zahnhocker wie auch viele andere branchenbezogenen Produkte in 3-D-Zahnformen lassen sich mit Ihrem Namen, Adresse, Logo und allen wichtigen Informationen individuell gestalten und bedrucken. Sowohl der Lippenpflegestift als auch viele weitere Produkte sind in verschiedenen Farben erhältlich und kombinierbar.

Produktkatalog:

## Neu – Zirkon-Abutments



Champions-Implants stellt seinen Produktkatalog 2013 vor. Auf knapp 40 Seiten werden die kompletten Champions®-Systeme samt Zubehör vorgestellt: die einteiligen Champions® mit Vierkant- und Kugelkopf sowie das zweiteilige Champions (R)Evolution®.



Dabei rundet ein bedruckbares Foto-Lanyard das Angebot ab.

So bleibt der Zahnarzt seinen Patienten in ausgezeichnete Erinnerung. Sie werden gerne wiederkommen und die Praxis/Labor inklusive des abgerufenen Service weiterempfehlen.

*Fordern Sie noch heute Muster an und/oder stöbern Sie in unserem Webshop unter [www.promodent.de](http://www.promodent.de)*

GK Handelsplan GmbH  
PROMODENT  
Tel.: 02151 4940-0  
[www.promodent.de](http://www.promodent.de)  
IDS: Halle 10.1, Stand A045

Das einzigartige  
Wurzelkanal-Instrument in  
kontinuierlicher Rotation!

One  
Shape®



- Nur eine Felle, Einmalbenutzung.
- Keine Notwendigkeit, einen neuen Motor zu kaufen.
- Steriles Instrument.

Unser vorrangiges Anliegen ist es, Ihre endodontischen Behandlungen so zu vereinfachen, dass Sicherheit und Wirksamkeit immer gegeben sind. MICRO-MEGA® bietet Ihnen jetzt **One Shape®**, das tatsächliche NiTi - Einzelinstrument in kontinuierlicher Rotation für gelungene, qualitativ optimale Wurzelkanalaufbereitungen. **Einfach und effizient... zum Erfolg!**

Eine weitere MICRO-MEGA® Innovation...



Um weitere Informationen über One Shape zu erhalten, scannen Sie bitte den QR-Code mit Ihrem Smartphone.

MICRO-MEGA®  
Tel.: + 49 (0)7561 9834 3623  
[info.de@micro-mega.com](mailto:info.de@micro-mega.com)  
[www.micro-mega.com](http://www.micro-mega.com)  
[www.oneshape-mm.com](http://www.oneshape-mm.com)



Your Endo Specialist™



Champions-Implants GmbH  
Tel.: 06734 914080  
[www.championsimplants.com](http://www.championsimplants.com)  
IDS: Halle 4.1, Stand B071

Messebesucher:

## Traditionsreiches Unternehmen lädt ein

Tradition trifft Innovation – diese Philosophie ist seit vielen Jahren das Herzstück von Ritter. Nicht umsonst feiert das deutsche Unternehmen nun schon seinen 125. Geburtstag. Was könnte Ihnen und Ihrer Praxis Besseres passieren, als ein langjähriger Erfahrungsschatz, gepaart mit individueller und persönlicher Betreuung, mit Herz und Verstand? Deshalb lädt Ritter in diesem besonderen IDS-Jahr ein, Ihr Herz bei Ritter zu finden. Das Produktportfolio des Praxiseinrichters steht ganz eindeutig im Zeichen des Kerngeschäftes: den Dentaleinheiten. Ritter hat dem zeitgemäßen Kundenwunsch



Rechnung getragen, solide Pakete anzubieten, die Qualität, Preis-Leistung, Komfort und Design in höchstem Maße vereint. Neuerungen, wie zum Beispiel ein verbessertes Arzt-Bedien-element, das mehrere neue Funktionen beinhaltet, sowie die technischen Veränderungen einzelner Bauteile sind hier mit eingeflossen. Die langjährige Erfahrung und die auf den puren Praxisnutzen orientierte Bauweise der Ritter-Produkte gewährleisten eine überragende Funktionalität der Ritter-Behandlungseinheiten. Mit dem Ziel der ständigen Innovation und Weiterentwicklung hat Ritter die

Produktpalette um ein hochwertiges Implantatsystem erweitert. Die Ritter Ivory Line besteht sowohl aus zweiseitigen Implantaten (Implantat plus Abutment) als auch aus einteiligen Komponenten (bereits mit dem Abutment verbundene Implantate). Dank der Nano-Oberfläche ist eine schnelle und zuverlässige Osseointegration gewährleistet.

Das Handling wird durch selbstschneidende Gewinde und ein ausgeklügeltes Farbsystem hinsichtlich der Bohrer und Implantate entsprechend der Durchmesser zum Kinderspiel.

Ritter Concept GmbH  
Tel.: 037754 13-290  
www.ritterconcept.com  
IDS: Halle 2.2, Stand C010/E021

IDS Köln:

## Unternehmen präsentiert sich zukunftsorientiert



Unter dem Motto „Zukunft, neuester Stand“ gibt es bei Komet viel zu entdecken. Die Besucher erleben das frische CI in einer neuen Halle in sei-

ner schönsten Form. Komet wird erlebbar insbesondere in den Spezialgebieten Oralchirurgie und Endodontie: So demonstriert Dr. Stefan Neumeyer, Eschlkam, das TissueMaster Concept live, das dem Erhalt und der Regeneration parodontaler und alveolärer Gewebestrukturen durch Replantation und orthodontische Extrusionstechniken dient. Denn dank dem Erhalt der bukkalen Knochenlamelle kann eine körpereigene Augmentation stattfinden, d.h. eine perfekte Implantatbettgestaltung in wesentlich kürzerer Behandlungszeit als bei chirurgischen Verfahren, minimalinvasiv, schmerzfrei und mit sicherem, vorhersagbarem Ergebnis. Außerdem am neuen Komet-Messestand: Live-Demos zum Bereich Endodontie mit Dr. Johannes Ebert (Uni Erlangen) und Dr. Matthias J. Roggen-

dorf (Uni Marburg) mit dem neuen Feilensystem F360. Beide Referenten zeigen den Besuchern anschaulich, wie mithilfe von zwei NiTi-Feilen ein Großteil der Wurzelkanäle einfach und effizient auf voller Arbeitslänge aufbereitet werden kann. Spannend auch die Neuheiten unter den klassischen Disziplinen Kons, Prothetik und Prophylaxe, die Fortschritt insbesondere durch moderne Schalltechnologie erfahren. Mit der IDS 2013 stellt Komet erneut dentale Stärke durch Qualität, Präzision und Innovationskraft unter Beweis. Das Team freut sich auf Ihren Besuch!

Komet Dental  
Gebr. Brasseler  
GmbH & Co. KG  
Tel.: 05261 701-700  
www.kometdental.de  
IDS: Halle 4.1, Stand A080



ANZEIGE

**www.winkelstueckeguenstiger.de**

# » Neu: Spezialisten-Newsletter

Fachwissen auf den Punkt gebracht

Jetzt anmelden!



1 Top-News



2 Fachartikel



3 Fortbildung



4 E-Paper – aktuelle Publikation



5 Video-Highlight



Anmeldeformular Spezialisten-Newsletter  
[www.zwp-online.info/newsletter](http://www.zwp-online.info/newsletter)  
 QR-Code einfach mit dem Smartphone  
 scannen (z. B. mit dem Reader Quick Scan)



**Ja,** ich möchte den Spezialisten-Newsletter „Implantologie“ kostenlos anfordern:

**Fax 0341 48474-390**

Implantologie

Parodontologie  
 Endodontie

Laserzahnmedizin  
 Oralchirurgie

Cosmetic Dentistry  
 Digital Dentistry

Weitere Newsletter, die Sie anfordern können:

Zahnärztliche Assistenz  
 Zahnorthopädie  
 Zahntechnik

Name

E-Mail (Bitte angeben)

Ich möchte zukünftig über Aktuelles von der OEMUS MEDIA AG informiert werden. Daher bin ich einverstanden, dass meine hier angegebenen Daten in einer von der OEMUS MEDIA AG verwalteten Datenbank gespeichert werden. Darüber hinaus bin ich damit einverstanden, dass die OEMUS MEDIA AG diese Daten zur individuellen Kunden- und Interessentenbetreuung und den Versand von E-Mail-Newslettern nutzt und mich zu diesen Zwecken per E-Mail oder Post kontaktieren kann.

Bestätigung

Ich bin damit einverstanden, dass die von mir angegebene E-Mail-Adresse von der OEMUS MEDIA AG genutzt wird, um mich für die aufgeführten Zwecke zu kontaktieren. Ein einmal gegebenes Einverständnis kann ich jederzeit bei der OEMUS MEDIA AG widerrufen – eine kurze Nachricht genügt.

Datum / Unterschrift

[www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)

FINDEN STATT SUCHEN.

ZWP online



NETdental:

## Mit neuem Katalog noch mehr sparen

Hinter NETdental stehen Menschen, nicht Programme. Da kann man nachfragen, sich helfen und beraten lassen. Das neue, einfache Rabattsystem gilt in jedem Fall. Mit dem NETdental Doppel-Rabatt ab dem ersten Euro. Das ist preiswert, praktisch, prima – und so schön einfach.



Jetzt beim Bestellen noch mehr sparen: Deutschlands kundenorientierter Dentalversand\* präsentiert jetzt mit dem neuen Katalog ein neues, einfaches Rabattsystem: NETdental bietet den Rabatt, der mit dem Umfang der Bestellung wächst. Je nach Bestellmenge und -wert addieren sich die Rabattprozente. Bis zu 9,5 Prozent pro Bestellung sind drin – zusätzlich auf die ohnehin schon günstigen Preise. Dahinter steht die Analyse von Marktentwicklung und Kundenverhalten. Es ist zu beobachten, dass gern mit hohen Rabatzziffern geworben wird – die aber in vielen Fällen beim genauen Hinschauen auf einer entsprechenden Höherkalkulation der Ausgangspreise beruhen. Warum soll man auf einen hohen Preis hohe Prozente bekommen – anstatt bei einem von vornherein fair kalkulierten Preis mit realen Prozentwerten zu rechnen? Denn entscheidend ist doch, was unterm Strich rauskommt.

Weil dieser Preisrabatt-Bluff gerade im Internet immer nur einen Klick entfernt ist, legt sich NETdental 2013 mit einem Katalog fest, der – ganz klassisch zum Blättern – verbindliche, günstige Angebote bietet: Der NETdental Sparkatalog konzentriert sich auf das Angebot der wichtigsten Verbrauchsmaterialien für die Praxis. Hier findet man genau die 5.000 Artikel, die in Deutschland am meisten bestellt werden (weitere 60.000 Artikel sind direkt lieferbar). Damit bleibt der Katalog handlich und übersichtlich. Die beigelegten Markierer erleichtern das Auffinden der individuell oft bestellten Artikel. Und die sind dann nicht nur günstig, sondern werden noch günstiger. Wenn man clever bestellt.

Gab es bisher bei NETdental nur einen einzigen Rabatt von 5 Prozent ab einem Mindestbestellwert von 500,- EUR, startet mit dem neuen Katalog 2013 ein einfach aufgebautes neues Rabattsystem auf Basis fair kalkulierter

Grundpreise. Um hier das persönliche Einsparpotenzial auszuschöpfen, lohnt es, vorausschauend zu bestellen. Denn der NETdental Doppel-Rabatt setzt sich – wie der Name schon sagt – aus zwei Komponenten zusammen: Ein Rabatt für den Warenwert pro Auftrag. Plus ein Rabatt für die Anzahl verschiedener Produkte pro Auftrag. Mit den ersten Prozenten ab einem Warenwert von 250,- EUR. Und wenn der Warenwert sich auf sechs verschiedene Produkte verteilt, gibts gleich noch die nächsten Prozente dazu. Bei voller Ausschöpfung der Möglichkeiten sind bei NETdental bis zu 9,5 Prozent auf einen Schlag drin. Wohlgermerkt: Auf die ohnehin schon günstigen Katalogpreise.

Die Bestellwege bei NETdental richten sich ganz nach den Bedürfnissen und Vorlieben der Kunden: Wer's mag, bestellt im praktischen Onlineshop. Der Klassiker – und in vielen Praxen nach wie vor die beliebteste Lösung – ist das Bestellfax. Und natürlich kann man das freundliche und vor allem fachkompetente NETdental-Team auch anrufen. Denn das ist der Kern der Geschäftsidee: Hinter NETdental stehen Menschen, nicht Programme. Da kann man nachfragen, sich helfen und beraten lassen. Das neue, einfache Rabattsystem gilt in jedem Fall. Mit dem NETdental Doppel-Rabatt ab dem ersten Euro. Das ist preiswert, praktisch, prima – und so schön einfach. Wie einfach das geht, kann man jetzt unkompliziert ausprobieren: Einfach den NETdental Sparkatalog anfordern! Ein Paket NETdental Latexhandschuhe Select+ gibt es als Geschenk für jede Anforderung – plus die Chance, einen schicken Beach-Cruiser zu gewinnen.

\* Bester Dentalhandel unter allen teilnehmenden Unternehmen verschiedener Branchen 2012. [www.bestedienstleister.de](http://www.bestedienstleister.de)

Jetzt Katalog anfordern bei:

NETdental GmbH  
Tel.: 0511 3532400  
[www.netdental.de](http://www.netdental.de)



# chirurgische aspekte der rot-weißen ästhetik

Gingiva-Management in der Parodontologie und Implantologie  
| Ein kombinierter Theorie- und Demonstrationskurs |



inkl. DVD

**JETZT AUCH MIT PAPILLEN-AUGMENTATION,  
LIPPENUNTERSPRITZUNG UND GUMMY-SMILE-  
KORREKTUR**

DVD-Vorschau  
„Chirurgische Aspekte der  
rot-weißen Ästhetik“

QR-Code einfach mit dem  
Smartphone scannen (z. B. mit-  
hilfe des Readers Quick Scan)



in Kooperation



PRAXIS

## Kursinhalte |

### THEORIE

- | Grundlagen rot-weiße Ästhetik (Anatomie, Funktion, Parodontalerkrankungen und ihre Folgen etc.)
- | Knochen als Grundlage eines perfekten ästhetischen Ergebnisses (augmentative Verfahren)
- | Chirurgische Techniken (Schnittführung, Lappentechnik, Kronenverlängerung, Gummy Smile, Transplantate)
- | Laser-Contouring, chirurgisches Contouring und adjuvante Therapien
- | Papillen-Augmentation
- | Lippenunterspritzung
- | Gummy-Smile-Korrektur
- | Besonderheiten des Gingiva-Managements in der Implantologie
- | Tipps, Tricks und Kniffe

- | Chirurgische Techniken
- | Papillen-Augmentation
- | Lippenunterspritzung
- | Gummy-Smile-Korrektur
- | Laser-Contouring

**Hinweis:** Jeder Kursteilnehmer erhält die DVD „Chirurgische Aspekte der rot-weißen Ästhetik“, auf der alle Behandlungsschritte am Präparat bzw. Patienten noch einmal Step-by-Step gezeigt und ausführlich kommentiert werden.

## Organisatorisches |

Kursgebühr inkl. DVD 195,- € zzgl. MwSt.  
Tagungspauschale 35,- € zzgl. MwSt.  
Bei der Teilnahme am Hauptkongress wird die Kursgebühr angerechnet.

OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig  
Tel.: 0341 48474-308, Fax: 0341 48474-390  
event@oemus-media.de, www.oemus.com



Dieser Kurs wird unterstützt

Stand: 12.12.2012



## Termine 2013 |

### HAUPTKONGRESS

**26.04.2013** | **Ost** | 10. Jahrestagung der DGKZ  
14.00 – 18.00 Uhr | Berlin

**29.11.2013** | **West** | 3. Essener  
14.00 – 18.00 Uhr | Essen  
Implantologietage

Nähere Informationen zu den Allgemeinen Geschäftsbedingungen erhalten Sie unter [www.oemus.com](http://www.oemus.com)

Anmeldeformular per Fax an  
**0341 48474-390**  
oder per Post an

**OEMUS MEDIA AG**  
**Holbeinstr. 29**  
**04229 Leipzig**

Für die Kursreihe „Chirurgische Aspekte der rot-weißen Ästhetik“ melde ich folgende Personen verbindlich an:

OST

WEST

- 26.04.2013 | Berlin     29.11.2013 | Essen
- Bitte senden Sie mir das Programm zum Hauptkongress

Name, Vorname

Praxisstempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der  
OEMUS MEDIAAG erkenne ich an.

Datum/Unterschrift

E-Mail