

And the winner is ...

Glückliche Gewinner beim discovery® pearl Gewinnspiel.

Der Verkaufsstart des hochästhetischen Keramikbrackets discovery® pearl auf der letztjährigen DGKFO in Stuttgart war Anlass eines attraktiven Gewinnspiels. Kunden und Interessenten konnten sich nach der Beantwortung einer kleinen Gewinnfrage wahlweise über die discovery® pearl Microsite www.dentaurum.de/discoverypearl oder klassisch per Faxformular hierzu anmelden.

Insgesamt wurden zehn attraktive Preise verlost. Passend zur Werbekampagne „Erleben Sie me(h)er ...“ gab es als Hauptpreis ein Wochenende auf Sylt für zwei Personen im bekannten „Fährhaus Sylt“ inklusive eines exklusiven Vier-Gänge-Menüs zu gewinnen. Weitere Preise waren zwei Perlencolliers von Gellner und als 4. bis 10. Preis jeweils eine Flasche Champagner aus dem Hause Roederer.

Dr. Ernst Stang aus Kirchheim bei Fulda stand nach der Auslosung als Gewinner des Hauptpreises fest. „Über diesen Gewinn habe ich mich sehr gefreut, ich hatte vorher nie Glück bei Gewinnspielen“, meinte Dr. Stang, als er von seinem Gewinn



Gewinner Dr. Ernst Stang erhält den Reisegutschein von Sina Neugebauer, Produktmanagerin für Orthodontie, und Außendienstmitarbeiter Ralf Möller.

erfuhr. Den Reisegutschein für das Sylt-Wochenende überreichten Ralf Möller, zuständiger Dentaurum-Außendienstmitarbeiter, und Sina Neugebauer, Produktmanagerin für Orthodontie, persönlich an den glücklichen Gewinner. Nach Sylt wird ihn seine Frau begleiten, die sich ebenfalls sehr gefreut hat. Die Insel in der Nordsee ist für beide keine Unbekannte, waren sie doch schon einige Male dort: „Aber immer mit dem Camper, nie in einem solchen exklusiven

Ambiente“, lachte Frau Stang. Vor Ort in Kirchheim wurde der Gewinn bei Häppchen und Umtrunk mit dem gesamten Praxisteam von Dr. Stang gefeiert. **KN**

discovery® pearl
[nähere Infos]



KN Adresse

DENTAURUM GmbH & Co. KG
Turnstr. 31
75228 Ispringen
Tel.: 07231 803-0
Fax: 07231 803-295
info@dentaurum.de
www.dentaurum.de



Damit auch die Hygiene mitspielt!

Jetzt im Angebot vom Verein für Zahnhygiene e.V.: neue Zahnputzbox für den Kindergarten.

Bekanntes Spiel: Geht's in den Kindergarten, ist die Box für's Frühstücksbrot immer dabei. Aber wo kommt eigentlich die Zahnbürste in der KiTa hin? Ganz einfach:

freie Unterbringung von Zahnputzbecher und Zahnbürste. Zu bestellen sind die vielseitigen Behältnisse ab sofort beim VfZ zum Stückpreis von 6,95 €.

Kleine Box ganz groß: Die clevere hygbox® misst 20 x 10 x 10 cm, ist senkrecht und waagrecht aufstellbar und kann durch ein ausgeklügeltes Stecksystem ganz einfach miteinander kombiniert werden. Türchen auf, Zahnputzutensilien rein, noch einen von verschiedenen lustigen Stickern auf die Tür geklebt – schon ist es fertig, das neue Zuhause für Zahnbürste & Co. Zur Belüftung befinden sich Aussparungen im Gehäuse, und natürlich sind die Boxen aus lebensmittelechtem Polypropylen auch für haushaltsübliche Spülmaschinen geeignet.

Aus der Praxis für die Praxis: Erdacht wurde das innovative Aufbewahrungssystem von einer erfahrenen KiTa-Leiterin. Dank ihm greifen die Kleinen künftig nicht nur zielsicherer zur eigenen Zahn-

bürste, sondern bringen ihre Zahnputzutensilien auch so unter, wie es die Hygiene unbedingt verlangt. Mit dem Zusammenfügen der einzelnen Boxen im Baukastenprinzip und der bedarfsweisen Anbringung an der Wand sorgen sie außerdem für ein ordentliches Bild im Waschraum. Mit ihnen kann sich die tägliche Vorsorge im Kindergarten also gleich in mehrfacher Hinsicht sehen lassen!

Erhältlich sind die neuen Zahnputzboxen mit den peppigen Türchenfarben Orange (Bestell-Nr. 1082), Grün (Bestell-Nr. 1083) und Blau (Bestell-Nr. 1084) zum Stückpreis von 6,95 € direkt beim Verein für Zahnhygiene e.V., Liebigstraße 25, 64293 Darmstadt, Tel. 06151 13737-10, Fax 06151 13737-30 oder unter www.zahnhygiene.de **KN**

KN Adresse

Verein für Zahnhygiene e.V.
Dr. Matthias Lehr
Liebigstraße 25
64293 Darmstadt
Tel.: 06151 13737-10
Fax: 06151 13737-30
info@zahnhygiene.de
www.zahnhygiene.de

Buchneuerscheinung zur KFO-Abrechnung

„Die kieferorthopädische Behandlung und Abrechnung in GOZ, Bema, BEL II und BEB Zahntechnik“ von Jens Johannes Bock und Heiko Goldbecher.

Die Autoren betonen, dass die Abrechnung kieferorthopädischer Leistungen – sowohl vom Kieferorthopäden als auch vom zahnmedizinischen Fachpersonal – ein exaktes Wissen über alle Einzelschritte der Behandlungsmaßnahmen erfordert. Nur so ist es möglich, abrechnungsfähige bzw. berechnungsfähige Positionen sicher zu identifizieren.

Ziel der Autoren ist es, die unterschiedlichsten Aspekte der Abrechnung sowohl für die klinischen als auch für die zahntechnischen Leistungen sehr praxisnah, übersichtlich und leicht verständlich zu präsentieren.

Ein weiteres Ziel des Buches ist es, gemäß der jeweiligen Verordnung, gemeinsam mit dem Patienten, im „billigen Ermessen“ eine angemessene Honorierung für die erbrachten kieferorthopädischen Leistungen zu finden, da weder der Bewertungsmaßstab für zahnärztliche Leistungen (Bema) noch die novellierte Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ 2012) allen Möglichkeiten der modernen Kieferorthopädie umfassend Rechnung trägt.

Zu Beginn werden dem Leser zunächst sehr umfangreich, gut lesbar und anschaulich die rechtlichen Grundlagen der Rechnungsstellung präsentiert – ein Muss für jeden, der Leistungen in Rechnung stellt. Abrechnungsbeispiele werden anhand klinischer Beispiele, wie sie in jeder kieferorthopädischen Fachpraxis Alltag sind, ausführlich illustriert. Als Erstes wird Abrechnung diagnostischer Leistungen behandelt – dabei finden auch neue bildgebende Verfahren, wie digitale Volumentomografie (DVT), Berücksichtigung. Danach folgen eher schwierige Themen wie präventive Kieferorthopädie sowie die Abrechnung von Einzelleistungen, bevor die Autoren den Bereich der Abschlagszahlungen behandeln. Danach wird das gesamte Spektrum der festsitzenden Kieferorthopädie – einschließlich neuester Verfahren – abrechnungstechnisch aufgearbeitet. Hierbei finden diverse Varianten zur Gaumenarterweiterung vergleichend Berücksichtigung. Prophylaktische Leistungen, CMD und Traumata werden praxisnah diskutiert.

Ein Teil widmet sich auch der kieferorthopädischen Zahntechnik. Die Leistungserhebung wird auch hier für den Leser übersichtlich zur Darstellung gebracht. Dabei finden beispielsweise auch Aufbissbehelfe zur CMD-Therapie oder Herbst-Apparaturen Beachtung. Die Leistungserfassung in Verbindung mit der Wiederherstellung kieferorthopädischer Apparaturen wird ebenfalls besprochen. Zum Abschluss findet der Leser für den Alltag sehr wertvolle hilfreiche Tabellen vor, welche die Abrechnungsmöglichkeiten synoptisch zur Darstellung bringen.

Das Buch zeichnet sich durch eine ehrliche und realistische Be-



schreibung der Thematik aus, da betont wird, dass nicht alle dargestellten Empfehlungen auch durch die privaten Krankenkassen oder Beihilfestellen derzeit akzeptiert werden. Sicherlich ist aufgrund der aktuellen Sachfragen eine abschließende Empfehlung leider nicht immer möglich und manche Abrechnungsfrage muss wohl noch einer juristischen Überprüfung unterzogen werden. Der aufgerufene Preis ist für dieses Buch vollkommen gerechtfertigt und ein Muss für jeden Kieferorthopäden, der in die Abrechnung involviert ist. Als besonderen Mehrwert erhält der Käufer die Möglichkeit der Teilnahme an einer CME-Fortbildungseinheit – online unter <http://zahnmedizin.spitta.de/fortbildung> – bei der drei Fortbildungspunkte gemäß den Richtlinien der BZÄK und DGZMK vergeben werden.

Das Buch (344 Seiten inkl. CD-ROM) ist im Spitta Verlag erschienen (ISBN 3-943996-07-7) und kostet 74,80 €. **KN**



in die neue Zahnputzbox vom Verein für Zahnhygiene e.V.! In dem praktischen Kunststoffbehälter mit den quietschgrünen, blauen oder orangenen Türchen machen Zahnbürste und Zahnputzbecher eine gute Figur – und stehen hygienisch prima da. Statt Zahnbürstenchaos auf dem Waschbeckensims sorgen die Zahnputzboxen jetzt für die ordentliche und verwechslungs-

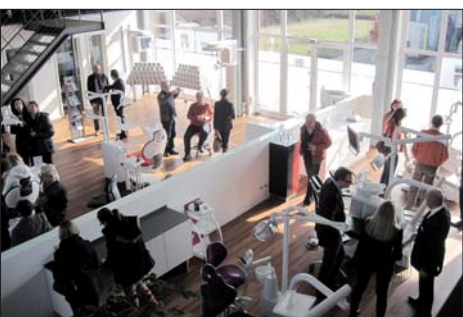
Für eine erfolgreiche Zukunft

Neueröffnung der dental bauer Niederlassung Gütersloh.



Jochen G. Linneweh, Geschäftsführer der dental bauer GmbH, während seiner Festansprache.

Es war mehr als eine Eröffnungsfeier mit Kunden, zu der dental bauer und seine neuen Mitarbeiter in die vor wenigen Wochen bezogenen Geschäftsräume der neu gegründeten Niederlassung in Gütersloh eingeladen hatten. Es war ein lebendiges Bekenntnis zu mittelständischer Firmenkultur und dem dazu gehörenden inhabergeführten Unternehmen. „Der geografische Großraum Gütersloh weist traditionell eine Vielzahl an Firmen im Familienbesitz auf, die sich seit Jahrzehnten erfolgreicher Entwicklung erfreuen. Warum sollte dann hier nicht auch mein modernes, leistungsstarkes Dentalunternehmen erfolgreich sein, das ebensolche privaten Besitzverhältnisse aufweist...“, so dental bauer Geschäftsführer Jochen G. Linneweh in seiner Festansprache.



Mehr als 200 Gäste folgten der Einladung zur Niederlassungseröffnung in Gütersloh.

dental bauer ist deutschlandweit mit über 20 Standorten vertreten. In 2012 traf das Unternehmen die Entscheidung, in Gütersloh einen weiteren Standort zu gründen. Dank kurzer interner Entscheidungswege wurde hierzu sehr schnell die Basis gefunden und die Zielsetzung umgesetzt. „Die Entstehungsgeschichte unserer Firma reicht bis in das Jahr 1888 zurück. 125 Jahre Tradition stehen als pragmatisches Beispiel für einen stets fortschrittlichen Dienstleister mit

dem Wertbegriff Dentaldepot“, erklärte Linneweh den Anwesenden. Neben modernster Produktvielfalt und Beratungsleistung zählt insbesondere ein perfekt funktionierender technischer Support zu den wichtigen Bausteinen der Firmenphilosophie bei dental bauer. Mit Frank Dorin wurde der Niederlassungsleiter gefunden, der dank jahrzehntelanger Dentalerfahrung und dem neuen 25-köpfigen Team exakt diese Aufgabenstellungen vor Ort erfüllen kann. Somit wurden wichtige Voraussetzungen geschaffen, um dental bauer Gütersloh in eine erfolgreiche Zukunft zu führen. Der Einladung zur Eröffnung in Gütersloh Anfang März folgten mehr als 200 Gäste aus der Region. Im eigens hierfür auf dem Firmengelände errichteten Festzelt fiel es leicht, sich von der herzlichen Gastfreundschaft im Dialog mit dem frischen dental bauer Team begeistern zu lassen, während Kundenberater und Servicespezialisten zeitgleich nebenan in den Geschäfts- und Ausstellungsräumen der Firma über modernste Praxis- und Labor-Anwendungen informierten. Somit erhielt der fachlich interessierte Besucher nicht nur einen Einblick in das Unternehmen dental bauer, sondern auch auf die zur diesjährigen IDS in Köln vorgestellten Highlights. **KN**

KN Adresse

dental bauer GmbH & Co. KG
Ernst-Simon-Straße 12
72072 Tübingen
Tel.: 07071 9777-0
Fax: 07071 9777-50
info@dentalbauer.de
www.dentalbauer.de



Henry Schein bringt IDS-Neuheiten in Ihre Region

Auf den Frühlingsfesten zeigen Depots deutschlandweit die neuesten Produkte und Trends.

Unter dem Motto „Die IDS-Neuheiten in Ihrer Region“ präsentiert Henry Schein auf den Frühlingsfesten in den Depots Messeneuheiten der führenden Hersteller und zukunftsorientierte Beratungsangebote. Bei den Veranstaltungen haben die Besucher die Gelegenheit, sich in aller Ruhe einen Überblick über die aktuellen Trends zu verschaffen. Produktberater und Spezialisten von Henry Schein geben Orientierungshilfe und beraten individuell beim Vergleich der Systeme. Die Digitalisierung der Zahnheilkunde war das Thema der IDS 2013. Henry Schein zeigt, wie die digitale Prozesskette zwischen Praxis und Labor durch offene Systeme effektiv gestaltet werden kann. Nach dem erfolgreichen Auftakt von Connect Dental während der IDS bringt Henry Schein die zukunftsorientierten Lösungen aus den Bereichen digitaler Abdruck und Frästechnik nun bundesweit zu den Kunden. Unter



der Dachmarke Connect Dental bündelt Henry Schein seine Aktivitäten rund um den digitalen Workflow zwischen Praxis und Labor. Spezialistenteams für digitale Systeme beraten individuell, planen die optimale Vernetzung offener, digitaler Produkte und führen sie zu einfach zu bedienenden Kundenlösungen für Praxen und Labore zusammen. Im Rahmen von Henry Schein Financial Services beraten Mitarbeiter zu den vielfältigen Finanzierungsmöglichkeiten. Einen weiteren Schwerpunkt bildet das Hygiene-Konzept von Henry Schein. Das neue Beratungsangebot unterstützt Zahnarztpraxen dabei, ihre Prozesse im Hygienemanagement effektiver zu gestalten. Die Frühlingsfeste von Henry Schein bieten eine gute Gelegen-

heit zum informellen Austausch mit Kollegen, Fachberatern und Spezialisten. Die jährlichen Veranstaltungen werden durch attraktive Angebote und Sonderaktionen begleitet. Ein buntes Rahmenprogramm für die ganze Familie, anspruchsvolles Catering und Kinderbetreuung sorgen dafür, dass die Besucher einen kurzweiligen und entspannten Tag verbringen. **KN**

Termine der Henry Schein Frühlingsfeste 2013

Hamburg	Samstag, 25. Mai 2013
Erfurt	Freitag, 31. Mai 2013
Nürnberg	Samstag, 8. Juni 2013
Gütersloh	Mittwoch, 19. Juni 2013
Dresden	Freitag, 21. Juni 2013
Dortmund	Freitag, 28. Juni 2013

KN Adresse

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
Monzastraße 2a
63225 Langen
Tel.: 06103 7575000
Fax: 08000 400044
info@henryschein.de
www.henryschein-dental.de



ANZEIGE

Bestellung auch online möglich unter: www.oemus.com/abo

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 44 EUR/Jahr inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten beziehen. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Antwort per Fax 0341 48474-290 an OEMUS MEDIA AG oder per E-Mail an grasse@oemus-media.de

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.

Unterschrift _____

KN 5/13

Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig, Tel.: 0341 48474-0, Fax: 0341 48474-290, E-Mail: grasse@oemus-media.de

OEMUS MEDIA AG

R STEHT FÜR Resultate!

Über 1,7 Millionen Patienten wurden
bereits mit In-Ovation R® behandelt*

36 Millionen verkaufte Brackets



In-Ovation® R
Your choice for a beautiful smile.

genug brackets um

den Eiffelturm zu erklimmen
...und dies ganze 622 Mal!



In-Ovation® R ist nicht ohne Grund seit 10 Jahren einer der Marktführer im Bereich selbstligierender Metallbrackets. Höchste Qualität und die hieraus resultierenden beständigen, vorhersagbaren Ergebnisse machen es so erfolgreich.

In-Ovation® R ist mehr als nur ein Name - hier vereinen sich Qualität mit dem Engagement des Behandlers zum Wohle des Patienten.

Gehen Sie auf Nummer sicher - mit In-Ovation® R von DENTSPLY GAC, einem der weltweit führenden Anbieter kieferorthopädischer Produkte.

*basierend auf internen Umsatzdaten, bei angenommenen 20 Brackets pro Behandlungsfall

Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte Ihren DENTSPLY GAC Vertriebsmitarbeiter unter der Rufnummer 089-853951 oder besuchen Sie unsere Webseite unter www.gac-ortho.de

DENTSPLY
GAC

Gemeinsam für innovative Orthodontie

In-Ovation® is a registered trademark of DENTSPLY Intl.
©2013 DENTSPLY GAC Intl. All Rights Reserved.

GAC Deutschland
Am Kirchenhölzl 15
D-82166 Gräfelfing
gacde.info@dentsply.com
www.gac-ortho.de

CE MediMark® Europe
11 rue Emile Zola | BP2332
0120 38033 GRENOBLE Cedex 2 | FRANCE