

Nachgefragt

Dentallabor-Financen im Spannungsfeld

| Werner Hörmann


Am Ende des Tages zählt nur eines: Die Frage, hat uns dieser Tag Spaß gemacht, waren wir erfolgreich? Und das ist wohl eine der schwierigsten Fragen in dieser spannenden Branche. Was kann denn als befriedigender Alltag angesehen werden? Wenn alles glatt läuft? Oder wenn wir uns wichtigen Fragen und Herausforderungen stellen und diese so lösen konnten, dass wir auch morgen wieder mit Lust und Laune richtig anpacken wollen und können?

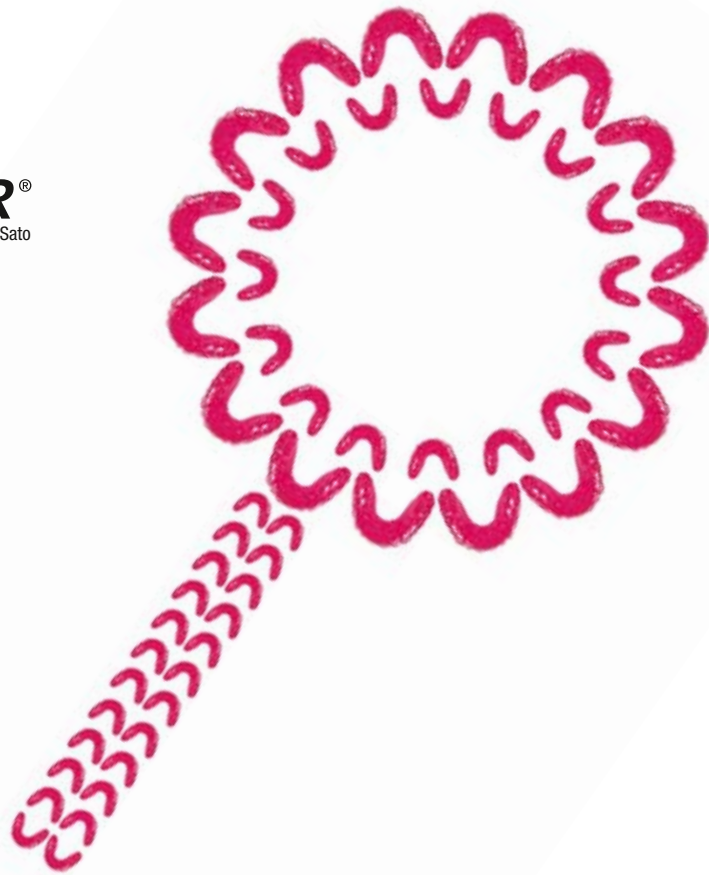


Die Wirtschaftswunderjahre sind vorbei, die Gesundheitsreformen haben ihre Spuren hinterlassen, der Patient hat sich gewandelt. So sind für seine Belange zur Zahngesundheit und -prothetik nicht nur Transparenz und Aufklärung gefragt, sondern auch der Wunsch

nach modernen Zahnersatzleistungen in bezahlbarer Qualität. Gleichzeitig haben auch die Digitalisierung und moderne Techniken in der Zahnmedizin Einzug gehalten. Innovative Ideen haben selbst komplizierten Zahnersatz möglich, teilweise standardisiert und bedingt erschwinglich

gemacht. Das alles hat zu einer modernen Ästhetik des Zahnersatzes geführt, von der man noch vor Jahren geträumt hat. Für das Dentallabor sind die Herausforderungen dabei vielfältig. Nach wie vor sind die handwerklichen Fähigkeiten, gepaart mit Sicherheit in der Ästhetik,

BRUX  **CHECKER**[®]
nach Prof. Sato



Perfektionist die Liebe zum Detail.

Gehen Sie auf Spurensuche

- Registriert okklusale Interferenzen durch Abrieb der Farbbeschichtung
- Die extrem dünne Folie wird vom Patienten während der Nacht getragen
- Deutliche Erkennbarkeit von individuellen Knirschmustern
- Besonders geeignet als Indikator für die Diagnose und Planung in der CMD-Therapie

Mehr Informationen erhalten Sie unter:

SCHEU-DENTAL GmbH
phone +49 2374 92 88-0

www.scheu-dental.com
service@scheu-dental.com

**SCHEU**
Dental Technology

die Grundlagen für diesen nahezu künstlerischen Beruf. Aber auch Faktoren wie modernes Equipment, Know-how und Vernetzung zu Zulieferern und Quellen spielen eine starke Rolle. Zudem hat neben der Digitalisierung auch die Globalisierung einen immer größeren Einfluss auf Zahnmedizin und Zahntechnik.

Seit über dreißig Jahren wird dieser Wandel immer dynamischer. Zum einen hat sich die wirtschaftliche Lage der Kassen verändert, zum anderen spielen technische Neuerungen wie CAD/CAM auf Basis leistungsfähiger Rechner, Fräszentren und offene Märkte sicher eine Rolle. Der Eindruck: das einzelne Produkt scheint schneller, einfacher und billiger herstellbar zu sein. So einfach, dass viele glauben, unser hochwertiger Zahnersatz könnte weltweit zum Me-too-Produkt werden. Triebfeder für diesen Glauben ist die Wirtschaftlichkeitsspirale. Und was sich für den einen wie eine Statusbedrohung anhört, klingt für den anderen wie eine Verheißung. Deshalb sei eine kurze, auf den ersten Blick eher „schräg“ anmutende, Analogie erlaubt: Autofahrer gehen in die Werkstatt ihres Vertrauens. Sie wollen schlichtweg ihren Service, gewohnte Qualität, Sicherheit und keine monetären Überraschungen. Das lässt sich ein Stück weit auch auf den Dentalbereich übertragen. Denn auch wenn man schon manchen in Lohn-Stück-Kosten denken hört, wie bei der Serienfertigung – genau da ist der Wunsch der Vater des Gedankens, kein Zahn und kein Patient ist wie der andere. Technisch nicht und schon gar nicht innerhalb des systemischen Anwendungsumfelds.

Doch innerhalb der Spannungsfelder Zahngesundheit, technische und wirtschaftliche Entwicklungen und internationale Märkte spielen Finanzen die Schlüsselrolle. Unterm Strich geht es immer ums Geld. Wichtig ist jedoch, hier nicht einen Fokus auf nur einen Teil der wirtschaftlichen Bedarfskette zu werfen, sondern die gesamte Kette im Blick zu haben. Wer soll was und wie bezahlen? Welche finanziellen Wünsche und Vorstellungen hat wer und warum? Auf diese Frage eine Antwort vom Gesetzgeber zu erwarten, ist zu kurz gedacht. Sehen wir den wirtschaftlichen Ablauf

im Überblick: In der Regel wird eine Leistung bezahlt, wenn sie erbracht ist. Jedoch läuft dies im Dental-Gesundheitssystem ganz anders ab. Bei einem sofortigen Ausgleich der Labormonatsrechnungen tritt der Zahnarzt in finanzielle Vorlage, da er seine Gelder von den Patienten und der KZV nur mit zeitlicher Verzögerung erhält. Deshalb gehen immer mehr Zahnärzte dazu über, den Ausgleich der Laborrechnungen erst dann vorzunehmen, wenn die Zahlungen von Patienten und KZV eingegangen sind. Dieses Vorgehen führt wiederum zwangsläufig zu wachsenden Außenständen im Dentallabor, denn es hat seinerseits bereits Auslagen für Material und Gehälter tätigen müssen. Selbst bei steigenden Umsätzen kann sich die Situation weiter zuspitzen: die Kapitaldecke schrumpft, bisher günstige Einkaufskonditionen und Skontivorteile gehen verloren. Im Dentallabor fehlt es dann an flüssigen Mitteln, vielleicht muss sogar auf Rücklagen zugegriffen werden – und ein Gang zur Bank wird angedacht. Eigentlich wollte man die längst fällige Investition in neues Equipment angehen – in dieser Situation aber nicht daran zu denken.

Die stabile Basis – gesicherte Laborliquidität

Dabei gibt es eine ideale Möglichkeit, diese finanzielle Abwärtsspirale erst gar nicht entstehen zu

lassen – mit einer Laborfinanzierung durch Factoring. Denn arbeitet das Dentallabor mit einem Factoringunternehmen, wie beispielsweise der LVG Labor-Verrechnungsgesellschaft, Stuttgart, zusammen, erhält es innerhalb von 24 Stunden die Überweisung der in Rechnung gestellten Beträge auf sein Konto. Das bedeutet für das Dentallabor kontinuierliche Liquidität. Der flexible Baustein der Dentallaborfinanzierung entfaltet jedoch seine Wirkung nicht nur in unmittelbarer Liquidität. Die gesamtheitliche Betrachtung des Einsatzes dieser Laborfinanzierung lässt die Vorteile klar werden, beispielsweise auch im Bereich der Investitionen. Durch moderne Technik wurde die Wertschöpfungskette in Dentallaboren teilweise aufgebrochen. So musste und muss beispielsweise moderne Fertigung mit neuen Werkstoffen aus Wirtschaftlichkeitsgründen in Fräszentren gebündelt werden. Dass es bei der Entscheidung „Tun oder Lassen“ hier nicht nur um rein monetäre Aspekte geht, ist jedem klar, der die Branche kennt. Die Grundfertigung außer Haus zu geben, hat auch etwas mit Kontrollverlust bei der Herstellung zu tun. Outsourcen an eine „verlängerte Werkbank“ hat zum einen den Kostenaspekt vor Augen, zum anderen reden wir hier aber auch von Individualprodukten und nicht von Serienfertigungen, wie bei Automobilen,



Elektrogeräten etc. Sicher, nicht alles muss im eigenen Dentallabor gemacht werden. Dennoch geht das Unterbrechen der Wertschöpfungskette immer mit weiteren Kosten und abfließenden Gewinnen Hand in Hand. Deshalb sollte ein Dentallabor in seiner Finanzsituation so aufgestellt sein, dass es die Wahl hat: zwischen Investitionen, die Sinn machen für die Inhouse-Fertigung, und dem sinnvollen Unterbrechen der Wertschöpfungskette durch Outsourcing. Laborfinanzierung mit Factoring bietet sich zum Erreichen der ökonomischen Stabilität an. Denn durch eine gesicherte Liquidität lassen sich nicht nur finanzielle Engpässe vermeiden. Eine gesunde Kapitalausstattung schlägt sich auch deutlich in der Bilanz nieder. Factoring führt zu einer verbesserten Bilanzstruktur und bei Planungen von Zukunftsprojekten bei Banken zu einer höheren Kreditwürdigkeit.

Der Blick über den Tellerrand

Dass im Fokus von Factoringunternehmen wie der LVG Stuttgart die Dentallabors stehen, ist klar – doch der Blick nach links und rechts, zum Zahnarzt und zum Patienten, gehört dazu. Hier stellen sich Fragen – wie kann der normale Patient seinen hochwertigen Zahnersatz erhalten, wie kann der Zahnarzt den Patienten therapeutisch über den Tellerrand blicken lassen? „Hier sind die Finanzdienstleister gefordert, die diesen Markt kennen und verstehen. Und das Ganze mit besonderem Fingerspitzengefühl zu moderieren wissen“, wie Werner Hörmann die Soft Skills der LVG Stuttgart, ein Unternehmen mit 30-jähriger Factoring-Erfahrung, definiert. Denn Ziel des modernen Dentalgesundheitswesens muss eine Kombination aus der Verfügbarkeit von qualitativ hochwertigem, bezahlbarem Zahnersatz sein und dem Schaffen des Patientenbewusstseins, dass höhere Lebenserwartung eine gute Pflege von Zähnen und Gebiss fordern. Und Pflege heißt nicht nur die dreimal 2 Minuten mit der Zahnbürste. Pflege heißt auch minimalinvasive Eingriffe beim Zahnarzt und haltbarer hochwertiger Zahnersatz vom leistungsfähigen Dentallabor.

Bei der Entscheidungsfindung für hochwertigen Zahnersatz können z. B. Zusatzleistungen für Patienten zur Fi-

nanzierung gute Dienste erweisen. Denn bei der Wahl, ob sich ein Patient für eine zahnärztliche Leistung entscheidet, sie verschiebt oder gar ganz auf sie verzichtet, spielt der Kostenpunkt und die Finanzierung natürlich eine entscheidende Rolle.

Stichwort Finanzierung: Um die Behandlung in bequemen monatlichen Raten zu begleichen, bietet beispielsweise die LVG Stuttgart ihren Dentallaboren die Patientenfinanzierung LVG Medi-Finanz. Die Zahnbehandlungs- und Zahnersatzfinanzierung als Ratenzahlungsmodell hat Vorteile für den Zahnarzt, das Dentallabor und für die Patienten. Der Patient erhält eine möglichst optimale, bezahlbare Zahnversorgung, Zahnarzt und Dentallabor erhalten neben dem wirtschaftlichen Aspekt auch eine Verbesserung ihres Images, denn gute Beratung, Qualität und Zufriedenheit sprechen sich herum. Im Fall der Patientenfinanzierung LVG Medi-Finanz ist also ein echter Mehrwert im Gespräch zwischen Dentallabor und Zahnarzt gegeben. Ein Aspekt für Dentallabore bei der Kundenbindung und -neugewinnung.

Der komplexe Zahngesundheitsmarkt verändert sich in Zukunft noch stärker. Zum einen ist die Dentalbranche, wie viele andere, auch technikgetrieben. Zum anderen werden Patienten in Zukunft immer mehr Eigenverantwortung für ihre Zahngesundheit übernehmen müssen. Beide Faktoren, moderne Dentaltechnik und Patienteneigenverantwortung, müssen aber nicht zwangsweise im Motto „Masse statt Klasse“ resultieren. Wenn Laborfinanzdienstleister, wie z. B. die LVG Stuttgart, zusammen mit Dentallaboren die gesamten Bedürfnisse im Blick haben und Finanzierungsinstrumente zur Verfügung stellen, wird es für die Dentalgesundheit eine Win-win-win-Situation. Patienten können so eine bessere Zahngesundheit erhalten, Zahnärzte können ihre Patienten zu verantwortungsbewussten Kunden machen und Dentallabore liefern dazu den hochwertigen Zahnersatz und erhalten ihre adäquate Honorierung für ihre Leistung. Denn am Ende des Tages müssen auch im Dentallabor die Zahlen stimmen. Dann macht die Arbeit Spaß und man kann morgen wieder mit Lust und Laune richtig anpacken.



info.

Die Stuttgarter LVG, mit 30-jähriger Tätigkeit die älteste Institution ihrer Art am deutschen Markt, bietet in ihrem Factoring-Servicepaket, neben der permanenten Finanzierung von laufenden Forderungen, einen zusätzlichen Sicherungsbaustein. Mit ihm werden die Dentallabore vor Forderungsausfällen geschützt.

Leistungsspektrum:

- Finanzierung der laufenden Forderungen und Außenstände
- Laufende Liquidität
- Sicherheit bei Forderungsausfällen
- Stärkung des Vertrauensverhältnisses Zahnarzt und Labor
- Abbau von Bankverbindlichkeiten
- Schaffung finanzieller Freiräume für Ihr Labor

kontakt.

LVG Labor-Verrechnungsgesellschaft mbH

Werner Hörmann
Hauptstr. 20
70563 Stuttgart
Tel.: 0711 666710
Fax: 0711 617762
E-Mail: whoermann@lvg.de
www.lvg.de

Digitale Dentale Technologien

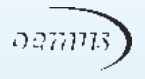
Kunststoffe und Keramiken im digitalen dentalen Workflow

|| 7./8. FEBRUAR 2014 || HAGEN
DENTALES FORTBILDUNGSZENTRUM HAGEN ||



E-Paper
Digitale Dentale
Technologien 2014

HAUPTSPONSOR



FREITAG | 7. FEBRUAR 2014

→ WORKSHOPS

Teilnahme
an den Firmen-
workshops
kostenfrei

1. STAFFEL* | 14.30 – 16.00 UHR



1.1 Martin Liebel/Koblach (AT)
Efficient esthetics
(theoretischer Workshop)



1.2 Roland Kiss/Biodenta Swiss AG
Digitale Abformung und digitaler Workflow
in der klinischen Anwendung oder im
Praxisalltag?



**1.3 Dr. Tom Barthel/Chemnitz
ZTM Christian Wagner/Chemnitz**
Digitale Kieferrelationsbestimmung mittels
Centric Guide® zum Kennenlernen und
Anfassen

16.00 – 16.30 Uhr Pause/Besuch der Industrieausstellung

2. STAFFEL* | 16.30 – 18.00 UHR



2.1 Alexander Fink/München
CAD/CAM gefräst ... – was dann?
Vom Fräsobjekt zum Zahn.
Techniken und neue Materialien



**2.2 Dr. Karl-Heinz Schnieder/Münster
Michael Poth/Münster**
CAD/CAM zwischen Praxis & Labor
1. ENAMIC „So zahnähnlich wie
kein anderes Material“
2. IPS e.max CAD perfekte Qualität
& Ästhetik
3. Geld verdienen: Strategieberatung
Netzwerk-Nutzungsverträge Praxis &
Labor/Win-win für alle Partner
4. Patienten-Service Lounge –
digitaler Workflow



**2.3 ZTM Silke Lehmann/Waltrop
Reiner Thomas VL-D/Pforzheim**
1. Vollkeramik – Ästhetik in jedem Fall
2. Monolithik – Neue Wege der farblichen
Individualität

SAMSTAG | 8. FEBRUAR 2014

→ PROGRAMM

- 09.00 – 09.10 Uhr **Begrüßung**
- 09.10 – 09.35 Uhr **Alexander Fink/München**
Mehrschichtzirkon – Welche Möglichkeiten
stecken in diesem Material?
Wie kann ich diese im Laboralltag optimal nutzen?
- 09.35 – 10.00 Uhr **Prof. Dr. Dr. Andree Piwowarczyk/Witten**
Zahnfarbene CAD/CAM-Materialien –
Was ist zu berücksichtigen?
- 10.00 – 10.25 Uhr **Dr. Urs Brodbeck/Zürich (CH)**
Zirkoniumdioxid: Nur vergänglicher Hype oder
echter Mehrwert?
- 10.25 – 11.00 Uhr Pause/Besuch der Industrieausstellung
- 11.00 – 11.25 Uhr **ZTM Marko Bähr/Berlin**
Neue Materialien! Fluch oder Segen?
Auf die Kombination kommt es an ...
- 11.25 – 11.50 Uhr **Dr. Jörg Reinshagen/Pforzheim**
Vollkeramik – Ästhetik in jedem Fall
- 11.50 – 12.50 Uhr **Dr. Gerd Christiansen/Ingolstadt**
Computergestützte Bewegungsaufzeichnung –
Was können wir sehen?
- 12.50 – 13.50 Uhr Pause/Besuch der Industrieausstellung
- 13.50 – 14.15 Uhr **ZTM Vincent Fehmer/Zürich (CH)**
Rekonstruktive Materialwahl im Zeitalter
der Digitalisierung
- 14.15 – 14.40 Uhr **ZTM Markus Strobel/Engelsbrand**
Wie passen die neuen Materialien in den
digitalen Workflow? No Problem?
- 14.40 – 15.05 Uhr **Prof. Dr. Gerwin Arnetzl/Graz (AT)**
Wozu neue Materialien für Restaurationen?
- 15.05 – 15.30 Uhr **ZTM Wolfgang Weisser/Aalen**
Moderne Möglichkeiten der digitalen
Kommunikation. Die Wichtigkeit der
Fotodokumentation

*Bitte beachten Sie, dass Sie in jeder Staffel nur an einem Workshop teilnehmen können. Bitte
vermerken Sie die Nummer des von Ihnen gewählten Workshops auf dem Anmeldeformular.

→ PROGRAMM

- 15.30 – 16.00 Uhr Pause/Besuch der Industrieausstellung
- 16.00 – 16.25 Uhr **ZA Muzafar M. Bajwa, M.Sc./**
Frankfurt am Main
ZTM Jürgen Freitag/Bad Homburg
Hochleistungspolymere – BioHPP
analog und digital
- 16.25 – 16.50 Uhr **Dr.-Ing. Jürgen Lindigkeit/Ispringen**
CoCr im digitalen Workflow –
Was die Zahntechnik glaubt und
was sie wissen sollte
- 16.50 – 17.15 Uhr **Enrico Steger/Gais (IT)**
Fräsen, Schleifen, Pressen, Gießen –
Die Vielfalt unserer Handwerkskunst

Allgemeine Geschäftsbedingungen

1. Die Kongressanmeldung erfolgt schriftlich auf den vorgedruckten Anmeldekarten oder formlos. Aus organisatorischen Gründen ist die Anmeldung so früh wie möglich wünschenswert. Die Kongresszulassungen werden nach der Reihenfolge des Anmeldeeinganges vorgenommen.
2. Nach Eingang Ihrer Anmeldung bei der OEMUS MEDIA AG ist die Kongressanmeldung für Sie verbindlich. Sie erhalten umgehend eine Kongressbestätigung und die Rechnung. Für OEMUS MEDIA AG tritt die Verbindlichkeit erst mit dem Eingang der Zahlung ein.
3. Bei gleichzeitiger Teilnahme von mehr als 2 Personen aus einer Praxis an einem Kongress gewähren wir 10% Rabatt auf die Kongressgebühr, sofern keine Teampreise ausgewiesen sind.
4. Die ausgewiesene Kongressgebühr und die Tagungspauschale versteht sich zuzüglich der jeweils gültigen Mehrwertsteuer.
5. Die ausgewiesenen Gebühren für Studenten werden nur für Studenten der Medizin/Zahnmedizin im Erststudium mit Nachweis gewährt. Das heißt, nicht für Masterstudiengänge im Zweitstudium (z.B. Uni Krefeld) und/oder vergleichbare postgraduierte Studiengänge und Ausbildungen.
6. Der Gesamtbetrag ist bis spätestens 2 Wochen vor Kongressbeginn (Eingang bei OEMUS MEDIA AG) auf das angegebene Konto unter Angabe des Teilnehmers, der Seminar- und Rechnungsnummer zu überweisen.
7. Bis 4 Wochen vor Kongressbeginn ist in besonders begründeten Ausnahmefällen auch ein schriftlicher Rücktritt vom Kongress möglich. In diesem Fall ist eine Verwaltungskostenpauschale von 25,- € zu entrichten. Diese entfällt, wenn die Absage mit einer Neuanmeldung verbunden ist.
8. Bei einem Rücktritt bis 14 Tage vor Kongressbeginn werden die halbe Kongressgebühr und Tagungspauschale zurückerstattet, bei einem späteren Rücktritt verfallen die Kongressgebühr und die Tagungspauschale. Der Kongressplatz ist selbstverständlich auf einen Ersatzteilnehmer übertragbar.
9. Mit der Teilnahmebestätigung erhalten Sie den Anfahrtsplan zum jeweiligen Kongresshotel und, sofern erforderlich, gesonderte Teilnehmerinformationen.
10. Bei Unter- oder Überbelegung des Kongresses oder bei kurzfristiger Absage eines Kongresses durch den Referenten oder der Änderung des Kongressortes werden Sie schnellstmöglich benachrichtigt. Bitte geben Sie deshalb Ihre Privattelefonnummer und die Nummer Ihres Faxgerätes an. Für die aus der Absage eines Kongresses entstehenden Kosten ist OEMUS MEDIA AG nicht haftbar. Der von Ihnen bereits bezahlte Rechnungsbetrag wird Ihnen umgehend zurückerstattet.
11. Änderungen des Programmablaufs behalten sich Veranstalter und Organisatoren ausdrücklich vor. OEMUS MEDIA AG haftet auch nicht für Inhalt, Durchführung und sonstige Rahmenbedingungen eines Kongresses.
12. Mit der Anmeldung erkennt der Teilnehmer die Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG an.
13. Gerichtsstand ist Leipzig.

Achtung! Sie erreichen uns unter der Telefonnummer 0341 48474-308 und während der Veranstaltung unter der Rufnummer 0173 3910240.

Zimmerbuchungen in unterschiedlichen Kategorien



Tel.: 0211 49767-20, Fax: 0211 49767-29
info@prime-con.eu oder www.prime-con.eu



Veranstaltungsort

Dentales Fortbildungszentrum Hagen GmbH
Handwerkerstraße 11, 58135 Hagen
Tel.: 02331 6246812 | Fax: 02331 6246866

Kongressgebühren

Freitag, 7. Februar 2014

Die Teilnahme an den Firmenworkshops ist kostenfrei.

Samstag, 8. Februar 2014

Kongressgebühr (Frühbucherrabatt bis 17.12.2013) 220,00 € zzgl. MwSt.
Kongressgebühr 245,00 € zzgl. MwSt.

Die Kongressgebühr beinhaltet Kaffeepausen, Tagungsgetränke und Imbissversorgung.

Veranstalter



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

Wissenschaftliche Leitung



Dentales Fortbildungszentrum Hagen GmbH
Handwerkerstraße 11
58135 Hagen
Tel.: 02331 6246812
Fax: 02331 6246866
www.d-f-h.com

Fortbildungspunkte

Die Veranstaltung entspricht den Leitsätzen und Empfehlungen der BZÄK und dem Beschluss der KZVB einschließlich der Punktebewertungsempfehlung des Beirates Fortbildung der BZÄK und DGZMK.

Bis zu 12 Fortbildungspunkte.

Digitale Dentale Technologien

Anmeldeformular per Fax an

0341 48474-390

oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Für **Digitale Dentale Technologien** am 7./8. Februar 2014 in Hagen melde ich folgende Personen verbindlich an:

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit	Workshop: 1.Staffel <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 2.Staffel <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 (Bitte ankreuzen)	Teilnahme am: <input type="checkbox"/> Freitag <input type="checkbox"/> Samstag (Bitte ankreuzen)
Titel, Name, Vorname, Tätigkeit	Workshop: 1.Staffel <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 2.Staffel <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 (Bitte ankreuzen)	Teilnahme am: <input type="checkbox"/> Freitag <input type="checkbox"/> Samstag (Bitte ankreuzen)
Titel, Name, Vorname, Tätigkeit	Workshop: 1.Staffel <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 2.Staffel <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 (Bitte ankreuzen)	Teilnahme am: <input type="checkbox"/> Freitag <input type="checkbox"/> Samstag (Bitte ankreuzen)

Stempel

Datum/Unterschrift

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für **Digitale Dentale Technologien** erkenne ich an.

E-Mail