

kurz im fokus

DZOI mit neuer Website

Das Deutsche Zentrum für orale Implantologie e.V. (DZOI) bietet mit einer neuen Homepage jetzt noch mehr Service und Informationen rund um die Zahngesundheit. In drei getrennten Bereichen findet jeder User unter www.dzoi.de die für ihn wichtigen Informationen. Der Service für Zahnmediziner wurde mit Informationen zu Fortbildungen übersichtlich gestaltet. Aber auch Patienten profitieren von umfassenden Informationen rund um die Implantologie und Laserzahnmedizin und einer Suchmaschine mit Spezialisten des Fachverbandes. Im Service-Bereich können sich Zahnärzte über die vom DZOI veranstalteten Curricula und Fortbildungsreisen informieren und anmelden. Im Bereich „Aktuelles“ werden laufend interessante News aus dem Verband vorgestellt. Auch für den Kollegenkontakt ist gesorgt. Darüber hinaus stellt das DZOI mit einer Internet-Fach-Börse einen Stellenmarkt für zahnärztliche Berufe und Praxiseinrichtungen online.

Mundgesundheit bei Senioren

Die langfristige Erhaltung einer funktions- und kaustabilen Gebissituation steht im Mittelpunkt der modernen Alterszahnheilkunde. Die Deutsche Gesellschaft für Alterszahnmedizin (DGAZ) und DENTSPLY DeTrey fördern deshalb wissenschaftliche Arbeiten und Projekte auf diesem Gebiet mit einem Stipendium im Wert von 2.500 Euro zur Teilnahme an einer von der DGAZ betreuten curricularen Fortbildung. Während der 19. DGAZ-Jahrestagung, die am 28. März 2009 in Frankfurt am Main stattfand, wurde diesmal die begehrte Prämie drei hessischen Zahnärztinnen zuerkannt. Prämiert wurde die wissenschaftliche Studie von Susanne Jäger/Brensbach, Dr. Antje Köster-Schmidt/Frankfurt am Main und Priv.-Doz. Dr. Ursel Heudorf/Wiesbaden mit dem Titel „Mundhygiene und Mundgesundheit bei Bewohnern von Altenpflegeheimen. Auswirkungen eines Trainingsprogramms für Pflegekräfte auf die Mundgesundheit der Bewohner“.

Imex Dental und Technik GmbH:

DAK tritt dent-net® bei

dent-net®, der Marktführer dentaler Netzwerke in Deutschland, gewinnt weiter an Bedeutung. Nicht zuletzt aufgrund der steigenden Teilnehmerzahlen und der stetig neu hinzukommenden Vertragspartner. Neben den vielen teilnehmenden Betriebskrankenkassen, Innungskrankenkassen und der engen Zusammenarbeit mit Allgemeinen Ortskrankenkassen in Form exklusiver Rabattverträge, konnte der dent-net®-Verbund nun auch die DAK als neuen Vertragspartner gewinnen.

seit einiger Zeit auch sehr erfolgreich mit Privatversicherungen.

Im Fokus der dent-net®-Leistungen steht der deutlich kostenreduzierte Qualitätssatzersatz mit zuzahlungsfreien Regelversorgungen und Preisvorteilen bei außervertraglichen Leistungen von bis zu 65 Prozent. Auch Implantatversorgungen erhalten Patienten über dent-net® zu exklusiven Konditionen. So kostet beispielsweise eine komplette Implantatkrone, inklusive Material, Zahntechnik,



Durch den „schwergewichtigen Neuzugang“ DAK können 6,3 Millionen Versicherte mehr von den dent-net®-Leistungen profitieren – insgesamt also fast elf Millionen Versicherungsnehmer in Deutschland. Und diese Zahl könnte zukünftig weiter steigen, da in naher Zukunft weitere Fusionen im Gesundheitswesen bevorstehen. Unter anderem ist für Anfang 2010 ein Zusammenschluss der DAK mit der Hamburg Münchener Krankenkasse geplant. Für Zahnärzte, die im dent-net®-Netzwerk bereits teilnehmen oder dies tun möchten, bedeutet das ein Quantensprung in der Patientengenerierung. Eine aktive Vermarktung der Kooperation im dent-net®-Verbund erfolgt seitens der DAK durch die persönliche Beratung von Versicherten in den mehr als 900 Geschäftsstellen, durch Kundenmitteilungen und Flyer, wie auch durch Presseartikel und entsprechende Internetplattformen. Darüber hinaus befindet sich dent-net® permanent in Verhandlung mit weiteren gesetzlichen Krankenkassen und kooperiert

Implantation und Behandlung, knapp über 1.000 Euro – alle Kosten inbegriffen.

Möglich sind diese Preisvorteile durch Zusatzvereinbarungen mit einem Großteil der teilnehmenden Partner-Krankenkassen und der erweiterten Kooperation mit ausgewählten Implantologen, Oralchirurgen sowie renommierten Implantatanbietern. Eine Übersicht der am dent-net®-Verbund teilnehmenden Zahnärzte und Krankenkassen kann im Internet stets aktuell abgerufen werden unter www.dent-net.de. Für partizipierende Zahnärzte – zurzeit sind es fast 500 – generiert die Zusammenarbeit nicht nur zusätzliche Nachfrage von Patienten.

Zu den dent-net®-Vorteilen zählt auch die GKV-Leistungseinbindung der professionellen Zahnreinigung (kassenabhängig) und das zeitnahe Directfactoring, das zur Steigerung der Praxisliquidität beiträgt.

Imex Dental und Technik GmbH

Tel.: 0800/8 77 62 26

www.imexdental.de

www.dent-net.de

Erfolg hat, wer Vertrauen schafft.

„Mein Ratgeber für Implantatpatienten hat mittlerweile Kultstatus erreicht.“

(Dr. Dr. S. Hohl, Buxtehude-Hamburg-Rostock, Praxisratgeber Implantologie)



„Neben der reinen Aufklärungsunterlage erhält der schon interessierte Patient dann ein Praxisbuch, welches die hochwertigste Visitenkarte der Praxis nach außen symbolisiert.“

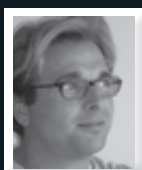
(Prof. Dr. M. Jörgens, Düsseldorf, Moderne Zahnmedizin. Schöne Zähne.)

Praxisratgeber Implantologie

Standardversion: € 10,00
Premiumversion auf Anfrage

Moderne Zahnmedizin. Schöne Zähne.

Standardversion: € 10,00
Premiumversion auf Anfrage



„Das Feedback der Patienten ist derartig gut, dass sich die zeitnahe Entscheidungsfindung zu einer Behandlung auf weit über 90% erhöht hat.“

(Dr. F. Kornmann, Oppenheim, Praxisratgeber Implantologie)

„Herzlichen Dank für die hervorragende Zusammenarbeit beim Erarbeiten des Patientenratgebers. Das Ergebnis ist Spitzenklasse! Danke!“

(Prof. Dr. G. Dhom, Ludwigshafen, Praxisratgeber Implantologie)



Ihr Buch für Ihre Patienten

Unsere Ratgeber sind speziell für die Beratung in der Praxis konzipiert. Ihre Patienten bekommen sie von Ihnen im Gespräch überreicht, als überraschende Zugabe und vertrauensbildende Maßnahme. Das funktioniert dann am besten wenn das jeweilige Buch auch Angaben zu Ihrer Praxis, Ihren Angeboten und Spezialisierungen enthält.

Als Herausgeber erhalten Sie eine eigene Auflage mit freier Wahl der Inhalte, zusätzlichen Praxisinformationen, eigener Umschlaggestaltung und Ihrem Namen unter dem Titel. So kommunizieren Sie Ihre Leistungen wirkungsvoll und dauerhaft und profitieren langfristig von vielfältigen Vorteilen:

- Ihre Patienten erhalten ausführliche Informationen hochwertig aufbereitet zum Nachlesen
- Sie halten etwas in Händen was sie immer mit Ihrer Praxis in Verbindung bringen werden
- Sie werden Ihre Publikation als Empfehlung an Familie, Freunde und Bekannte weiterreichen
- Das Vertrauen in Ihre Praxis wird nachhaltig gestärkt

Überzeugen Sie sich jetzt selbst von den Qualitäten unserer Publikationen.
Weitere Informationen unter www.nexilis-verlag.com sowie 030 . 39 20 24 50

nexilis
verlag, berlin

VITA Kalender 2010:

Im Zeichen der Kunst

Insgesamt 170 Zahnärzte, Zahntechniker und Mitarbeiter des Dentalfachhandels aus 13 Ländern nahmen an dem VITA Kalenderwettbewerb 2010 teil. Leitthema des im 5-Jahres-Turnus veranstalteten Kreativwettbewerbs war dieses Mal „Die Welt der Zahnfarben“ – ein Thema von besonderer Bedeutung für die VITA Zahnfabrik. Denn schließlich ist die Kunst, Zähne naturidentisch zu reproduzieren, untrennbar mit dem Namen VITA verbunden. Das beeindruckende Ergebnis ist ab Oktober 2009 erhältlich und die Auflage beträgt über 32.000 Exemplare.

Die 14 Siegerarbeiten, aus denen sich der Kalender zusammensetzt, wurden am 5. Juni 2009 von einer Expertenjury ausgewählt. Zu den Erstplatzierten gehört neben Nathalie Reynaud aus Frankreich und Vaclav Jezek von Thienfeld aus der Tschechischen Republik auch der deutsche Zahntechniker Gerd Seidel aus Ensdorf. Dieser freute sich nicht nur über das Preisgeld in Höhe von 500 Euro, sondern insbesondere über die gewonnene Wochenendreise für zwei Personen nach Berlin. Sämtliche prämierten Werke werden nicht nur ab Oktober 2009 mit dem VITA



Strahlender Sieger des VITA Kalenderwettbewerbs: ZT Gerd Seidel (m.) mit Ehefrau und Lars Kroupa, Leiter Werbung und Kommunikation der VITA Zahnfabrik (© K. Schicha).

Kalender, sondern auch im Internet unter www.vita-zahnfabrik.com veröffentlicht.

VITA Zahnfabrik
H. Rauter GmbH & Co. KG
Tel.: 0 77 61/56 22 22
www.vita-zahnfabrik.com

Wettbewerb für Zahnärzte und ihre Assistenz:

Halitosis – idealer Einstieg gesucht



Die richtige Ansprache des „Tabuthemas“ Halitosis erfordert sehr viel Fingerspitzengefühl. Dieser Wettbewerb richtet sich an Praxisteam, sowohl Zahnärzte als auch ihre Assistenz. Zusammen mit GABA, Spezialist für orale Prävention, sucht unsere Redaktion nach geeigneten Formulierungen, mit denen Sie eine Halitosis-Beratung be-

Halitosis: Die meisten Betroffenen sollten den Zahnarzt konsultieren. (Quelle: meridol Forschung)

ginnen. Gefragt ist ein origineller, aber zugleich auch behutsamer Einstieg, mit dem Sie Betroffene behutsam auf das Problem aufmerksam machen, jedoch dabei nicht abschrecken oder verletzen. Senden Sie Ihren Vorschlag (circa vier bis fünf Sätze) an: gewinnspielhalitosis@oemus-media.de Eine Jury, bestehend aus Experten der meridol Forschung und der Redaktion, wird die Vorschläge prüfen und die drei besten Ideen prämiieren. Die Sieger erhalten jeweils ein iPod im Wert von circa 150 Euro.

Einsendeschluss ist der 30. September 2009.

Zehnjähriges Jubiläum bei CAMLOG:

„Zukunft braucht Herkunft“



Nicht nur im Sinne eines Rückblickes trafen sich am 23. Juni in der sächsischen Landeshauptstadt zum Anlass des Jubiläums des CAMLOG Implan-

tatsystems verschiedene Experten aus dem Gebiet der Implantologie. Vielmehr ging es darum, dem Auditorium von den Entwicklungen, dem aktuellen Stand und auch den Ausblick für die nahende Zukunft zu berichten.

Mit den zusammenfassenden Worten „Wir werden zukünftig mehr über Implantate reden als über Brücken“, wies der die Veranstaltung moderierende Tutzinger Implantologe Dr. Hans-Jürgen Hartmann auf die weiterhin steigende Bedeutung der Implantologie in der Zahnheilkunde hin. Gefolgt von Vorträgen durch Dr. Karl-Ludwig Acker-

mann/Filderstadt und Dr. Guido Petrin/Stuttgart zu den Fortschritten im Laufe der vergangenen Zeit sowie der Rolle der idealen Implantatposition sprach Priv.-Doz. Dr. Frank Schwarz/Düsseldorf die Frage nach der Bewertung des implantologischen Erfolges an. In der zweiten Hälfte der Veranstaltung wurde im Dialog die schablonengeführte Aufbereitung des Implantatlagere durch ZTM Gerhard Stachulla/Augsburg und Dr. Claudio Cacaci/München vorgestellt. Interessierte können noch die Veranstaltungen in den Städten Berlin (16. September) und Düsseldorf (23. September) besuchen.

CAMLOG Vertriebs GmbH
Tel.: 0 70 44/94 45-0
www.camlog.de



IGÄM – Internationale Gesellschaft für Ästhetische Medizin e.V.
Präsident: Prof. Dr. Dr. habil. Werner L. Mang

Kursreihe: 2009/2010

„Unterspritzungstechniken zur Faltenbehandlung im Gesicht“
Anti-Aging mit Injektionen

Programm „Unterspritzungstechniken zur Faltenbehandlung im Gesicht“ · Kursleiter: Dr. med. Andreas Britz

	1. KURS Live-Demo + praktische Übungen*	2. KURS Live-Demo + praktische Übungen*	3. KURS Live-Demo + praktische Übungen*	4. KURS
MÜNCHEN	03.07.2009, 10.00 – 17.00 Uhr vernetzte und unvernetzte Hyaluronsäure Sponsor: Pharm. Allergan	04.07.2009, 10.00 – 17.00 Uhr Botulinumtoxin-A Sponsor: Pharm. Allergan	09.10.2009, 10.00 – 17.00 Uhr Milchsäure (Sculptra), Kollagen (EVOLENCE) Sponsor: Johnson & Johnson,	Sanofi Aventis 10.10.2009, 10.00 – 13.00 Uhr Abschlussprüfung (multiple choice) und Übergabe des Zertifikats
DÜSSELDORF	12.03.2010, 10.00 – 17.00 Uhr vernetzte und unvernetzte Hyaluronsäure Sponsor: Pharm. Allergan	13.03.2010, 10.00 – 17.00 Uhr Botulinumtoxin-A Sponsor: Pharm. Allergan	23.04.2010, 10.00 – 17.00 Uhr Milchsäure (Sculptra), Kollagen (EVOLENCE) Sponsor: Johnson & Johnson, Sanofi-Aventis	24.04.2010, 10.00 – 13.00 Uhr Abschlussprüfung (multiple choice) und Übergabe des Zertifikats
BERLIN	01.10.2010, 10.00 – 17.00 Uhr vernetzte und unvernetzte Hyaluronsäure Sponsor: Pharm. Allergan	02.10.2010, 10.00 – 17.00 Uhr Botulinumtoxin-A Sponsor: Pharm. Allergan	19.11.2010, 10.00 – 17.00 Uhr Milchsäure (Sculptra), Kollagen (EVOLENCE) Sponsor: Johnson & Johnson, Sanofi-Aventis	20.11.2010, 10.00 – 13.00 Uhr Abschlussprüfung (multiple choice) und Übergabe des Zertifikats

*Jeder Teilnehmer hat die Möglichkeit für die praktischen Übungen einen Probanden mitzubringen. Hierfür werden interessierten Teilnehmern lediglich die Materialkosten in Rechnung gestellt.

Organisatorisches

Kursgebühren je Kurs (1.–3. Kurs)

IGÄM-Mitglied 270,00 € zzgl. MwSt.
Nichtmitglied 330,00 € zzgl. MwSt.

Tagungspauschale

pro Teilnehmer 45,00 € zzgl. MwSt.
(umfasst Pausenversorgung und Tagungsgetränke, für jeden Teilnehmer verbindlich)

Abschlussprüfung (inkl. Zertifikat)

IGÄM-Mitglied 265,00 € zzgl. MwSt.
Nichtmitglied 295,00 € zzgl. MwSt.

Die Übergabe des Zertifikates erfolgt nach erfolgreichem Abschluss der Kursreihe. Bitte beachten Sie, dass die Kurse **nur im Paket** gebucht werden können. Wenn Sie einen der Kurse als **Nachholtermin** besuchen möchten, ist die Buchung auch einzeln möglich. Hinweis: Die Ausübung von Faltenbehandlungen setzt die entsprechenden medizinischen Qualifikationen voraus.

Weitere Informationen zu Programm und den Allgemeinen Geschäftsbedingungen entnehmen Sie bitte unserer Internetseite www.oemus.com

Veranstalter/Organisation

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-3 08
Fax: 03 41/4 84 74-2 90
E-Mail: event@oemus-media.de
www.oemus.com

Wissenschaftliche Leitung

IGÄM – Internationale Gesellschaft
für Ästhetische Medizin e.V.
Feldstraße 80
40479 Düsseldorf
Tel.: 02 11/1 69 70-79
Fax: 02 11/1 69 70-66
E-Mail: sekretariat@igaem.de

In Kooperation mit



Anmeldeformular per Fax an
03 41/4 84 74-2 90
oder im Fensterumschlag an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstr. 29

04229 Leipzig

Für den Kurs „Unterspritzungstechniken zur Faltenbehandlung im Gesicht“ am

- | | | |
|--|---|--|
| <input type="checkbox"/> 03. Juli 2009 in München | <input type="checkbox"/> 12. März 2010 in Düsseldorf | <input type="checkbox"/> 01. Oktober 2010 in Berlin |
| <input type="checkbox"/> 04. Juli 2009 in München | <input type="checkbox"/> 13. März 2010 in Düsseldorf | <input type="checkbox"/> 02. Oktober 2010 in Berlin |
| <input type="checkbox"/> 09. Oktober 2009 in München | <input type="checkbox"/> 23. April 2010 in Düsseldorf | <input type="checkbox"/> 19. November 2010 in Berlin |
| <input type="checkbox"/> 10. Oktober 2009 in München | <input type="checkbox"/> 24. April 2010 in Düsseldorf | <input type="checkbox"/> 20. November 2010 in Berlin |

melde ich folgende Personen verbindlich an: (Zutreffendes bitte ausfüllen bzw. ankreuzen)

- Mitglied IGÄM
 Nichtmitglied IGÄM

Name/Vorname/Titel

Name/Vorname/Titel

- Mitglied IGÄM
 Nichtmitglied IGÄM

Praxisstempel

E-Mail

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG erkenne ich an.
Falls Sie über eine E-Mail-Adresse verfügen, so tragen Sie diese bitte links in den Kasten ein.

Datum/Unterschrift

Technik Service-Teams bei dentaltrade:

Qualität und Kundenfreundlichkeit

Als Zahnarzt kennen Sie die Situation: Das Wartezimmer ist voll. Die Prophylaxe-helferin drängt wegen eines



Termins und im Behandlungszimmer drei sitzt der Schmerzpatient bereits auf dem Stuhl. Nun auch noch das: Eine dringende zahntechnische Anfrage duldet keinen Aufschub. Also wählen Sie die Servicenummer Ihres Dienstleisters. Doch Sie erhalten lediglich die Auskunft, dass der einzige Kollege, der Bescheid wisse, gerade nicht am Platz sei und es am besten wäre, später noch einmal anzurufen. Dass es auch kundenfreundlicher geht, zeigt das Bremer Unternehmen dentaltrade, Anbieter von Zahnersatz aus internationaler Produktion, mit seinen Technik Service-Teams. Absolute Kundenfreundlichkeit ist zusammen mit Qualität und Innovation ein fester Wert der dentaltrade Philosophie. Die beiden dentaltrade Geschäftsführer Sven-Uwe Spies und

Wolfgang Schultheiss erläutern: „Mit unseren Technik Service-Teams haben wir jetzt die Kundenbetreuung weiter optimiert. Wir setzen auf straffe Kommunikationswege und Vernetzung, um für unsere Kunden so schnell wie möglich alle gewünschten Informationen bereitzustellen und reibungslose Ar-



Zahnarzt Markus Werland ist von den dentaltrade Technik Service-Teams überzeugt.

beitsabläufe zu gewähren.“ Vom ersten Auftrag an stehen dentaltrade-Kunden feste Teams mit persönlichen An-

sprechpartnern zur Seite. „Unsere Mitarbeiter haben stets ein offenes Ohr für die individuellen Belange und Wünsche unserer Kunden. Zahnärzte können jederzeit auf die kompetente Unterstützung der erfahrenen Zahntechniker und Zahntechnikermeister in ihrem Technik Service-Team vertrauen“, unterstreichen Sven-Uwe Spies und Wolfgang Schultheiss. Egal, ob es um Fragen zum Ablauf geht, kurzfristige Änderungswünsche anstehen oder sich Zahnärzte einfach über den aktuellen Stand des Arbeitsprozesses informieren möchten: Kla-

„Die individuelle Betreuung ist ebenso wie die Qualität der Arbeiten tiptopp. Ich habe einfach das Gefühl – da bin ich in guten Händen.“

res Ziel von dentaltrade ist es, über einen exzellenten Service stets die umfassende Zufriedenheit von Kunden zu erreichen. Dieser Best-in-class-Anspruch gilt dabei im Hinblick auf Serviceorientierung und Qualität.

Wie können nun Zahnärzte ganz konkret von den neuen Technik Service-Teams bei dentaltrade profitieren?

Zahnarzt Markus Werland aus Dietzhöhlzal-Ewersbach schildert seine Erfahrungen: „Zunächst war ich skeptisch, mit einem großen Labor wie dentaltrade zusammenzuarbeiten. Ich hatte die Befürchtung, dass man im Grunde eine Nummer unter vielen ist. Allerdings wurde ich positiv überrascht. Bei dentaltrade hatte ich von Anfang an einen persönlichen und festen Ansprechpartner, was mir sehr wichtig ist. Jede Anfrage wird unmittelbar von einem Hauptansprechpartner innerhalb der Technik Service-Teams beantwortet, dieser kennt mich und weiß ganz genau, worauf es mir ankommt. Die individuelle Betreuung ist ebenso wie die Qualität der Arbeiten tiptopp. Ich habe einfach das Gefühl – da bin ich in guten Händen.“

dentaltrade GmbH & Co. KG
Tel.: 04 21/24 71 47-0
www.dentaltrade.de

ANZEIGE

dentklick.de

klick und spar!

Dyract Extra Compules A3
Fa. Dentsply

Für die Füllungstherapie in allen Kavitätenklassen im Front- und Seitenzahnbereich. Dyract extra verbindet die für Compomere charakteristischen Eigenschaften mit der Härte und Ästhetik eines Composites.

Pack. 20x0,25g

klickpreis*
38,50

* Solange Vorrat reicht

Jetzt in unserem Online-Shop:
www.dentklick.de

Ihre Nr. 1

Innovative
Fortbildungs-
konzepte aus
einer Hand...

SPEZIALSEMINAR

ALTERSZAHNHEILKUNDE

25./26. September 2009 in Bonn

DGZI-Fortbildung – Ihre Chance zu mehr Erfolg!

Neugierig geworden? Rufen Sie uns an und erfahren Sie mehr über unser erfolgreiches Fortbildungskonzept!

DGZI – Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.

Fortbildungsreferat, Tel.: 02 11/1 69 70-77, Fax: 02 11/1 69 70-66, www.dgzi.de

oder kostenfrei aus dem deutschen Festnetz: 0800-DGZITEL, 0800-DGZIFAX



DGZI
Deutsche Gesellschaft für
Zahnärztliche Implantologie e.V.