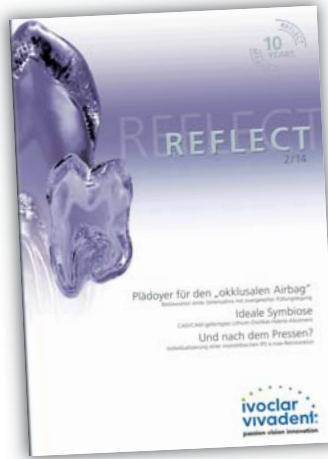


Jubiläum:

## Fachmagazin feiert 10. Geburtstag

Pünktlich zu ihrem internationalen Symposium in London hat Ivoclar Vivadent die neue Ausgabe ihres Fachmagazins Reflect, 2/2014, herausgebracht. Seit einem Jahrzehnt bietet Reflect Dentalprofis aus aller Welt eine Plattform zum Austausch. Wie üblich enthält auch die Geburtstagsausgabe hochkarätige Anwenderberichte internationaler Experten. Das Themenspektrum reicht von dentaler Fotografie über Zahnmedizin und Zahntechnik bis zur erfolgreichen Teamarbeit zwischen Zahnarzt und Zahntechniker. Autoren sind unter anderem Prof. Dr. Daniel Edelhoff (München) und Dr. Sergey Chikunov (Moskau). Auch der runde Geburtstag wird in der Ausgabe thematisiert. Als Medium für den fachlichen und interdisziplinären Austausch konzipiert, hat sich das Magazin zu einer der weltweit auflagenstärksten Dentalpublikationen entwickelt. Rund 200 Anwenderberichte wurden dort bislang veröffentlicht. „Reflect hat sich damit als Referenzmedium für Zahnärzte und Zahntechniker



etabliert“, freut sich der geistige Vater des Hefts, Josef Richter, Chief Sales Officer bei der Ivoclar Vivadent AG. Das Magazin bediene das Interesse der Leser an der Lösung individueller Fälle, deren Veröffentlichung einen Ausgangspunkt für intensive Gespräche bilde. Als Themen der Zukunft sieht Richter den anhaltenden Boom digitaler Technologien sowie die Tendenz, „monolithisch“ arbeiten zu wollen, also Prothetik und Restauration aus einem

Stück herzustellen. Reflect erscheint drei Mal jährlich in sieben verschiedenen Sprachen mit einer Gesamtauflage von 66.000 Heften. Dentalexperthen, Zahnärzte und Zahntechniker können es kostenlos über die Firmen-Website abonnieren. Je ein Artikel pro Ausgabe steht immer auch zeitgleich als App zur Verfügung. Darüber hinaus sind die älteren Ausgaben im Internet einsehbar.

Ivoclar Vivadent GmbH  
Tel.: 07961 889-0  
www.ivoclarvivadent.de



Ivoclar Vivadent GmbH  
Infos zum Unternehmen

Lachgassedierung:

## Zertifizierung mit Rundumservice

Immer mehr Zahnarztpraxen wollen ihren Patienten die moderne Lachgassedierung als zusätzliche Option anbieten. Dabei stellt sich die Frage, mit

welchem Partner diese Zukunftsinvestition realisiert wird. Der Erfolg für die Zahnarztpraxis hängt entscheidend von der Qualität und vom Service des Schulungsinstituts ab. Das depot-unabhängige Spezialinstitut IfzL unter Leitung von Stefanie Lohmeier (Foto) bildete mit seinen 5-Sterne-Goldstandard-Zertifizierungen bereits über 1.000 Zahnärzte und Praxisteam erfolgreich aus. Der Seminarleiter mit 10.000-fachem Erfolg bei Patientensedierungen ist selber Zahnarzt, Fachbuchautor zur Lachgassedierung und Mitglied der Dental Sedation Teachers Group.



punkten gemäß der BZÄK und DGZMK validiert. Gearbeitet wird dabei mit modernstem Gerät: Das einfach bedienbare und zuverlässige TECNOGAZ-Lachgassystem verfügt über alle notwendigen Sicherheitsanforderungen und Zulassungen. Es ist im Direktvertrieb beim IfzL-Partner Lachgasgeräte TLS med-sedation zu Sonderkonditionen erhältlich.

IfzL – Institut für  
zahnärztliche Lachgassedierung  
Tel.: 08033 9799620  
www.ifzl.de

ANZEIGE

### Kostenfreier online Bewertungs-Check

- Wie wird Ihre Praxis im **Internet** bewertet?
- Wie gut ist Ihre Praxis vor **negativen Einzelmeinungen** geschützt?
- Wie können Bewertungen Ihre **Platzierung** bei **Google** und in den **Portalen** verbessern?

Jetzt anmelden unter [www.denticheck.de](http://www.denticheck.de) | Partner von: **stepps**

Aktives Bewertungsmanagement. Gutes Online-Image.

2. Dr. Güldener Kongress:

## Die korrekte Abrechnung – ein Erfolgspotenzial

Verborgene Potenziale entdecken und erfolgreich heben. Darum ging es während des 2. Dr. Güldener Kongress für Abrechnung und Praxismanagement am 27. und 28. Juni im Stuttgarter Mövenpick Hotel. Rund 230 Teilnehmer kamen bei dem ausgebuchten Kongress zusammen – darunter Abrechnungsspezialistinnen, Praxismanagerinnen und Praxisinhaber.

Die Themen waren weit gefasst: Von der Honorargestaltung für GKV- wie PKV-Patienten über Praxisorganisation, Patientenkommunikation und Marketing bis hin zu rechtlichen Aspekten. Die exzellenten Referenten vermittelten den Teilnehmern ein ganzheitliches Verständnis für das Managen einer Praxis.



Sylvia Wuttig sprach über die Beratung von GKV-Patienten hinsichtlich ergänzender Leistungen.

Mit der fachlichen Weiterentwicklung der Zahnmedizin, der fortschreitenden Technisierung und der damit einhergehenden höheren Arbeitsteilung hat sich das Berufsbild der Fachassistenten verändert. Prof. Dr. Johannes Einwag, Direktor des Zahnmedizinischen Fortbildungszentrums (ZFZ) Stuttgart, berichtete, dass infolgedessen häufig eine Umverteilung der Aufgabenbereiche zwischen spezialisierten Fachassistenten und alles koordinierenden Praxismanagerinnen stattfindet. Die Abrechnung war ein zentraler Themenkomplex des Kongresses. Sylvia



Mit 230 Teilnehmern war der Kongress ausgebucht.

Wuttig, Geschäftsführerin Daisy Akademie und Verlag, lotete die Grenzen der GKV-Leistungsansprüche aus und betonte dabei die Notwendigkeit der Patientenberatung über mögliche therapeutische Ergänzungen und Alternativen. Über versteckte Abrechnungspotenziale bei den BEB-Positionen sprach auch Uwe Koch, Geschäftsführer GO-ZAKK. Sabine Schmidt, DZR-Abrechnungsexpertin, thematisierte auf Basis der aktuellen Kommentierungen des Beratungsforums, der Bundeszahnärztekammer sowie der aktuellen Rechtsprechung das Verhalten der privaten Kostenträger. Ihr Appell: Lückenlos dokumentieren, damit die Durchsetzung einer Forderung nicht scheitert. Die Praxisberaterin Kerstin M. Marciak bestätigte, dass in der Abrechnung tatsächlich erbrachte Leistungen oft vergessen werden. Diese gelte es mithilfe eines positiv gelebten Controllings zu analysieren und abzurechnen.

Natürlich steht weiterhin der Patient im Mittelpunkt des Handelns. Ihn für eine hochwertige Behandlung zu begeistern ist jedoch eine anspruchsvolle Aufgabe. Das machte Unternehmensberater Stephan F. Kock deutlich. Die Patienten wünschen zwar ein umfangreiches Leistungsspektrum und innovative Behandlungskonzepte, doch sind längst nicht alle bereit zuzuzahlen. Sein Tipp: Genügend Zeit für die Patientenberatung einplanen, eine gute Atmosphäre schaffen und das Leistungsangebot professionell präsentieren. Die Marketingexpertin Rabea Hahn unterstrich

ebenfalls die Notwendigkeit einer guten Patientenkommunikation, flankiert durch ein stringentes Praxismarketing. Sie empfahl langfristig geplante Maßnahmen, ausgerichtet an strategischen Gesichtspunkten. Dieses Vorgehen bringe weitaus nachhaltigere Ergebnisse als spontane Einzelmaßnahmen. Wenn es um das Thema Werbung geht, liegt die Frage nach dem rechtlich Erlaubten nahe. Rechtsanwalt Theo Sander beschrieb die neuen Möglichkeiten in den Bereichen Marketing, Patientenansprache und Zahnarztrecht. Humorvoll schlug er eine verständliche Schneise durch den Paragrafendschungel, um die Grenzen der neuen Freiheiten auszuloten.

Der fernsehbekannte Fitness- und Ernährungsexperte Patric Heizmann rundete den Freitag mit seinem Impulsvortrag ab. Er gab mit viel Witz handlungsnahen Hinweisen, wie jeder einzelne persönliche Grenzen sprengen kann, um gesund, schlank und aktiv zu leben. Die Teilnehmer profitierten von den Vorträgen und teilweise regen Diskussionen mit den Experten. Die Referenten verstanden es, das große Potenzial des Berufsbilds Praxismanager für den Praxiserfolg informativ und auch unterhaltsam darzustellen. So stand am Ende für die Teilnehmerinnen und Teilnehmer fest: Sie sind im nächsten Jahr wieder dabei.

Deutsches Zahnärztliches  
Rechenzentrum GmbH  
Tel.: 0711 96000-234  
www.dzr.de

JETZT AUCH IM PRAXIS-ONLINE SHOP  
DER OEMUS MEDIA AG BESTELLEN!



Sommeraktion:

## Jahrbuch Endodontie: Jetzt über 40 Prozent sparen

Das Jahrbuch Endodontie, ein Kompendium zum Thema Endodontie, wird der rasant wachsenden Bedeutung des Themas für die tägliche Praxis gerecht und kann jetzt zum Vorteilspreis erworben werden. Renommierte Autoren aus Wissenschaft, Praxis und Industrie widmen sich im Jahrbuch Endodontie den Grundlagen und weiterführenden Aspekten dieses Fachgebietes und geben

Tipps für den Praxisalltag. Zahlreiche wissenschaftliche Beiträge, Anwen- derberichte und Fallbeispiele dokumen- tieren das breite Anwendungsspek- trum. Relevante Anbieter stellen ihre Produkt- und Servicekonzepte vor. Thematische Marktübersichten ermög- lichen einen schnellen und aktuellen Überblick über Geräte, Materialien, Ins- trumente und Technologien. Zusätz- lich vermittelt das Jahrbuch Endo- dontie Aktuelles und Wissenswertes zu Abrechnungs- und Rechtsfragen sowie zu Fortbildungsangeboten, Fachgesell-

schaften und Berufspolitik. **Sommer- aktion:** Das Jahrbuch Endodontie er- halten Sie zum einmaligen Sonderpreis von 29 EUR (zzgl. MwSt. und Versand)\*. Sie sparen mehr als 40 Prozent im Ver- gleich zum bisherigen Verkaufspreis. Das Jahrbuch können Sie in unserem Praxis-Online Shop unter [www.oemus-shop.de](http://www.oemus-shop.de) oder in dieser Ausgabe auf Seite 101 per Fax bestellen.

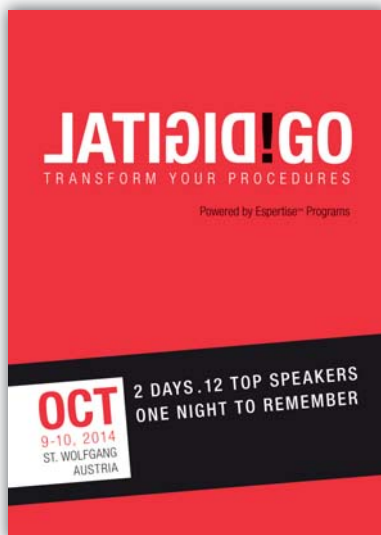
\* Aktion gültig bis 15. September 2014

**OEMUS MEDIA AG**  
Tel.: 0341 48474-200  
[www.oemus-shop.de](http://www.oemus-shop.de)

Kongress:

## GO!DIGITAL – der Weg in die digitale Zukunft beginnt am Wolfgangsee

Digitale Technologien bahnen sich un- aufhaltsam ihren Weg in Zahnarztpra- xen. Damit lassen sie zahnmedizinische Disziplinen noch spezifischer sowie ef- fektiver werden und wirken sich positiv auf den gesamten Workflow aus, da Prozesse vereinfacht werden. Als weg- weisende Innovation gilt hier besonders das Segment der Intraoralscanner, da sie nicht nur dokumentarische Kom- petenzen besitzen, sondern gleichzeitig auch diagnostische und methodische. Hat sich der Zahnarzt zur Anschaffung eines Scanners entschlossen, steht er oftmals vor vielen Fragen: Welcher ist der richtige für meine Anwendungs- spektren? Wie leicht ist die Integration in meine Praxisabläufe? Lohnt es sich überhaupt, schon jetzt in diese neuen Technologien zu inves- tieren? Und wie ist eigentlich der wissenschaftliche Kenntnis- stand auf diesem Gebiet? All dies sind Fragen, auf die der Dentalproduktexperte 3M ESPE im Rahmen des Kongresses „GO!DIGITAL – Transform your procedures“ am 9. und 10. Oktober an den Wolfgangsee einlädt und innerhalb der zweitägigen Veranstaltung neueste wissenschaftliche Er- kenntnisse samt ihrer praktischen Umsetzung präsentiert. Unter der wissenschaftlichen Leitung von Dr. Dan Poticny werden insgesamt zwölf namhafte internationale Referen- ten zum Thema digitale Technologien sprechen und dabei Chancen und Möglichkeiten dieser neuen Wege aufzeigen.



Der Kongress startet am Donnerstag, 9. Oktober 11.30 Uhr mit einem Busi- ness-Lunch, die Vorträge beginnen ab 13.00 Uhr. Abgerundet wird der erste Veranstaltungstag durch ein Galadiner am Abend. Auch am Freitag wartet das hochkarätige Referententeam von 9.00 bis 18.30 Uhr mit interessanten Vorträgen auf und nimmt die Teilneh- mer durch eigene Erfahrungsberichte sowie das Aufzeigen von klinischen Fallbeispielen mit auf den Weg in die digitalen Sphären. Als Veranstaltungs- ort dient das SCALARIA Resort am malerischen Wolfgangsee, das den Kongress in ein einzigartiges Ambiente hüllt und den Dreh- und Angelpunkt dieser digitalen Reise der besonderen

Art bildet. Information, Spannung, Erlebnis – und das alles in einer der landschaftlich schönsten Regionen Österreichs; besser kann eine digitale Reise in die Zukunft wohl kaum beginnen!

Die Teilnahmegebühr beträgt 369 EUR – weitere Informatio- nen und Anmeldung unter [www.3mespe.de/go-digital](http://www.3mespe.de/go-digital)

**3M Deutschland GmbH**  
Tel.: 0800 2753773  
[www.3mespe.de](http://www.3mespe.de)



3M Deutschland GmbH  
Infos zum Unternehmen

Fortbildungsausflug:

## Motorradtour und Weiterbildung im Nordosten Spaniens



Bildergalerie  
Phibo Motorradtour

Barcelona, der Hauptstadt Kataloniens, von wo aus die Teilnehmer ihre Heimreise antraten.

Pro Tag legten die Teilnehmer 250 bis 300 Kilometer durch atemberaubende Landschaften Nordspaniens zurück: Einsame Bergstraßen, urige Kleinstädte und charmante Hotels. Jeden Tag erwartete die Teilnehmer ein kleiner Fortbildungsblock, welche den Zahnärzten insgesamt 9 Fortbildungspunkte gewährten. Jeder Abend wurde durch intensive fachliche Diskussionen zu den Fortbildungsthemen und dem Praxisalltag angereichert und brachte den Teilnehmern den gewünschten fachlichen Austausch.

Phibo Germany GmbH  
Tel.: 06251 94493-0  
www.phibo-germany.de

Ende Juni bot das Unternehmen Phibo aktiven Biker(-Zahnärzten) eine eindrucksvolle Motorradtour im Nordosten Spaniens. Insgesamt 15 Zahnärzte und MKG-Chirurgen fuhren mit ihren Motorrädern entlang der maleirischen abgelegenen Regionen eines bezaubernden und traditionsreichen Landes.

Neben dem faszinierenden Eindruck der vielfältigen Landschaft Spaniens standen auch die Fortbildung und der kollegiale Austausch im Fokus der Tour. Start der viertägigen Reise war die Phibo-Produktionsstätte in Barcelona. Nach einer von Geschäftsführer Stephan Domschke geleiteten Führung durch das Firmengebäude der Phibo Germany GmbH und dem ersten Vortrag des zahnmedizinischen Fortbildungsprogramms zu den Themen: „Welche chirurgischen Maßnahmen führen zu langfristigen Erfolgen?“ sowie „Prävention und Erhaltungstherapie in der Implantologie“ ging es für die Teilnehmer „auf die Bikes“. Mit BMW-Motorrädern fuhr die Gruppe in Richtung Pyrenäen und weiter nach Andorra. Entlang kurviger Berg- und Landstraßen passierten die Fahrer unter anderem Ripoll. Die Strecke führte durch die Kastanienwälder Spaniens – stets die insgesamt 340 Kilometer lange Gebirgskette der Pyrenäen vor Augen – bis nach Peramola. Die letzte Etappe der Tour endete wieder in

ANZEIGE

Liebold / Raff / Wissing B E M A + G O Z

DER **Kommentar**

# Kompetenz setzt sich durch!

Liebold/Raff/Wissing  
**DER Kommentar  
zu BEMA und GOZ**

Bewährt und anerkannt in Praxen,  
bei KZVen, Kammern, Kassen und  
in der Rechtsprechung.  
**Und das seit 50 Jahren.**

[www.bema-go.de](http://www.bema-go.de)  
**Jetzt 10 Tage kostenlos online testen!**

Asgard-Verlag Dr. Werner Hippe GmbH, Sankt Augustin



Schönheit auch lingual.

**Das W&H Prophylaxe-Programm.**

Die neue Art der reizfreien Prophylaxe.

Jetzt bei Ihrem Dentaldepot oder unter [wh.com](https://www.wh.com)

PEOPLE HAVE PRIORITY

