

SPITZE SEIN – UND BLEIBEN



Kein theoretisches Wissen, sondern Lösungsangebote zu aktuellen und künftigen Herausforderungen im wettbewerbsintensiven Dentalmarkt erhielten die Teilnehmer in dem hochkarätig besetzten Exklusivseminar.

Mitte November 2015 lud die VITA Zahnfabrik Entscheidungsträger zahntechnischer Labore im dritten Jahr in Folge zum hochkarätig besetzten Exklusivseminar „Kompass für den Wandel“ ein. Im Hamburger east Hotel erfuhren sie von renommierten Experten, wie sie ihr Unternehmen für die Herausforderungen der Zukunft auf Erfolgskurs bringen.

Durch das exklusive Programm des Seminars führte Svenja Herrguth, Key Account Managerin der VITA Zahnfabrik. „Für den nachhaltigen Erfolg zahntechnischer Labore sind mehr als Preisnachlässe und andere austauschbare Leistungen erforderlich“, so Herrguth. Sie setzte den Akzent auf das „Human Capital“ und stellte fest, dass Mitarbeiter der Schlüssel zur unverwechselbaren Marke sind, die das Unternehmen für weitere qualifizierte Bewerber attraktiv machen.

Der Blick über den Tellerrand

Rüdiger Frauenknecht, Marktforscher bei der VITA Zahnfabrik, gab einen Blick über den Tellerrand und ordnete zahntechnische und zahnmedizinische Leistungen in den „Megatrend Gesundheit“ ein. Auch zeigte er Beziehungen zu anderen Bereichen auf und beleuchtete, welche Konsequenzen sich für den Dentalmarkt ziehen

lassen. In seinem „Ausblick 2020“ entwickelte er ein Szenario, das die Ausgabenbereitschaft der Deutschen für zahnärztliche Leistungen bewertete und analysierte, welche konkreten Faktoren diese Ausgabenbereitschaft beeinflussen werden.

Rechtliche Grundlagen

Dr. Susanna Zentai, Medizinanwältin und rechtliche Interessenvertreterin zahnärztlicher Berufsvereinigungen, stellte wesentliche Aspekte vor, wie das sog. Antikorruptionsgesetz, das nicht nur Einfluss auf das Verhältnis zwischen Labor und Praxis, sondern auf das gesamte Gesundheitswesen haben wird.

Innovation – Wie kommt das Neue in Ihr Unternehmen?

Anke Meyer-Grashorn, Innovationsberaterin, präsentierte neue Wege beim Aufbau einer gelebten Innovationskultur. Neue Ideen bedeuten auch neue Umsatzquellen und entscheiden darüber, womit ein Unternehmen künftig sein Geld verdient. Innovationsprozesse leben von ihrer Einfachheit, brauchen Zeit und sind auf das kreative Miteinander aller Beteiligten angewiesen.

Wertschöpfung durch Wertschätzung

Das Geheimnis erfolgreicher emotionaler Kundenbindung entschlüsselte Regina Först, Expertin für Menschlichkeit und Erfolg im Business. Mit ihrem authentischen, mitreißenden Vortrag schuf sie den einzigartigen Transfer von Wissen und Emotion, der ihre Zuhörer faszinierte und berührte. „Vom Ich zum Du zum Wir“ lautet ihre Strategie: Nur wer sich selbst führen kann, kann auch andere führen. Ihre Botschaft: Eigene Stärken erkennen, sich und andere wertschätzen und gemeinsam im Team erfolgreich sein.

„Ich weiß, was Du denkst“

Den Höhepunkt des Abendprogramms gestaltete Thorsten Havener, Experte für Körpersprache. Er entschlüsselte höchst unterhaltsam den „Körpersprache-Code“ von Teilnehmern und weihte sie in die Geheimnisse der nonverbalen Kommunikation ein.

Havers Program war jedoch mehr als reine Show: Wer sich und sein Unternehmen glaubhaft inszenieren und wissen möchte, wie er auf Kunden und Mitarbeiter wirkt, muss sich selbst gut kennen und seiner Wirkung bewusst sein.

Das **innovative** Glas-Hybrid-Restaurationssystem von **GC**



EQUIA FORTE



NEU!

EQUIA Forte führt den bewährten Ansatz von EQUIA auf die nächste Ebene

- **Optimal für Bulk-Fill-Restaurationen:** schnell und einfach anzuwenden
- **Erhöhung der Oberflächenhärte** um knapp 35% und der **Verschleißfestigkeit** um mehr als 40% im Vergleich von EQUIA Coat zu EQUIA Forte Coat
- **Sehr gute Adhäsion** an allen Oberflächen
- Mit der **neuen Glashybrid-Technologie** wird die Empfehlung zur Verwendung von EQUIA® Forte auf den Einsatz in Kavitäten der Klasse II (ohne Höcker) ausgeweitet*

* Daten auf Anfrage



Nach Kavitätenpräparation



Nach Matrizenvorbereitung



Finale Restauration mit EQUIA Forte

Führen Sie schon oder managen Sie noch?

Geschäftsführercoach und Führungstrainer Dr. Bernd Geropp zeigte auf, was Mitarbeiter zu Höchstleistungen motiviert und wie sich ein Umfeld schaffen lässt, in dem jeder sein Bestes gibt. Er stellte klar, worauf es bei der Mitarbeiterführung wirklich ankommt und wie sich mit einem engagierten Team und motivierten Mitarbeitern ein Unternehmensumfeld gestalten lässt, in dem Menschen außergewöhnliche Dinge anpacken und umsetzen.

Mit gezieltem Recruiting geeignete Mitarbeiter finden

Christa Eichhorn-Rashidian, HR Interim Managerin bei der VITA Zahnfabrik, gab

den Teilnehmern konkrete Lösungen an die Hand, wie sie Hürden und Fallen beim Recruiting geeigneter Mitarbeiter vermeiden.

Kollegialer Austausch in Workshops

In den anschließenden Workshops diskutierten die Teilnehmer das in den Vorträgen Gehörte und glichen es mit ihren eigenen Erfahrungen ab. Es wurden Pläne entworfen, wie Kunden gewonnen und gebunden werden können, ohne ihnen Preisnachlässe oder andere generische Vorteile zu gewähren.

Ein zweiter Workshop behandelte Fragen der Mitarbeitergewinnung. Unter anderem erörterten dessen Teilnehmer, wie sie die passenden Mitarbeiter gewinnen und warum eine Personalanzeige mehr als ein

knappes „Zahntechniker für Dentallabor gesucht“ wiedergeben sollte. Dieser Austausch mit Kollegen über Themen, die zurzeit viele Labore bewegen, kam bei den Teilnehmern besonders gut an. So viele Anregungen die Gäste in die Workshops einbrachten, nahmen sie auch mit nach Hause.

Am Ende stand echter Mehrwert

„Mit unserer Seminarreihe möchten wir unseren Kunden echten Mehrwert bieten, mit dessen Hilfe sie sich im hart umkämpften Markt von ihrem Wettbewerb differenzieren und behaupten. Das ist uns auch in diesem Jahr wieder gelungen: mit Topreferenten, einem hochaktuellen Programm und Anregungen, die sofort umsetzbar sind.“, resümierte Kay Wolter, Business Development Manager der VITA Zahnfabrik.

WISSENSCHAFTLICHE TOPPRÄSENTATIONEN 2015 AUSGEZEICHNET



V.l.n.r. Dr. Magdalena J. Czapp-Zakrzewski von Procter & Gamble Professional Oral Health (Schwalbach), Preisträger Moritz Conrath (Würzburg), Präsident der DGZ Prof. Dr. Edgar Schäfer (Münster).

Die Förderung des Wissenstransfers von der Hochschule in die Praxis verbindet DGZ und Oral-B. Ausdruck dieses Engagements ist unter anderem die gemeinsame jährliche Vergabe der DGZ-Oral-B-Preise. 2015 wurden aufgrund eines geteilten 3. Platzes in der Kategorie „Vortrag“ dabei sogar sieben statt sechs herausragende Präsentationen des letztjährigen DGZ-Kongresses mit einer Dotierung

von insgesamt 12.000 Euro ausgezeichnet.

Im mit 3.000 Euro dotierten Sieger-Beitrag der Kategorie „Vortrag“ widmete sich Moritz Conrath, Universitätsklinikum Würzburg, dem Verbund zwischen Reparatur- und Füllungskomposit nach unterschiedlichen Konditionierungsmaßnahmen. Den zweiten Platz in der Kategorie „Vortrag“ teilten sich Vanessa Vogl vom Uniklinikum Regensburg mit ihrem Beitrag „Universaladhäsiv/Befestigungskomposit mit und ohne selektive Schmelzätzung vs. selbstadhäsive Befestigung bei Keramikteilkronen“ und Dr. Vera Hartmann, Uniklinikum Marburg, mit ihren Ausführungen zu „Proximal Box Elevation mit Bulk-Fill-Kompositen: Direkte vs. indirekte Restauration“. Den dritten Platz belegte Andrea Westermeier vom Uniklinikum Marburg für „CarieScan Pro zur Verlaufskontrolle von initialen okklusalen Läsionen“.

Das ebenfalls mit 3.000 Euro dotierte Sieger-Poster von Hanna Fründ aus Halle

(Saale) dokumentierte den Einfluss von Ascorbinsäure auf das Wachstum und die Differenzierung von humanen dentalen Pulpazellen. Der zweite Platz wurde Dr. Susanne Proksch, Uniklinik Freiburg, für ihre Darstellung des Themas „Humane Osteoblasten aus dem Alveolar-knochen reagieren auf Lipoteichonsäure aus Enterococcus faecalis“ zuteil. Der 3. Platz ging an Alexandra König von der Uniklinik Marburg für ihren Beitrag „Einfluss verschiedener endodontischer Spüllösungen auf den Haftverbund des selbstadhäsiven Befestigungskomposits RelyX Unicem“.

Als forschungsintensives Unternehmen, das seine Produkte der Marken Oral-B und blend-a-med auf der Grundlage wissenschaftlicher Evidenz entwickelt, engagiert sich Procter & Gamble in verschiedenen Kooperationen mit Hochschulen, wissenschaftlichen Gesellschaften wie der DGZ und praxisorientierten Organisationen. Der gemeinsame Förderpreis hat sich als eine begehrte Auszeichnung etabliert und wird auch in den kommenden Jahren ausgelobt. Weitere Informationen unter www.dgz-online.de.

NSK

CREATE IT.

SYNERGIE

für die IMPLANTOLOGIE



Surgic Pro

Chirurgisches Mikromotoren-System



Variosurg 3

Ultraschall-Chirurgiesystem

ORALCHIRURGISCHE FACHWELT ZU GAST IN SALZBURG



Abb. 1



Abb. 2

Abb. 1: Von renommierten Anwendern lernen – die bone & tissue days in Salzburg standen ganz im Zeichen hochkarätiger Vorträge. Tagungspräsident Univ.-Prof. Dr. Martin Lorenzoni (Universität Graz) bei der Kongresseröffnung. **Abb. 2:** Mehr als 100 Teilnehmer nutzten die Veranstaltung, um neue Trends und Arbeitstechniken auf dem Gebiet der Oralchirurgie und Implantologie kennenzulernen.

Fortbildung auf höchstem Niveau stand am 4 und 5. Dezember 2015 im Mittelpunkt des ersten gemeinsamen Fachkongresses der W&H Dentalwerk Bürmoos GmbH sowie der botiss biomaterials GmbH. In einer gelungenen Kombination aus modernen Technologien und Arbeitstechniken sowie hochkarätigen Referenten boten die bone & tissue days Einblicke in neue oralchirurgische Behandlungskonzepte.

Was tun bei Zahnverlust? – Eine Frage, die nicht nur bei älteren Menschen auftritt. Auch immer mehr jüngere Personen sind von diesem Phänomen betroffen. Die Ursachen dafür sind vielfältig. Parodontale Erkrankungen, Sportverletzungen, falsche Zahnreinigung oder Stressbelastung sind nur einige Beispiele. Umfassende Möglichkeiten zum Wiederaufbau von Knochen standen daher im Veranstaltungsfokus am W&H Stammsitz. Mehr als 100 Kongressteilnehmer nutzten die Gelegenheit, in Workshops sowie ausgewählten Podiumsvorträgen von international renommierten Chirurgen aus dem deutschsprachigen Raum zu lernen.

Unter dem Motto „Augmentation 2015 – Innovative Konzepte, Lösungen und Produkte“ versammelten W&H und botiss biomaterials Chirurgie-Experten aus

Deutschland, Österreich und der Schweiz. Bereits seit mehreren Jahren gelten die von botiss biomaterials veranstalteten bone & tissue days als wichtige Plattform auf dem Gebiet der dentalen Knochen- und Weichgeweberegeneration. Themenschwerpunkte des ersten gemeinsamen Fachkongresses mit W&H in Bürmoos waren neben dem Kieferknochenaufbau die Regeneration von Hart- und Weichgewebe, wie z.B. Knochen oder Zahnfleisch, und vor allem aktuelle Methoden der Implantation. Besonderes Augenmerk wurde dabei auf minimalinvasive, also möglichst schonende Wege der Patientenbehandlung gelegt.

Von renommierten Anwendern lernen

Tag 1 der Veranstaltung war theoretischen sowie praktischen Workshops gewidmet. Die Kongressteilnehmer erhielten nicht nur Einblicke in bewährte Techniken anerkannter Chirurgen, sondern konnten sich auch von den Vorzügen modernster Biomaterialien für den Knochenaufbau von botiss biomaterials sowie innovativer W&H Produkte überzeugen. Anhand von Live-Demonstrationen hatten die Besu-

cher ausreichend Gelegenheit, die chirurgischen Instrumente und Geräte selbst zu testen.

Hochwertige Podiumsvorträge bildeten den Schwerpunkt des zweiten Kongress-tages. Neben neuesten Erkenntnissen auf den Gebieten der Parodontologie und Implantologie stellten die Referenten aktuelle chirurgische Behandlungskonzepte zur Diskussion. „Die bone & tissue days sind eine ideale Plattform, biologische Materialien für die Geweberegeneration, aktuelle Arbeitstechniken sowie neueste Technologien auf dem Gebiet der zahnärztlichen Chirurgie zu präsentieren. Ziel ist es, Eingriffe so schonend wie möglich für die Patienten zu gestalten und eine rasche Heilungsphase zu unterstützen. Mit unseren chirurgischen Hightech-Produkten bieten wir eine optimale Antwort auf diese aktuellen Marktbedürfnisse“, so Roland Gruber, Vertriebsleiter W&H Deutschland.

Mehr Patientenkomfort dank neuer Konzepte und Technologien

Möglichst schonende Eingriffe und eine geringere Schmerzbelastung der Patienten liegen im klaren Entwicklungstrend.

Insbesondere auf dem Gebiet der Piezo-chirurgie gelang es W&H, neue Impulse am Weltmarkt zu setzen. Mit der jüngsten Neuentwicklung „Piezomed“, ein Chirurgie-Gerät, das sich in seiner Präzision und Zuverlässigkeit deutlich von Mitbewerberprodukten unterscheidet, sorgte das Unternehmen am internationalen Dentalmarkt für Aufsehen. Unter fachkundiger Anleitung hochkarätiger Chirurgen aus dem deutschsprachigen Raum sowie mit Unterstützung der Experten von botiss biomaterials und W&H konnten die Fachkongress-Teilnehmer neue Konzepte und Techniken sowie das neue Piezomed an praktischen Anwendungen erproben und in allen Facetten kennenlernen.

Dank des interaktiven Veranstaltungscharakters hielten die bone & tissue days hochwertiges Wissen auf dem Gebiet der zahnärztlichen Chirurgie sowie wertvolle Inputs für den praktischen Arbeitsalltag bereit. Bei einer gemeinsamen Abendveranstaltung im stilvollen Ambiente des Stiftskeller St. Peter konnten die Besucher fachliche Diskussionen sowie den gemeinsamen Erfahrungsaustausch weiter vertiefen. „Mit

dem erfolgreichen Veranstaltungskonzept von botiss biomaterials, den bone & tissue days, ist es uns gelungen, anerkannte Chirurgen aus dem deutschsprachigen Raum bei uns in Bürmoos zu versammeln. Für den erfolgreichen Vertrieb unserer Produkte gewinnen Fachkongresse immer mehr an Bedeutung. Neben unseren professionellen Unternehmensstrukturen und innovativen Produkten sind internationale Netzwerke für unseren Unternehmens-

erfolg entscheidend“, so W&H-Geschäftsführer Dipl.-Ing. Peter Malata.

Abb. 3: W&H-Experten gaben den Kongressteilnehmern wertvolle Inputs für den praktischen Arbeitsalltag.



Abb. 3

Abb. 4: Ausgewählte Workshops boten die Möglichkeit, das W&H-Chirurgie-Gerät Piezomed live zu testen und sich so mit den innovativen Produkteigenschaften vertraut zu machen.



Abb. 4

EFFEKTIVE ENDO-FORTBILDUNG IN DER AUTOSTADT WOLFSBURG



Der Schweizer Dentspezialist COLTENE entwickelt fortlaufend neue, ausgeklügelte Materialien und Behandlungskonzepte für die Praxis. Wie innovative Composite-Veneering-Systeme und der Einsatz hochmoderner NiTi-Feilen in der Endodontie die tägliche Arbeit entscheidend erleichtern können, lernen interessierte Zahnärzte in einer vielseitigen Fortbildung. Am 10. und 11. Juni 2016 veranstaltet COLTENE unter dem Motto „Resto trifft Endo“ einen anwendungsorientierten Workshop in der Autostadt in Wolfsburg. Genauso effizient wie

die Arbeitshilfen des innovativen Unternehmens ist die 2-in-1-Fortbildung konzipiert: Am Freitagnachmittag erläutert Dr. Sylvia Rahm am Beispiel des Composite-Veneering-Systems COMPONEER, wie ästhetische Frontzahnrestaurationen in nur einer Sitzung realisiert werden. Die deutschlandweit tätige Referentin kennt nicht nur jede Menge praktische Tricks zur Adhäsivtechnik, sondern weiß auch, wie man Patienten die Vorteile einer Behandlung am besten vermittelt. Am Samstag dreht sich dann alles um die neuesten Entwicklungen in der Endodontie. DGET-Mitglied Dr. Andreas Habash zeigt den Teilnehmern, wie man mit bruchsicheren NiTi-Feilen selbst als Endo-Einsteiger schnell und einfach verlässliche Ergebnisse erzielt. Aktuell sind für die Veranstaltung aus dem beliebten COLTENE-Fortbildungsprogramm noch wenige Plätze frei. Vergeben werden 13 Fortbildungspunkte gemäß BZÄK/DGZMK. Abgerundet wird das umfangrei-

che Programm durch eine Erlebnisführung durch die Autostadt. Weitere Informationen und Anmeldung unter www.coltene.com/de/news/veranstaltungen/event/restotrifft-endo-78 oder direkt bei Frau Anja Schneider, Tel.: 07345 805-158.

Kursprogramm im Überblick

- Theoretische Grundlagen zur Adhäsivtechnik, Composite und COMPONEER
- COMPONEER CLASS V für die erfolgreiche Zahnhalsrestaurations
- Komplette Frontzahnrestauration am Modell
- Kofferdam, Zugangskavität, Längenbestimmung
- Diskussion aktueller Aufbereitungssysteme
- Wurzelkanalaufbereitung mit HyFlex CM und EDM
- Spülmanagement / Spülprotokoll
- Komplikationsmanagement in der Endodontie

NEUES LOGISTIK-ZENTRUM ERÖFFNET



Am 29. Januar eröffnete die Firma HENRY SCHEIN ihr hochmodernes Logistikzentrum im Gewerbegebiet Tiergartenstraße in Heppenheim. Das 3,1 Hektar große Grundstück bietet Platz für ein 18.000 Quadratmeter großes und 10,5 Meter hohes Lager. Die Mitarbeiter am bisherigen Standort in Weinheim zogen in die neuen Räumlichkeiten um. Um 12 Uhr wurde in einer feierlichen Zeremonie das Band zur Eröffnung des neuen Logistikzentrums zerschnitten.

„Wir haben lange ein geeignetes Grundstück in dieser Umgebung gesucht, um

unser neues Logistikzentrum entsprechend unserer Produktvielfalt und der gewachsenen Ansprüche an unsere tägliche Arbeit modern zu bauen. Wir verfügen bereits über ein hochmodernes Logistikzentrum am Standort Gallin und sind nun hier ebenso gut aufgestellt,“ sagt Axel Pfitzenreiter, Vice President Global Supply Chain Europe. „Ein großer Dank gilt unseren Mitarbeitern, die in den vergangenen Monaten alles gegeben haben, um den schwierigen Übergang vom alten an den neuen Standort zu ermöglichen und dabei unsere Kunden nie aus den Augen verloren haben“, so Pfitzenreiter weiter. „Die Stadt Heppenheim, mit Bürgermeister Rainer Burelbach an der Spitze, hat uns auf dem Weg an unseren neuen Standort sehr gut begleitet.“

440 Lkw rollten seit dem Spatenstich am 11. September 2014 an, um den Betonboden zu gießen. 100 Tonnen Stahlfaser wurden verarbeitet und vier Kilometer Elektroleitungen unter der Bodenplatte verlegt. Insgesamt wurden 700 Tonnen Stahl verbaut und stolze 60 Kilometer Kabel ver-

legt. Die Gesamtfläche von 18.000 Quadratmetern entspricht etwa drei Fußballfeldern. Beim Innenausbau wurden mehrere Tausend Sprinklerköpfe installiert, nämlich 2.300 an der Decke, 4.600 in der Regalanlage und 121 in den Büros. Das neue Lager wird 70.000 unterschiedliche Artikel aufnehmen können. 2,1 Kilometer Förderband wurden eingebaut, um die Ware zu bewegen.

Das neue Logistikzentrum ist ein strategisches Lager für Zentraleuropa. Von Heppenheim aus werden neben Deutschland auch Österreich, Tschechien und Benelux beliefert. Rund 100 Mitarbeiter sind am Standort Heppenheim für HENRY SCHEIN tätig. Die Darmstädter Investorengruppe Biskupek-Klotz-Scheinert hatte 2014 der Goldbeck GmbH den Auftrag zum Bau des neuen Warenlagers erteilt. HENRY SCHEIN mietet das Grundstück mit dem Gebäude. „Bei aller Freude über unser neues Logistikzentrum möchten wir uns aber auch ganz besonders bei der Stadt Weinheim für die gute Zusammenarbeit in den vergangenen Jahren bedanken“, so Axel Pfitzenreiter.

1. SYMPOSIUM „ANALOG GOES DIGITAL“



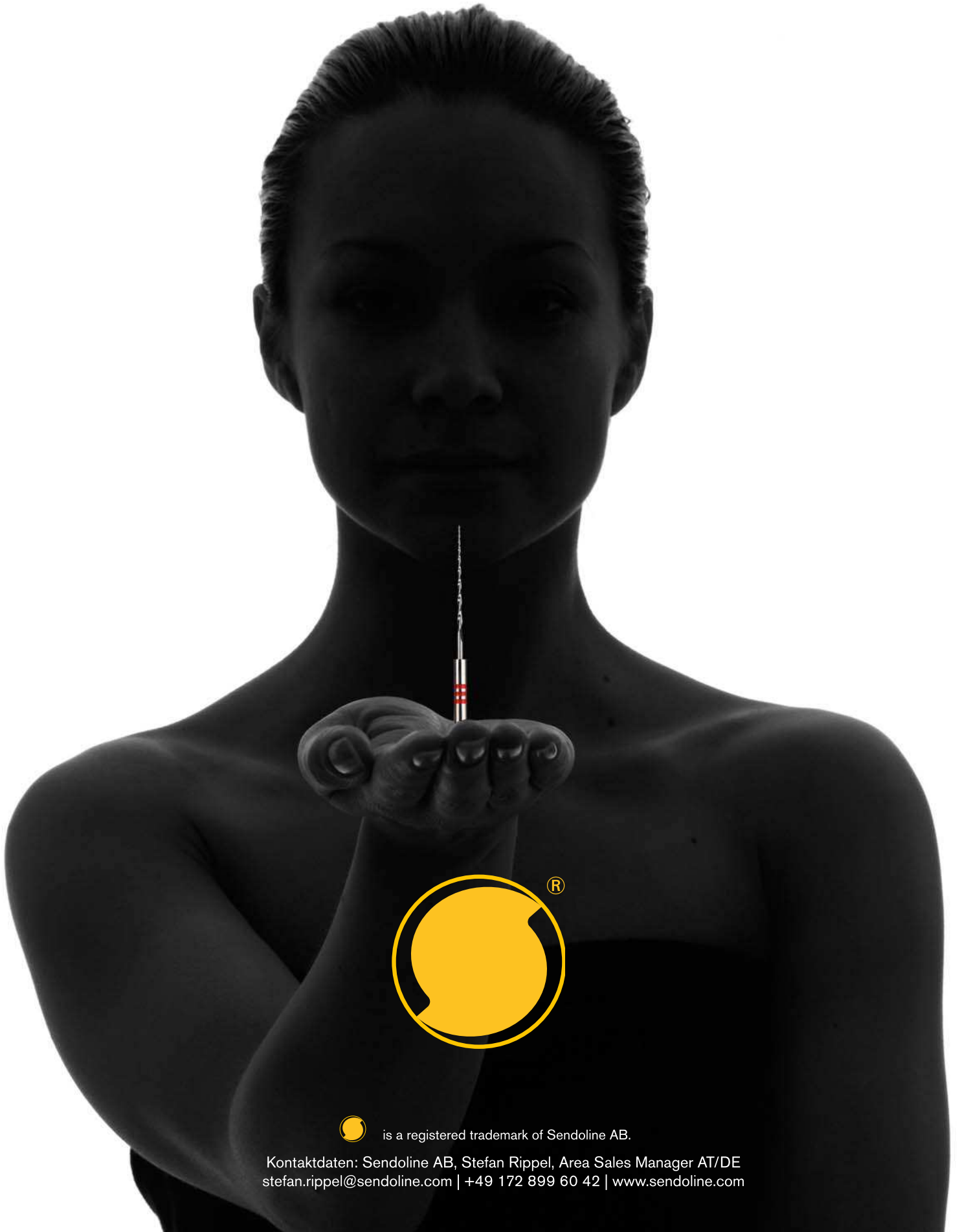
Für die Zahnmedizin gilt mehr denn je: Analog goes digital. Doch wie geht es richtig? Das 1. „Analog goes Digital“-Symposium gibt am 4. und 5. März 2016 unter dem Motto „Von Anwendern für Anwender“ in Frankfurt am Main Antworten darauf. Die Veranstaltung widmet sich der wirtschaftlichen, diagnostischen und therapeutisch sinnvollen Integration digitaler bildgebender Systeme in die zahnmedizinische Praxis. Das Konzept: In kleinen Gruppen voneinander lernen. Am ersten Kurstag kann jeder Teilnehmer

insgesamt drei von zwölf Workshops zu den Themen Abrechnung von digitalen Verfahren, DVT Bedienung, Diagnostik, DVT Druck, Navigation, CAD/CAM und Vernetzung digitaler Geräte besuchen. Die neun spannenden, halbstündigen Vorträge des zweiten Fortbildungstages sind praxisnah und mit vielen Fallbeispielen gespickt. „Die zwölf namhaften Referenten vermitteln die fantastischen Möglichkeiten digitaler bildgebender Verfahren und deren Benefit für die eigene Praxis. Im direkten Dialog werden sie individuelle und anwendungsbezogene Antworten geben“, kündigt Veranstalter ZA Dr. Oliver Müller, Experte für digitales Röntgen und CAD/CAM, an. Wer dabei sein möchte, sollte am

besten schnell sein: Das Symposium ist auf maximal 100 Teilnehmer begrenzt. So wird sichergestellt, dass die Beantwortung individueller Fragen und ein enger Dialog mit den Referenten möglich sind. Pro Workshop können 12 bis 20 Personen teilnehmen. Die Auswahl der favorisierten Workshops wird in der Reihenfolge der Anmeldungen berücksichtigt. Die Kosten für „Analog goes Digital“ betragen 790,- € zzgl. MwSt. pro Teilnehmer, inklusive Übernachtung, Abendveranstaltung, Catering, Workshops und Kursunterlagen. Die Teilnehmer erhalten 14 Fortbildungspunkte. Imaging-Spezialist Carestream Dental unterstützt die Veranstaltung als Gold-Sponsor. Weitere ausführliche Informationen zum Symposium und eine Anmeldemöglichkeit gibt es unter www.analoggoesdigital.de.

Sendoline[®]

PERFECT ENDO



is a registered trademark of Sendoline AB.

Kontaktdata: Sendoline AB, Stefan Rippel, Area Sales Manager AT/DE
stefan.rippel@sendoline.com | +49 172 899 60 42 | www.sendoline.com

NWD PRAXISSTART GIBT ZAHNMEDIZINERN ORIENTIERUNG

Es gibt viele gute Gründe, den Schritt in die Selbstständigkeit zu gehen, und doch ändert sich mit der eigenen Zahnarztpraxis alles. Wer seine eigene zahnärztliche Existenz gründet, wird über Nacht zum Unternehmer und Arbeitgeber. Die Anforderungen an Betreiber einer Zahnarztpraxis befinden sich im Wandel. Verändertes Patientenverhalten, komplexere Vergütungssysteme und steigender Konkurrenzdruck unter Zahnärzten sind nur einige der Themen, mit denen man sich ab jetzt beschäftigen muss. Was jeder angehende Existenzgründer benötigt, ist ein realistischer Überblick über das, was in naher und in ferner Zukunft auf ihn zukommen wird – an Aufgaben, an Herausforderungen und an zu treffenden Entscheidungen. Damit interessierte Zahnmediziner auf den Geschmack der Existenzgründung kommen und gut informiert durchstarten können, veranstaltet NWD Praxisstart bundesweit mehrere Orientierungsworkshops in verschiedenen Städten. Die zweitägige Veranstaltung gibt eine erste Orientierung,



Hilfestellungen und Antworten für Zahnärztinnen und Zahnärzte, die ihre dentale Selbstständigkeit anstreben. Ein Netzwerk aus erfahrenen Referentinnen und Referenten – darunter Rechtsanwälte, Steuerberater und Kommunikationstrainer – führt in die unterschiedlichsten Unternehmensbereiche ein. Im Fokus stehen praxisnahe Impulse zu verschiedenen Gründungskonzepten, Finanzierungsmodellen, Steuerfragen und anderen gründungsrelevanten Themen.

Für die Teilnahme am Orientierungsworkshop werden 12 Fortbildungspunkte vergeben. Die Veranstaltung entspricht den aktuellen Leitsätzen zur zahnärztlichen Fortbildung von KZBV, BZÄK und DGZMK und der Punktebewertung von Fortbildungen von BZÄK und DGZMK. Die Teilnahmegebühr beträgt 94 Euro (inkl. MwSt.) pro Person für beide Seminartage inklusive Bewirtung. Die Seminare finden jeweils freitags von 14.00–21.00 Uhr und samstags von 9.30–17.00 Uhr statt (Änderungen vorbehalten).

Weitere Informationen zu den Orientierungsworkshops für Existenzgründer sowie die aktuelle, kostenfreie NWD Praxisstart Broschüre mit dem ausführlichen Veranstaltungsprogramm 2016 können per E-Mail an praxisstart@nwd.de oder telefonisch unter 0251 7607-370 angefordert werden.

Alle Termine und Veranstaltungsorte sowie die Möglichkeit zur Anmeldung gibt es auf der Website www.nwd-praxisstart.de/veranstaltungen.

AUF DER ADRIA AUF ERFOLGSKURS



Den Blick auf neue dentale Branchentrends und innovative zahnmedizinische Konzepte richten, im AIDA-Ambiente wertvolles Expertenwissen gewinnen und Erfahrungen mit hochkarätigen Referenten sowie Kollegen austauschen: All das machen die AIDA-Fortbildungsreisen von

Bösing Dental und Altschul Dental zu einer attraktiven Kreuzfahrt für Zahnärzte. Deshalb starten die Veranstalter 2016 zum neunten Mal. Vom 15. bis 22. Mai erleben die Teilnehmer eine Seereise zu den Juwelen des venezianischen Seereichs. Von Venedig aus geht es nach Korfu, Bari, Du-

brovnik und Zadar. Auf dem Fortbildungsprogramm stehen Vorträge zur craniomandibulären Dysfunktion, Implantologie und allogene Schalen als auch Blocktechnik. Referenten informieren außerdem über den digitalen Workflow, sowohl im Praxisablauf als auch im Bereich der WLAN-Netzwerktechnik. Darüber hinaus erhalten die Teilnehmer Tipps in der Endodontologie und aktuellen Rechtsprechung zu BAG und MVZ. Unter wissenschaftlicher Leitung von Prof. Dr. Ralf Rössler stellen namhafte Referenten ein breites Spektrum an fachaktuellen und fachübergreifenden Themen vor.

Teilnehmer können bis zu 40 Fortbildungspunkte nach den Richtlinien der BZÄK und DGZMK erwerben. Anmeldungen richten Interessierte an Reigestudio Becker, Herrn Andreas Becker, Tel.: 0171 7108017. Weitere Infos sind erhältlich auf www.boesing-dental.de.



Ultradent Products, Inc.

TISSUE MANAGEMENT

— Seit 1978 —

VISCOSTAT®



Unser Tipp:

Kombinieren Sie ViscoStat mit **ULTRAPAK CleanCut®**. Einfaches Legen, optimale Retraktion.



VISCOSTAT® 20%iges Eisensulfat-Gel

- Führt zu stabiler Hämostase
- Stoppt Blutung in Sekundenschnelle, spart Behandlungszeit
- Schafft beste Grundlagen für analoge als auch digitale Abformungen
- Durch Gelform standfest, gezielt applizierbar, fließt nicht weg

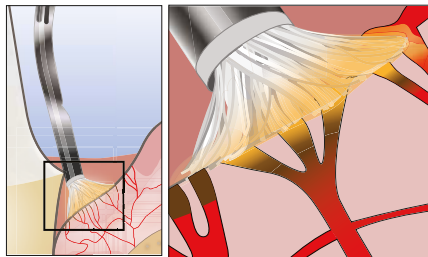
Auch alternativ zu Formokresol bei Pulpotomien einsetzbar.



Blutende Präparation



Spritze mit Dento Infusor-Tip



Einbürsten des ViscoStat zum sicheren Kapillarschluss



Stabile Blutstillung, saubere Präparation

ULTRADENT
PRODUCTS, INC.