

## Patienten dauerhaft binden

NWD Gruppe zeigt Schlüsselfaktoren auf – von Beratung bis Therapie.

■ Im Rahmen der Veranstaltung „Patienten dauerhaft binden - mit der richtigen Beratung, Betreuung und Therapie“ am 9. November 2016 in der Erlebniswelt Dentale Zukunft in Münster erfahren die Teilnehmer, was der Schlüssel zu einer langen und erfolgreichen Beziehung zwischen Patient, Praxis und Zahnarzt ist. Eine ausführliche Beratungszeit, eine patientengerechte Befunddarstellung und eine optimale Behandlungsplanung wirken sich dabei positiv auf die Patientenbindung aus. Hilfsmittel wie präzise Full-HD-Intraoralkameras und innovative Software-Lösungen sind außerdem eine sinnvolle Unterstützung. Gut aufgeklärt und beraten erkennen Patienten die Vorteile einzelner Leistungen und fühlen sich gut aufgehoben.

Ideen und Impulse für eine zeitgemäße Patientenbindung gibt Michael Poth von der NWD Gruppe zum Auftakt des Seminars. Wie eine patientengerechte Aufklärung konkret aussieht und was man bei der Kommunikation und der Dokumentation beachten muss, erklärt Dr.

Karl-Heinz Schnieder von NWD.C dental consult. Der Rechtsanwalt referiert über Rechte und Pflichten der modernen Patientenaufklärung. Wie man seine Zeit bereits mit Kostenvorschlägen und ausführlicher Aufklärung gewinnbringend investiert und wie Patienten selbst nach Einholen einer Zweit- oder Drittmeinung wieder zurückkehren, erklären CAD/CAM- und Kommunikationstrainer Dr. Gerhard Werling und NWD Röntgenspezialist Herbert Rauß. Zum Abschluss der Veranstaltung gibt Dr. Gerhard Werling wertvolle Tipps aus der Praxis: Der Zahnarzt zeigt anhand von Prophylaxe, PAR, CMD-Therapie und Implantatprothetik, wie Behandlungsplanung im Alltag funktioniert und wie er seine Patienten berät, begleitet und dauerhaft bindet.

Die Seminargebühr beträgt 49,-€ pro Person zzgl. MwSt. und beinhaltet Catering, eine Tagungsmappe und alle Präsentationen auf einem USB-Stick. Für die Teilnahme werden bis zu 4 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. Weitere Informationen gibt es telefonisch unter 0251 7607-557, Anmeldung per E-Mail an [akademie@nwd.de](mailto:akademie@nwd.de) oder auf [www.nwd.de/mittwochs](http://www.nwd.de/mittwochs) ◀

**NWD Gruppe**  
Tel.: 0251 7607-0  
[www.nwd.de](http://www.nwd.de)  
**Stand: B72**



## Kunden haben das Wort

PVS dental präsentiert neue Website.

■ Rechtzeitig zur Fachdental Südwest am 21. und 22. Oktober 2016 in Stuttgart sind die Experten in der Privatliquidation aus Limburg mit einer neuen Internetpräsenz online. Im Mittelpunkt stehen Aussagen der Kunden zu Unternehmen und Serviceleistungen.

Mit voller Energie und mit einer neuen Internetpräsenz startet die PVS dental in die Herbstmessen 2016. Mit dem neuen Slogan „Wir regeln das für Sie!“ definiert die PVS dental noch genauer, was für das Unternehmen absolut im Mittelpunkt steht: Der Kunde und seine Wünsche. Deshalb wurden diese auch bezüglich der Leistungen, Services, der Zusammenarbeit und natürlich der Zufriedenheit befragt. Das Ergebnis: Eine neue, klar nach den Bedürfnissen für Zahnärzte, Patienten und Praxispersonal gegliederte Internetpräsenz, auf der man deren Aussagen und Statements nachlesen kann.

„Das war für uns ein sehr schönes Projekt. Gerade durch den Dialog mit unseren Kunden. Wir sind glücklich über so viel positives Feedback“, so Alexander Diehm, Gebietsleiter Baden-Württemberg bei der PVS dental. „Der nächste Treffpunkt zum regen Austausch ist auf der Fachdental Südwest in Stuttgart. Darauf freuen wir uns natürlich sehr.“

Der „persönliche Draht“ zu den Abrechnungsspezialisten der PVS dental war für die meisten Kunden die Besonderheit in der Zusammenarbeit und wurde an erster Stelle genannt. Weiter schätzen Dentalmediziner und Praxispersonal die genaue Rechnungsprüfung, die GOZ-Beratung und die Abwicklung sowie die



Auf der Fachdental Südwest begrüßt Sie Alexander Diehm.

Korrespondenz mit Patienten und Leistungsträgern. Es bleibt mehr Zeit für die wichtigen Arbeiten und neue Aufgaben könnten wahrgenommen werden, beispielsweise bei der Patientenbindung - Erinnerungen an Vorsorgetermine, Schmerzpatienten betreuen etc. Eine spürbare Entlastung im täglichen Praxisbetrieb eben. Nicht zuletzt werden oftmals Honorarquellen aufgedeckt, die sonst nicht ausgeschöpft würden, kein Honorar geht mehr verloren.

Wie die PVS dental ihre Kunden, das Praxisteam und Patienten im Detail unterstützt, ist am Stand auf der Fachdental Südwest in Stuttgart im Foyer, Stand 74 oder unter 0800 787336825 zu erfahren. ◀

**PVS dental GmbH**  
Tel.: 06431 28580-0  
[www.pvs-dental.de](http://www.pvs-dental.de)  
**Stand: FY74**

## Dentale Zukunft 3.x

Pluradent Symposium 2016 – der virtuelle Patient im Fokus.

■ Pluradent lud 2016 wieder zu einem Symposium in das idyllisch gelegene Lufthansa Training & Conference Center nach Seeheim-Jugenheim. Über 800 Menschen vor Ort tauschten sich im April über die Zukunft der Zahnheilkunde aus. Ausgesprochen real und lebendig wurde das Fokusthema „virtueller Patient“ in allen Facetten beleuchtet. Hochkarätige Referenten, ein eloquentes Moderatorenduo und eine perfekte Organisation machten das Symposium zu einem Highlight des dentalen Veranstaltungskalenders. Das Vortragsprogramm wurde von der bekannten Fernseh- und Radiomoderatorin Bärbel Schäfer und Prof. Dr. Dr. Nils-Claudius Gellrich mit Charme gemeinsam moderiert. In Partnerschaft mit der Industrie stellte Pluradent eine beeindruckende Zukunftsausstellung auf die Beine. Zum gelungenen Abschluss am Freitagabend trafen sich Referen-

ten, Aussteller und Konferenzteilnehmer zur traditionellen Pluradent Night. Der Konferenzsaal war in

einen Festsaal verwandelt worden und bot neben mehreren köstlichen Büfets eine glänzende Ku-

lisse für eine gelungene Partynacht. Am Samstag konnten die Teilnehmer unter der Überschrift

„mySymposium“ aus über 30 Seminaren oder Impulsvorträgen ihr individuelles Programm zusammenstellen.



Pluradent zieht ein sehr positives Fazit des Symposiums 2016. Die Veranstaltung war über beide Tage sehr gut besucht, der Vortragssaal immer voll besetzt und die mySymposium Vorträge bereits am Freitagabend ausgebucht. Ein positives Feedback der Teilnehmer dient als zusätzliche Motivation, mit dem nächsten Symposium in 2018 wieder ein echtes dentales Highlight zu veranstalten. Weitere Informationen sowie Bilder zum Pluradent Symposium 2016 gibt es auf [www.pluradent-symposium2016.de](http://www.pluradent-symposium2016.de) ◀

**Pluradent AG & Co KG**  
Tel.: 069 82983-0  
[www.pluradent.de](http://www.pluradent.de)  
**Stand: B34, B35, B36**

# fläsh.

Zahnaufhellung,  
mit Konzept.

**Besuchen  
Sie uns!**

**WHITEsmile®**  
Made in Germany



**FACHDENTAL Südwest • Stuttgart, 21.-22.10.2016 • Eingang Ost, Stand FOY56**

**fläsh - das neue Zahnaufhellungssystem  
exklusiv für Sie:**

**Starten Sie direkt durch!**

**Nutzen Sie unser Pay-Per-Use-Modell – Sie zahlen erst  
nach erfolgreich durchgeführter Behandlung je Patient.**

**bluedenta GmbH**

Hotline: 0 800 / 44 88 449

E-Mail: [info@bluedenta-bleaching.de](mailto:info@bluedenta-bleaching.de)

[www.fläsh.com](http://www.fläsh.com)

**Herbstmesse-Aktion:**

Die ersten 15  
Messekunden erhalten  
einen Tag **OPTI-**  
**Intensivberatung!**

- sponsored by BFS health finance -

(Gilt für die ersten 15 Messekunden.  
Nur einmal pro Praxis möglich)

 **bluedenta**  
Gesellschaft für Bleaching und Zahnpflegeprodukte mbH

 **BFS**  
health finance

**OPTI**  
der zahnarztberater