

Special Ormco Day war voller Erfolg

Rund 600 Gäste verbringen informative wie unterhaltsame Stunden an Bonner Rheinterrasse.

Sich fortbilden, neueste Produktinnovationen kennenlernen und bei guter Musik in entspannter Atmosphäre Kollegen und Freunde treffen – das klingt nach einem perfekten Event. Und genau das war er auch, der Special Ormco Day am 13. Oktober. Eine rundum gelungene Veranstaltung, die rund 600 Kieferorthopäden, Assistenten, Praxisteams sowie langjährige Ormco-Kunden ins Kameha Grand Hotel direkt an die Bonner Rheinterrasse lockte.

Bunt gemischte Vortragspalette
Insgesamt sechs Referenten informierten im Rahmen des Fort-



Rund 600 Kieferorthopäden, Assistenten, Praxisteams sowie langjährige Kunden waren am 13. Oktober der Einladung Ormco's gefolgt, um gemeinsam mit dem weltweit agierenden Dentalanbieter ein paar informative sowie unterhaltsame Stunden zu verbringen. (Fotos: Christian Daitche)



schiedenste Produktlösungen aus dem Hause Ormco informiert werden. Ob Damon® Q, die Weiterentwicklung in der passiven selbstligierenden Low-Friction-Low-Force-Behandlungstechnik; die ästhetische Bracketinnovation Damon® Clear™ 2; das digitale Behandlungssystem Insignia™ oder AdvanSync™ 2, die jüngste Generation des bewährten Klasse II-Geräts – so mancher Teilnehmer dieses Special Events nutzte die Möglichkeit, sich bei einer Tasse Kaffee sowie kleinen Snacks die Vorteile von Ormco's hochwertigen Produkten im Detail erläutern zu lassen.



Bild links: In entspannter familiärer Atmosphäre konnte sich mit Kollegen und Freunden ausgetauscht werden. – **Bild Mitte:** Ein breit gefächertes Vortragsprogramm mit insgesamt sechs Referenten vermittelte praxisnahes Fachwissen. – **Bild rechts:** Freude beim Ormco-Team über ein rundum gelungenes Event.



bildungsprogramms über verschiedenste Themen. Den Anfang machte Dr. Markus Heise, der das in seiner Bochumer KFO-Praxis eingesetzte indirekte Klebprotokoll vorstellte. Dabei ging er nicht nur auf die einzelnen Ar-



Ein absolutes Highlight stellte das von Coach und Gesundheitstrainer Thomas Eberl präsentierte professionelle Energie-Management dar.

beitsschritte sowie mögliche Fehlerquellen ein, sondern berichtete auch über die anfangs in seiner Praxis aufgetretenen Schwierigkeiten. „Sie müssen Ihre Mitarbeiter in diese Technik mitnehmen und entsprechend schulen, dann gibt es deutlich weniger Misserfolge aufgrund von Prozessunsicherheiten“, so Heise. „Denn genau diese Misserfolge sind es, die bei Ihren Mitarbeitern und vor allem auch bei Ihren Patienten Unzufriedenheit aufkommen lassen.“

Wie ein modernes Praxismarketing aussehen sollte, verdeutlichte Dr. Sebastian Schulz (ieQ-

health GmbH, Münster). Sechs Gründe führte der Experte an, warum KFO-Praxen sich heutzutage dieser Herausforderung stellen sollten. So nehme nicht nur der Verdrängungswettbewerb bei den Praxen zu, auch der Wettbewerb um zahlungsbereite Kunden werde im Rahmen der Verdrängung von Konsumbedürfnissen zunehmend schärfer. Zudem haben sich die Anspruchshaltung der Kunden bzw. Patienten sowie deren Informationsbedürfnis deutlich nach oben entwickelt. Auch wenn die Dynamik im Medium Internet momentan sehr groß sei, werden Kontinuität und Integration bzw. die Verzahnung mit anderen Medien belohnt, so Schulz. Qualität sollte hierbei das Positionierungsmerkmal für einen erfolgreichen Anbieter sein. Und dies müsse entsprechend professionell kommuniziert werden. Wie das geht, demonstrierte der Praxisberater beispielsweise anhand einer optimal gestalteten Praxiswebsite.

Einblicke in die Möglichkeiten der Klasse II-Behandlung mithilfe der MARA-Apparatur gaben anschließend die Dres. Uta Gönner und Volkan Gönner-Özkan (Kronberg). Anhand von Studien sowie klinischen Fallbeispielen stellten sie dabei die Funktionsweise und Vorteile (z. B. geringe Reparaturanfälligkeit, hoher Patientenkomfort, einfaches Handling, vorhersehbares Ergebnis, gute biomechanische Wirkweise etc.) dieses Therapiegerätes heraus. Dem Thema „Das Damon®-Bracket in der wissenschaftlichen Literatur und aus der Sicht des Kliniklers“ widmete sich der Vortrag von Dr. Gabriele Gundel. Dabei ging die Kieferorthopädin aus Erding insbesondere auf fünf Punkte ein (leichte Kräfte, zunehmender Patientenkomfort, reduzierte Behandlungszeit, reduzierte Stuhlzeit mit großen Kontrollintervallen sowie verbesserte Behandlungsergebnisse), die sie anhand diverser Studien herausarbeitete.

Ein ganz besonderes Highlight hielt das Vortragsprogramm am Ende bereit. Thomas Eberl (Marklkofen/Warth), Trainer und Coach in Sachen Gesundheitsoptimierung, führte die Gäste in ein professionelles Energie-Management ein. Und das nicht einfach anhand von Worten, sondern mithilfe simpler körperlicher Übungen. Gemeinsam mit dem Publikum erarbeitete er dabei eine „Mutter-Übung“, die täglich wie ein Ritual angewandt, jeden im beruflichen Alltag gesund povern und bei Bedarf ebenso effektiv abschalten lässt. „Erhaltende Maßnahmen des Lebensglücks, darum geht es“, so Eberl. „Denn das Spiel des Lebens können wir nur gewinnen, wenn wir genau solche Maßnahmen zur Verfügung haben.“

Hochwertige Qualitätsprodukte
Parallel zum Vortragsprogramm konnte sich im Rahmen einer umfangreichen Ausstellung an diversen Infopoints über ver-

Stimmungsvoller Ausklang
Im Anschluss an das Fortbildungsprogramm ergriff dann Stephan Grethe, Ormco-Vertriebsleiter für den Bereich DACH, das Wort. Er hieß alle Teilnehmer des Special Ormco Day noch einmal herzlich



Sorgten für beste Unterhaltung und eine ausgelassene Stimmung – die Musiker der Bonner Liveband Roadrunner. (Foto: Christian Daitche)

willkommen und übernahm auch gleich die ehrenvolle Aufgabe der Eröffnung des zwischenzeitlich angerichteten Büfets. Bei warmen Fingerfood und kühlen Getränken wurde geplaudert und sich bestens amüsiert. Für gute Stimmung sorgte zudem der musikalische Mix eines DJs und später der Auftritt der Bonner Liveband Roadrunner. KN



Parallel zum Vortragsprogramm konnten sich die Gäste des Special Ormco Day an verschiedenen Ausstellungsständen über aktuelle Neuheiten sowie bewährte Produkte des Unternehmens informieren.



KN Adresse

Ormco B.V.
Tel.: 00800 30323032
ormcoeuropaCS@ormco.com
www.ormco.de