



© MAGNIFIER/Shutterstock.com



Region West: Udo Friese



Region Nord: Magdalena Preis



Region Ost: Britta Gumprecht

/01

CAMLOG Start-up-Days

Am Anfang (fast) aller Dinge ist es hilfreich, sich anzusehen, wie es andere machen und welche Möglichkeiten es für die eigene Verwirklichung gibt. CAMLOG veranstaltet am 13. und 14. April 2018 in Frankfurt am Main zum zweiten Mal die Start-up-Days. Bei der Auftaktveranstaltung 2016 begeisterte das neuartige Fortbildungskonzept 230 junge Zahnmediziner. Das Motto „Log in to your future“ ist bezeichnend für die 2. CAMLOG Start-up-Days. Denn in der Zeit vom Staatsexamen bis zur Verwirklichung der professionellen Träume liegen einige Jahre der Orientierung und Weiterqualifizierung. „Wir wollen die junge Generation von Zahnmedizinern für ihre berufliche Zukunft und Karriere inspirieren und motivieren“, so Michael Ludwig, Geschäftsführer der CAMLOG Vertriebs GmbH.

„Am Ende des Kongresses werden alle Teilnehmer in der Lage sein, sich Fragen, wie: Bin ich der Typ für eine eigene Praxis oder eine Partnerschaft? Wie viel Verantwortung will ich tragen? Ist eine Spezialisierung etwas für mich und falls ja – welche, beantworten zu können.“ Am ersten Kongresstag steht der persönliche Erfahrungsaustausch mit den Referenten, die über ihre erfolgreichen Praxiskonzepte und die Lernkurven als auch Fallstricke auf dem Weg dahin sprechen, im Fokus. Der zweite Kongresstag steht ganz im Zeichen der theoretischen und praktischen Workshops, von denen jeweils zwei ausgewählt werden können. Hierbei wird wertvolles Basiswissen in den Bereichen Betriebswirtschaft, Praxiskonzeption, Mitarbeiterführung, Marketing und der Implantologie vermittelt. Mehr unter: www.log-in-to-your-future.de

www.camlog.de



Infos zum Unternehmen



Region Mitte: Christin Ringelstein



Region Süd: Angelika Walder

Neues KAM-Netzwerk von Kulzer

Der Praxisalltag ist beschäftigungsreich: Patienten müssen behandelt, Dokumentationen erstellt und Praxisdaten gepflegt werden. Das alles kostet Zeit und fordert jeden Behandler aufs Neue heraus, auf dem aktuellen Kenntnisstand der Zahnheilkunde und der organisatorischen Abläufe zu bleiben und diese erfolgreich in den Praxisalltag zu integrieren. Hier setzt das neue Netzwerk der Key Account Manager (KAM) von Kulzer an, das sich speziell an Großpraxen richtet und damit dem Trend hin zu Praxismgemeinschaften und medizinischen Versorgungszentren (MVZ) entgegenkommt. Die KAMs sind geprüfte Pharmareferenten, die eine Weiterbildung zum Dental-Betriebswirt durchlaufen haben, und so die Potenziale der Praxis gezielt auszuloten wissen. „Unser besonderer Fokus bei der Beratung liegt auf Vertrags-, Consulting- und Servicethemen“, unterstreicht Carsten Geisler, Regionalleiter Nord. So werden z. B. die Produktkompatibilität geprüft, Praxiseinkäufe kalkuliert und die Lagerwirtschaft optimiert. Mithilfe ausgeprägter Kenntnisse in der Dentalbranche, fundiertem Marketing-Know-how und betriebswirtschaftlicher Expertise fördern so die Key Account Manager den unternehmerischen Erfolg. Zudem ist dank eines fest zugeordneten Kundenstamms eine persönliche Betreuung der Praxen durch den jeweils zuständigen Manager möglich. Der exklusive Service umfasst neben der individuellen Produktberatung auch praxisinterne Fortbildungen zu Themen wie Praxismanagement und Praxiscoaching. „In den Seminaren vermitteln wir mit namhaften Referenten wertvolles Wissen an das Praxisteam“, so KAM Udo Friese. Auch empfehlen die KAMs Wirtschaftsexperten und vermitteln Leistungen weiterer strategischer Partner von Kulzer. Mehr unter: www.kulzer.de/Kundenberater

www.kulzer.de

Infos zum Unternehmen



/02

/03

Netzwerken erwünscht! Intensivfortbildung für Praxisgründer

Unter dem Motto „Rückenwind für Ihre berufliche Zukunft“ veranstalten die Firmen Straumann und Pluradent vom 23. bis 26. August 2018 in St. Peter-Ording eine Intensivfortbildung für junge Praxisinhaber und solche, die es werden wollen. Die Fachreferenten werden über das gesamte Event hinweg anwesend sein und stehen, ebenso wie natürlich die übrigen Kollegen, für Diskussionen eigener Fragestellungen zur Verfügung. In Vorträgen und individuell wählbaren Workshops vermitteln Top-Referenten Fakten, Tipps und Erfahrungswerte für den Start in die eigene Praxis. Das Programm umfasst u. a. Fachvorträge zu Themen wie Gründungsrecht, Praxiskonzept, Spezialisierung Implantologie, neueste regenerative Therapiemöglichkeiten, Mitarbeiterrecruiting/-führung und Marketing. Zusätzlich werden Workshop-Runden durchgeführt, bei denen jeweils aus drei Sessions gewählt werden kann. Dazu gehören z. B. ein Planspiel zur Simulation einer Praxisgründung und Hands-on-Kurse. Der Vorzugspreis von 399,- Euro* für Straumann YPP-Mitglieder gilt auch für Frühbucher bis zum 15. April 2018 (danach 499,- Euro*). Im Preis enthalten sind drei Übernachtungen im Beach Motel SPO, All-inclusive-Verpflegung, Freizeitspaß von Buggykiting bis Beachparty und vor allem: ein Rundum-Paket an Know-how für die strukturierte Praxisgründung! Anmeldung und weitere Informationen unter: www.meinezukunft.dental

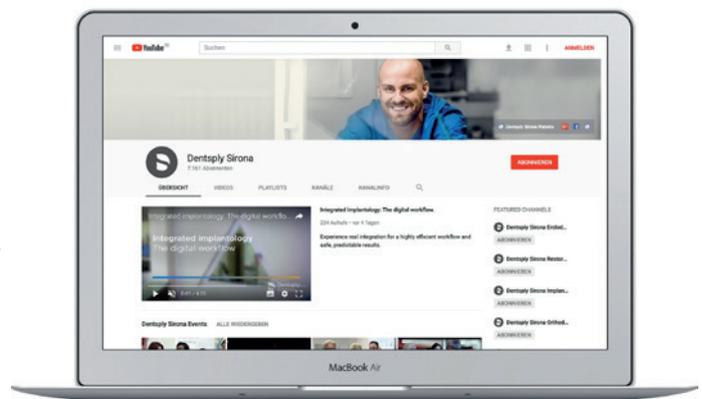
* Teilnahmegebühr inkl. MwSt.

www.straumann.de



Dentsply Sirona auf YouTube: Zwei Millionen Aufrufe

Soziale Medien funktionieren auch im Dentalmarkt! Das zeigt aktuell Dentsply Sirona: In etwas mehr als über fünf Jahren konnte das Unternehmen zwei Millionen YouTube-Klicks verzeichnen.



Dabei bietet der Firmenkanal ein breites Spektrum an Informationen, von außergewöhnlichen Produktvideos und Tutorials zu Dentsply Sirona-Lösungen, über eine stimmungsvolle Event-Berichterstattung bis hin zu Kunden- und Mitarbeiterporträts. Den Nutzern gefällt: Der Kanal zählt inzwischen mehr als 7.000 Abonnenten. „Wir wollen unseren Kunden nahe sein. Zudem wissen wir, dass Technologien und Produkte oftmals einer genaueren Erklärung bedürfen“, so Dr. Jürgen Serafin, Corporate Vice President Marketing. „Die Erfahrung, dass sich bewegte Bilder hier besonders eignen, gab uns den Anstoß, die sozialen Medien und insbesondere YouTube für die Produkt- und Unternehmenskommunikation einzubinden.“ Andreas Blauig, verantwortlich für den hauseigenen YouTube-Kanal, ergänzt zudem: „Die Videos erklären komplexe oder technologisch anspruchsvolle Abläufe einfach und verständlich, bieten Hintergrundinformationen und zeigen vor allem auch Emotionen – das kommt an.“

www.dentsplysirona.com
www.youtube.com/dentsplysirona



/04

DAS DGZI E-LEARNING CURRICULUM IMPLANTOLOGIE

BIS ZU 160
FORTBILDUNGS-
PUNKTE

Starten Sie jederzeit mit den 3 E-Learning Modulen
3 E-Learning Module + 3 Pflichtmodule + 2 Wahlmodule



3 E-Learning Module

- 1 Allgemeine zahnärztliche und oralchirurgische Grundlagen
- 2 Implantologische Grundlagen I
- 3 Implantologische Grundlagen II

BEGINN
JEDERZEIT
MÖGLICH!

3 Pflichtmodule

- 1 Spezielle implantologische Prothetik
Berlin
Prof. Dr. Michael Walter
Priv.-Doz. Dr. Torsten Mundt
- 2 Hart- & Weichgewebsmanagement
Ort wird individuell bekannt gegeben
DGZI-Referenten
- 3 Anatomiekurs mit praktischen Übungen am Humanpräparat
Dresden
Prof. Dr. Werner Götz
Dr. Ute Nimschke

2 Wahlmodule

- 1 Sedation – Conscious sedation for oral surgery¹
Speicher
- 2 Bonemanagement praxisnah² –
Tipps & Tricks in Theorie und Praxis
Essen
- 3 Problembewältigung in der Implantologie –
Risiken erkennen, Komplikationen behandeln,
Probleme vermeiden.
Essen
- 4 Laserzahnheilkunde & Periimplantitistherapie
(Laserfachkunde inklusive!)
Freiburg im Breisgau
- 5 Implantologische und implantatprothetische
Planung unter besonderer Berücksichtigung
durchmesser- und längenreduzierter
Implantate (Minis und Shorties)
Ort wird individuell bekannt gegeben
- 6 Hart- und Weichgewebsmanagement
Konstanz
- 7 DVT-Schein³ & Röntgenfachkunde (DVT-Schein inklusive!)
Köln – EuroNova Arthotel

¹: Aufgrund der Spezifik und des Aufwandes für diesen Kurs zahlen Sie eine zusätzliche Gebühr von 200,- Euro.
²: Für diesen Kurs ist eine Zuzahlung von 250,- Euro zu entrichten.
³: Aufgrund der Spezifik und des Aufwandes für diesen Kurs zahlen Sie eine zusätzliche Gebühr von 400,- Euro.

WEITERE INFORMATIONEN ERHALTEN SIE BEI DER



Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.
Geschäftsstelle: Paulusstraße 1, 40237 Düsseldorf
Tel.: 0211 16970-77 | Fax: 0211 16970-66 | sekretariat@dgzi-info.de | www.dgzi.de