Praxismanagement mit Körper und Geist

Gut gemeint ist noch lange nicht gut gemacht. Sein Praxisteam erfolgreich führen zu wollen, heißt noch lange nicht, es auch zu können. Wie aber können Parodontologen ihre Mitarbeiter dazu verFühren, dass sie ihre Individualität entfalten und so zu hoch motivierten, treibenden Kräften in der Praxis werden? Häufig erreichen Chefs durch fehlende Führungsqualitäten gerade das Gegenteil: Sie führen ihre Mitarbeiter ungewollt in die Irre.

Stellen wir uns vor, wir beauftragen drei Projektteams mit exakt der gleichen Aufgabe. Wie groß ist die Wahrscheinlichkeit, dass jedes dieser Projektteams die gleiche Lösung bietet? Genau! Die Wahrscheinlichkeit ist gleich null. Warum ist das so, obwohl die Aufgabenstellung und die zur Verfügung stehenden Mittel doch die gleichen sind? Es liegt nicht an der Aufgabe selbst, sondern am individuellen Denken, der unterschiedlichen Herangehensweise der Menschen und wie bzw. welche Entscheidungen diese treffen.

Vier Management-Rollen bestimmen die Blickrichtung

Das individuelle Denken der Mitarbeiter kann nicht von oben beeinflusst, verordnet oder verändert werden, die Herangehensweise hingegen schon. Die Methodik für (Problem-)Lösungen kann und muss systematisiert werden. Erster Schritt hierzu ist eine Analyse der grundsätzlichen Denkweisen in der Praxis, um die hauptsächlichen Einflüsse zu erkennen. Im Management gibt es vier wesentliche Energien oder auch Rollen, die die Blickrichtung der Praxisleiter auf ein Problem beeinflussen und somit auch eine starke Wirkung auf die spätere Herangehensweise der Mitarbeiter an eine Aufgabenstellung haben:

1. Die Ergebnis-Rolle
Die erste wichtige Energie ist die Energie „E“ wie Euro, Erfolg, Ergebnis: Das „E“ in einer Praxis beantwortet immer die Frage, was können wir heute tun, damit wir sofort (mehr) Geld verdienen? Zahnärzte mit dem „E“-Blickwinkel sehen ihre Aufgabe hauptsächlich darin, Ergebnisse zu produzieren, das Wichtigste ist die Wertschöpfung und der Gewinn. Sie haben immer den Patienten im Auge und legen Wert auf Effektivität. „E“-Parodontologen besitzen fundiertes Wissen über die Branche und sind fachlich höchst kompetent. Damit der Ertrag stimmt, setzen sie ihre Ideen und Umstrukturierungen stringent durch. Sie sind Macher im täglichen Geschäft.

2. Die System-Rolle
Der zweite Typ Zahnarzt wird von der Energie angetrieben, die man mit „Systeme schaffen“ umschreiben könnte. Die „S“-Rolle denkt in übergeordneten Systemen. Parodontologen in der „S“-Rolle befassen sich damit, wie eine Praxis arbeiten muss, damit sie effizient ist. Wichtig sind dabei standardisierte Regeln, die vorgeben, was getan werden muss. „S“-Parodontologen beherrschen das Administrieren und das strukturelle Denken. Sie können jede Situation so umwandeln, dass sie in das Schema eingeordnet werden kann und in den Routineablauf der Praxis passt. Sie entwerfen Handlungsgerüste für ihre Mitarbeiter und behalten immer das System im Auge.

3. Die Vision-Rolle
Eine dritte starke Energie ist die Vision. Zahnärzte in der „V“-Rolle kann man als Entrepreneurs bezeichnen. Sie sind die klassischen Praxisgründer mit neuen Ideen, mit denen sie die Welt verändern wollen. „V“-Parodontologen sind idealistische Visionäre, die Ideen für morgen im Auge haben. Sie befassen sich damit, wie sie sich heute positionieren müssen, um in der Zukunft richtig zu stehen. Sie sind die Vorreiter, die ein neues Produkt oder eine neue Leistung in den Vordergrund stellen und von ihren Innovationen überzeugt sind.

4. Die Integration-Rolle
Die vierte Antriebsfeder ist die „I“-Rolle. Zahnärzte in der „I“-Rolle sind Seelsorger und von der Idee überzeugt, dass der Mensch das Wichtigste in der Praxis ist. Das „I“ in einer Praxis beantwortet immer die Frage, wie die Mitarbeiter miteinander und mit ihren Patienten umgehen. „I“-Zahnärzte legen ihr Hauptaugenmerk auf die menschliche Seite der Praxis. Ihre Denkweise könnte man so auf einen Nenner bringen: Geht es den Menschen gut, dann geht es der Praxis gut. „I“-Parodontologen legen sehr genau fest, wie wir miteinander (Mitarbeiter, Patienten, Lieferanten u. a.) umgehen sollen. Für sie ist das Zwischenmenschliche von entscheidender Bedeutung.

Vier Energien und ihre Chancen bzw. Gefahren

Nur wenn diese Rollen in einem konstruktiven Konflikt sind, ist die Parodontologie-Praxis auf einem gesunden Wachstumskurs. Jede der vier Energien hat Vorteile, birgt aber auch Gefahren in sich: Ergebnis-Zahnärzte steigern schnell die Gewinne, haben dabei aber hauptsächlich die Gegenwart im Blick und weniger die Zukunft der Praxis. Parodontologen, die Systeme schaffen, geben ihren Mitarbeitern und Patienten Sicherheit durch Handlungskonstrukte, laufen aber Gefahr, dass daraus ein zu eng geschnürtes Korsett wird, welches die Kreativität im Keim erstickt. Visionäre und Vorreiter sind die treibende Kraft in der Entwicklung der Menschheit, von ihnen kommen die besten Innovationen. Aber ihr Denken ist nicht in der Gegenwart, sondern liegt pro-aktiv in der Zukunft. Das verFührt zu Fehlern. Die Integrations-Zahnärzte schaffen ein gutes Betriebsklima als Voraussetzung für gesundes Wachstum, verwechseln aber unter Umständen Laissez-faire mit Integration und vernachlässigen manchmal den wirtschaftlichen Aspekt.

Konstruktiver Dialog der vier Energien verFührt Mitarbeiter

Nun gibt es in der Realität die vier „Typen“ sowieso nicht in der Reinform, die meisten Zahnärzte sind zum Glück „Mischlinge“. Parodontologen, die ihre Mitarbeiter zu Höchstleistungen verFühren wollen, sollten die vier Energien in einen konstruktiven Dialog, in ein Miteinander, treten lassen. Dann besteht eine gute Chance auf Wachstum für die Praxis. Dann gelingt es Zahnärzten, ihre Mitarbeiter dazu zu verFühren, echte Leidenschaft für die Praxis zu entwickeln, weil sie ihre ursprünglichen Talente fördern können. Findet dieser kritische Dialog nicht statt, wird es sehr ruhig. Zahnärzte, die in der Ruhe die Lösung sehen, verkennen, dass in den ruhigen und geordneten Praxen gute Leute schon zu Staub und Asche geworden sind. Wo ist es in einer Stadt besonders ruhig? Genau, am Friedhof. Und genau dort befinden sich diejenigen Parodontologie-Praxen, in denen der konstruktive Konflikt der Rollen nicht mehr gefördert wird.

Gegenseitiger Respekt

Natürlich ist ein konstruktiver Konflikt alleine nicht ausreichend. Dieser Konflikt und die daraus wachsenden Resultate können nur entstehen und zur Blüte kommen, wenn dies auf der Basis von gegenseitigem Respekt geschieht. Dies bedeutet also für jede Praxis, dass die eigene Philosophie und der Umgang mit sich und der Welt klar in einem Leitbild niedergeschrieben sein sollten und dieses Leitbild jeder Mitarbeiter in sein Handeln und Denken integriert. Jeder Zahnarzt sollte als Praxisinhaber und Unternehmer neben dem Praxisleitbild auch eine persönliche Führungsethik definiert haben. Darin bekennt er sich schriftlich und eindeutig, wie er Mitarbeitern begegnen will und was er persönlich dazu tut, um den konstruktiven Konflikt zu fördern und zu Ergebnissen zu kommen.

Gemeinsame Interessen

Ein weiterer wichtiger Punkt für den gemeinsamen Erfolg ist grundsätzlich, dass alle Mitarbeiter in einer Praxis die gleichen Interessen verfolgen. Gemeinsame Interessen bedeutet, dass alle Mitarbeiter die große Idee der Parodontologie-Praxis tragen und es gleichzeitig als eine wichtige Aufgabe betrachten, die Interessen der Patienten zu erfüllen. Darüber hinaus sollen sie natürlich auch ihre individuellen Werte wahren können. Wenn eine Praxis aus Mitarbeitern besteht, die sich ausschließlich aus monetären Gründen zusammengefunden haben, kann man eigentlich auch von einer Söldnertruppe sprechen. In erfolgreichen Zahnarzt-Praxen ist es grundsätzlich so, dass neben den monetären Gründen eben auch die große gemeinsame Idee, der gegenseitige Respekt und das vernünftige Einhalten von definierten Regeln gleichberechtigt im Vordergrund stehen. Dass dies stattfinden kann, dafür hat der Zahnarzt als Führungskraft zu sorgen und seine Mitarbeiter zu verFühren, diesen Dialog mitzugestalten. Hier nun einige konkrete Punkte, was Parodontologen als Unternehmer tun und lassen sollten:

IrreFühren
- konkrete Zielvorgaben, aber fremdbestimmt
- management by objectives
- Rationalität, nur Zahlen zählen
- Laissez-faire
- mechanistisches System
- Gleichmacherei

VerFühren
- eigene Ziele – gemeinsames Lernen
- bewusste Selbstorganisation
- Zahlen- und Mensch-Strategie
- kraftvolle Visionen
- organisch sich ergänzend
- sittliche Eliten, fairer Wettbewerb

Dies sind nur einige Punkte, die zu Wachstum oder Niedergang innerhalb einer Praxis führen können. Letztendlich liegt es immer am Zahnarzt und Chef, ob es ihm gelingt, ein Feld zu öffnen und individuelles Wachstum zu ermöglichen. Dies erfordert jedoch ein Know-how, das den Parodontologen als Führungskraft in die Lage versetzt, einen anderen, wenn auch für die eigene Vorstellung völlig außergewöhnlichen, Blickwinkel einzunehmen. Aber was wissen Zahnärzte – gerade in großen Praxen – schon von ihren Mitarbeitern? Erkennen sie diese als Menschen oder nur als Mitarbeiter, als Erfüllungsgehilfen zum Wohl des Patienten? Die rein fachliche Brille und das Minimieren von persönlichen Gefühlen sowie die Angst vor Fehlern lässt viele Zahnärzte daran scheitern. Sie kennen sich mit ihrem Handy besser aus als mit sich selbst, ihren Mitarbeitern, oder – generell – dem Mensch als Individuum. Deshalb können sie auch kaum verFühren.
Nur wenn der Parodontologe den Mut hat, sein eigenes bisher gewohntes und gelerntes Verhalten infrage zu stellen und mit außergewöhnlichen Betrachtungsweisen den eigenen Horizont zu erweitern, wird er in der Lage sein, seine Mitarbeiter zu außergewöhnlichen Leistungen zu verFühren. Dann kann er die Mitarbeiter und sich selbst in einem definierten Umfeld und zum Besten des Ganzen zufriedenstellen und daraus die bestmögliche Leistung generieren. Ziel muss es also sein, mit unterschiedlichsten Methoden ein möglichst zusammenhängendes Menschenbild zu bekommen und die Denk- und Handlungsweisen anderer Menschen zu verstehen, zu akzeptieren und schlau zu integrieren. PN

Mit erneuertem Denken neue Wege gehen

Je innovativer Parodontologen und ihr Praxisteam sind, umso besser werden sie die kontinuierlichen Veränderungen, die immer schneller auf uns eintreffen, meistern.

Das Wort Innovation bedeutet im Grunde genommen ja nichts anderes als Erneuerung. Wie aber ist das im Zusammenhang mit einer Parodontologie-Praxis gemeint? Was soll erneuert werden und worauf kommt es an?

1. Parodontologen müssen Erneuerung fördern
Erneuerung in einer Parodontologie-Praxis kann nur durch den Zahnarzt, sprich Chef, gefördert werden. Nur er hat die Autorität, im Team für Innovationen den Weg frei zu machen. Sicherlich können und sollen Vorschläge von den Mitarbeitern kommen, das JA für eine neue Technologie, ein neues Arbeitsverfahren und vor allem das notwendige Budget kann jedoch nur der Praxisinhaber erteilen. Über welche Praxen spricht man wohl eher positiv? Über jene, die seit Jahren das Gleiche machen? Oder über jene, die sich immer wieder neu erfinden, ihre Patienten überraschen und auch weit über die eigentlichen Tätigkeitsgrenzen hinaus aufgrund ihrer neuen Methoden, Inhalte und Lösungswege bekannt sind? Es liegt also ebenso am Chef, dass sich regelmäßig auch das Denken und der Geist der Mitarbeiter erneuern, um zu altbekannten Problemen überhaupt neue Lösungswege zu finden.

2. Dem Denken der Mitarbeiter Freiraum geben
Will ein Parodontologe in seiner Praxis das sogenannte erneuerte Denken, also Innovationen fördern, muss er darauf achten, immer wieder neue Impulse zu geben. Nur so lässt sich auf Dauer eine Innovationsbereitschaft in der Praxis etablieren. Es muss also Möglichkeiten und Bereiche geben, wo jeder Mitarbeiter kritiklos und frei seinen Geist so fließen lassen kann, dass dabei neue Ideen entstehen. Dies gilt zum einen für den Umgang mit Patienten sowie Lieferanten und zum anderen für neue Arbeitsabläufe/-techniken. Gerade auf dem Gebiet der Parodontologie ist es unumgänglich, sich kontinuierlich über Erneuerungen Gedanken zu machen. Innovativ handeln heißt, sich am Markt mit den neuesten Verfahren und Techniken vertraut zu machen, um eine wirksame Entscheidung treffen zu können, ob man diese in den Praxisablauf integrieren soll oder nicht. Wenn ein Parodontologe diesen Freiraum lässt und auch, manchmal sogar entgegen den konservativen Kräften in der Praxis, fördert, entsteht ein entsprechendes Spannungsfeld zwischen Alt und Neu, welches diese positive Entwicklung, genannt innovatives Wachstum in der Parodontologie-Praxis, begünstigt. Aber Vorsicht: Innovationen müssen zeitgemäß sein, damit sie der Patient mit trägt. Innovationen müssen in der Kultur fest verankert sein, damit das innovative Denken der Mitarbeiter im Alltag immer zielgerichtet wie ein Laserstrahl auf die Vision der Praxis gerichtet ist und somit langfristig gesunde Früchte tragen kann. PN

PN Adresse
Mehr Informationen zu den Strategien von Christoph Döhlemann erhalten Sie bei
Döhlemann Training & Beratung
Kirschäckerstraße 25
96052 Bamberg
Tel.: 09 51/29 72 60
E-Mail: info@doehlemann.de
www.doehlemann.de

Ostseekongress

3. Norddeutsche Implantologietage

4./5. Juni 2010 in Rostock-Warnemünde » Hotel NEPTUN

Langzeiterfolg von Implantaten – Diagnostik, Planung, Funktion und Ästhetik

NEU
Programmheft als E-Paper
www.ostseekongress.com

FORTBILDUNGSPUNKTE 11 FORTBILDUNGSPUNKTE

Wissenschaftliche Leitung
Prof. Dr. Dr. Bernhard Frerich/Rostock
Dr. Peter Gehrke/Ludwigshafen

Seminare | Firmenworkshops

Freitag, 4. Juni 2010

❶ **Basisseminar 2010**
Unterspritzungstechniken zur Faltenbehandlung im Gesicht mit Live- und Videodemonstration | 09.00 – 15.30 Uhr
Dr. Kathrin Ledermann

❷ **Perfect Smile**
Das Konzept für die perfekte Frontzahnästhetik – Veeners von konventionell bis No Prep – Step-by-Step
13.00 – 19.00 Uhr
Dr. Jürgen Wahlmann/Edewecht

❸ **Qualitätsmanagement – Seminar 2010**
QM für Nachzügler
14.00 – 18.30 Uhr
Christoph Jäger/Stadthagen

❹ **Smile Esthetics**
Minimalinvasive Verfahren der orofazialen Ästhetik – Von Bleaching bis Non-Prep Veeners
Kombinierter Theorie- und Demonstrationskurs | 15.30 – 19.00 Uhr
Dr. Jens Voss/Leipzig

Die detaillierten Informationen/Seminarinhalte zu diesen Kursen finden Sie unter www.ostseekongress.com

15.30 – 17.00 Uhr | Workshops 1. Staffel

Teilnahme an den Firmenworkshops kostenfrei

1.1 Dr. Uwe Herzog/Rostock
Augmentationstechniken mit synthetischem Knochenaufbaumaterial in Granulat- und Blockform, Hands-on-Übungen am Schweinekiefer

1.2 Dr. Andreas Huber/Erding
Minimalinvasive Augmentationskonzepte innovativ gelöst | Rich Socket Preservation und OK-Augmentation durch Sinuslift-Elevation | Rich Socket Preservation – ein Kammvolumenerhalt leicht gemacht dank easy-graft. Der interne Sinuslift mit dem Balloon-Lift-Control System (BLC) gelöst
Im Workshop werden dazu die Theorie, Infos zum Werkstoff-Konzept, klinische Ergebnisse sowie Übungen am Gips- und Tiermodell vermittelt.

17.00 – 17.30 Uhr Pause

17.30 – 19.00 Uhr | Workshops 2. Staffel

2.1 Dirk Unkelbach/Courtaboeuf (FR)
NTI-tss, Innovationsschiene gegen orofaziale Schmerzen – Workshop mit Theorie und Praxis

2.2 Dr. Dr. Karl Heinz Heuckmann/Chieming
Tunnelcontrol | Die einzigartige Tunneltechnik für eine Auflagerungsplastik – in wenigen Minuten erfolgreich auflagern! Die Theorie, Hintergrund, Anwendung und praktische Übungen am Tiermodell prägen den Workshopinhalt

2.3 Dr. Winfried Walzer/Berlin
Die minimalinvasive Implantatlösung – Langzeit-Prothesen-stabilisierung mit Mini-Implantaten

20.00 Uhr *Abendveranstaltung*
Im Teepott-Restaurant/Schusters Strandbar

Programm Helferinnen

Samstag, 5. Juni 2010

Seminar zur Hygienebeautragten

09.00 – 18.00 Uhr | **Iris Wälter-Bergob/Meschede**

- Rechtliche Rahmenbedingungen für ein Hygienemanagement
- Anforderungen an die Aufbereitung von Medizinprodukten
- Wie setze ich die Anforderungen an ein Hygienemanagement in die Praxis um?
- Überprüfung des Erlernten

Veranstalter/Anmeldung
OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-3 08, Fax: 03 41/4 84 74-2 90

Nähere Informationen zum Programm, Veranstaltungsort und den Allgemeinen Geschäftsbedingungen finden Sie auf www.oemus.com

Programm Zahnärzte

Samstag, 5. Juni 2010

09.00 – 09.05 Uhr **Prof. Dr. Dr. Bernhard Frerich/Rostock**
Eröffnung

09.05 – 09.35 Uhr **Dr. Michael Sachs/Oberursel**
Ästhetische, regenerative Medizin und Zahnmedizin als Element des globalen Gesundheitsmarktes – Die Chancen interdisziplinärer Zusammenarbeit

09.35 – 10.05 Uhr **Prof. Dr. Dr. Knut A. Grötz/Wiesbaden**
Von der Kontraindikation zum Langzeiterfolg – Implantate bei Risikopatienten (Radiatio, BP etc.)

10.05 – 10.35 Uhr **Prof. Dr. Dr. Bernhard Frerich/Rostock**
Langzeiterfolg der Implantatversorgung bei bestrahlten und rekonstruktiv rehabilitierten Tumorpatienten

10.35 – 10.45 Uhr Diskussion

10.45 – 11.15 Uhr Pause/Besuch der Dentalausstellung

11.15 – 11.45 Uhr **Prof. Dr. Hans Vinzenz Behrbohm/Berlin**
Implantate und Sinusitis – was tun?

11.45 – 12.15 Uhr **Prof. Dr. Karl Günter Wiese/Göttingen**
Grundlagen des Knochenremodeling und dessen Bedeutung für den Langzeiterfolg von Implantaten

12.15 – 12.45 Uhr **OA Dr. Dr. Jan-Hendrik Lenz/Rostock**
Technik und Langzeitergebnisse der implantologischen Versorgung von Patienten mit Lippen-Kiefer-Gaumen-spalten

12.45 – 13.00 Uhr Diskussion

13.00 – 14.00 Uhr Pause/Besuch der Dentalausstellung

14.00 – 14.30 Uhr **Dr. Peter Gehrke/Ludwigshafen**
CAD/CAM-generierte Implantataufbauten und Suprastrukturen: Alles digital oder was?

14.30 – 15.00 Uhr **Siegfried Leder/Erding**
Was sollte der Implanteur/Prothetiker von der Funktionslehre wissen? – Ein wissenschaftliches Update vom Praktiker für den Praktiker

15.00 – 15.30 Uhr **Prof. Dr. Thomas Sander/Hannover**
Marketing als Erfolgsfaktor für die Zahnarztpraxis

15.30 – 15.45 Uhr Diskussion

15.45 – 16.15 Uhr Pause/Besuch der Dentalausstellung

16.15 – 16.45 Uhr **Dr. Dr. Karl Heinz Heuckmann/Chieming**
Tunneltechnik – ein innovatives Augmentations-verfahren speziell für den Unterkiefer. Konzept, Technik, klinische Ergebnisse, histologische Befunde, Benefit

16.45 – 17.05 Uhr **Dr. Winfried Walzer/Berlin**
Die minimalinvasive Implantatlösung – Langzeit-Prothesenstabilisierung mit Mini-Implantaten

17.05 – 17.25 Uhr **Prof. (Griffith Univ.) Dr. Torsten Remmerbach/Leipzig**
Zahnärztliche Implantate und allgemeinmedizinische Risikofaktoren

17.25 – 17.45 Uhr Abschlussdiskussion

Parodontologie-Symposium

Samstag, 5. Juni 2010

Patientengerechte Parodontologie – Hands-on

Referent: Priv.-Doz. Dr. Rainer Buchmann/Düsseldorf

▶ 09.00 – 16.00 Uhr (inkl. Pausen 10.45 – 11.15 Uhr und 13.00 – 14.00 Uhr)

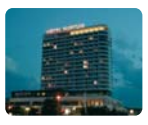
Zusammenfassung

Die moderne Zahnheilkunde erfordert es, dem Patientenbedürfnis nach Gesundheit, Komfort und Ästhetik gerecht zu werden. Die Anwendung medizinrelevanter Erkenntnisse im Praxisalltag wird immer wichtiger. Defensives Management, Kenntnisse der verschiedenen Gewebequalitäten und der Vaskularisierung bilden die Voraussetzungen für die moderne Parodontologie, die dem Patienten weniger Schmerz und mehr Ästhetik bietet. Mittels Computer-, DVD- und Live-Demonstrationen werden mikrochirurgisch relevante Instrumente, Materialien und Techniken in der Parodontologie vorgestellt. Die Teilnehmer üben zusammen mit ihrer Fachassistenz am Tierkiefer. Das Training mit Demonstrationen und praktischen Übungen stellt eine „logische" Parodontologie vor. Es richtet sich an das Praxisteam, das eine wirtschaftlich attraktive und damit zukunftssichernde Zahnheilkunde ausüben möchte.

Seminarinhalt

Patientengerechte Behandlungsplanung • Lappen- und Nahttechniken im ästhetischen Bereich • Instrumente und Nahtmaterial • Knochentaschenregeneration • Plastisch-ästhetische Therapie • Rezessionsdeckung • Bindegewebstransplantate • Tunneltechnik

Organisatorisches



Hotel NEPTUN
Seestraße 19, 18119 Warnemünde
Tel.: 03 81/7 77-0, Fax: 03 81/5 40 23
www.hotel-neptun.de

Zimmerpreise

EZ 135,– € DZ 199,– € Die Zimmerpreise verstehen sich inkl. Frühstück und MwSt.

Hinweis: Informieren Sie sich vor Zimmerbuchung bitte über eventuelle Sondertarife. Es kann durchaus sein, dass über Internet oder Reisebüros günstigere Konditionen erreichbar sind.

Freitag, 4. Juni 2010
Seminare für das gesamte Praxisteam

❶ Basisseminar „Unterspritzungstechniken"*	195,– € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale**	45,– € zzgl. MwSt.
*inkl. Demo-DVD	
❷ Perfect Smile	445,– € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale**	45,– € zzgl. MwSt.
(Mitglieder der DGKZ erhalten 45,– € Rabatt auf die Kursgebühr)	
❸ Qualitätsmanagement – Seminar 2010	395,– € zzgl. MwSt.
Teampreis (zwei Personen aus einer Praxis)	495,– € zzgl. MwSt.
Weitere Personen aus der Praxis	150,– € zzgl. MwSt.
In der Kursgebühr ist ein auf die Praxis personalisiertes QM-Navi Handbuch enthalten.	
❹ Smile Esthetics	95,– € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale**	25,– € zzgl. MwSt.
Abendveranstaltung für Teilnehmer kostenlos	
für Begleitpersonen	45,– € zzgl. MwSt.

Die Teilnahme an den Firmenworkshops ist kostenfrei.

Samstag, 5. Juni 2010

Zahnärzte	100,– € zzgl. MwSt.
Assistenten (mit Nachweis)	55,– € zzgl. MwSt.
Helferinnen (Hygieneseminar)	55,– € zzgl. MwSt.
Parodontologie-Symposium	130,– € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale**	45,– € zzgl. MwSt.

** Die Tagungspauschale beinhaltet Kaffeepausen, Tagungsgetränke und Imbissversorgung und ist für jeden Teilnehmer verbindlich zu entrichten.

Anmeldeformular per Fax an

03 41/4 84 74-2 90

oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

PN 2/10

Für den *Ostseekongress/3. Norddeutsche Implantologietage* am 4./5. Juni 2010 in Rostock-Warnemünde melde ich folgende Personen verbindlich an: (Zutreffendes bitte ausfüllen bzw. ankreuzen)

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit

Freitag ❒ Samstag ❒
❶ Basisseminar ❒ ❷ Perfect Smile* ❒ ❸ QM-Seminar ❒ ❹ Smile Esthetics ❒
1. Staffel __ 2. Staffel __ Paro-Seminar ❒ Hygieneseminar ❒
Seminare (Bitte ankreuzen) *Workshops* (Bitte Nr. eintragen)

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit

Freitag ❒ Samstag ❒
❶ Basisseminar ❒ ❷ Perfect Smile* ❒ ❸ QM-Seminar ❒ ❹ Smile Esthetics ❒
1. Staffel __ 2. Staffel __ Paro-Seminar ❒ Hygieneseminar ❒
Seminare (Bitte ankreuzen) *Workshops* (Bitte Nr. eintragen)

*Sollten Sie DGKZ-Mitglied sein, notieren Sie dies bitte auf dem Anmeldeformular.

Abendveranstaltung ____ (Bitte Personenzahl eintragen)

Praxisstempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen zum *Ostseekongress/3. Norddeutsche Implantologietage* erkenne ich an.

Datum/Unterschrift

E-Mail: