

Statement: „Digital wird Standard“



Dr. med. dent. Robert Schneider M.Sc.
Oral Implantologie, Neuler

■ In einigen Produktsegmenten haben sich digitale Technologien bereits zum Standard in den Zahnarztpraxen etabliert. Zweidimensionales digitales Röntgen oder intraorale Kameras sind aus den Praxen nicht mehr wegzudenken. Die schnelle Verfügbarkeit digitaler Röntgenbilder und die wartungsarmen Geräte haben die meisten Praxen bereits überzeugt

Digital kommunizieren

Auch Computer im Behandlungszimmer und die Abrechnungssoftware gehört mittlerweile zum digitalen Alltag in den Praxen. Die Patienten erwarten auch eine

aktuelle Praxishomepage, die über Schwerpunkte und Leistungen der Praxen informiert und die Möglichkeit zur Kontaktaufnahme bietet.

Technik kompetent integrieren

CAD/CAM-Systemlösungen wie CEREC Connect (Sirona) haben sich auf dem Markt etabliert. Studien zeigen, dass die Vollkeramikversorgungen z. B. von CEREC mit dem Gold-Standard gleichwertig oder ihm sogar überlegen sind. Für die erfolgreiche Integration von (Chair-side-)CAD/CAM in der Praxis ist es dringend notwendig, die entsprechenden Kenntnisse zu erwerben, um das Gerät im vollen Umfang nutzen zu können. Wenn ein digitales Hightech-Gerät nicht zum Einsatz kommt, weil das technische Verständnis dafür in der Praxis fehlt, wurde das Ziel verfehlt. Für Dentallaser gilt das selbe Prinzip.

Aushängeschild für die Praxis

Neben funktionalen Aspekten ist die digitale Abdrucknahme oder ein DVT-Gerät auch immer eine Investition ins Praxismarketing. Viele Patienten kommen wegen des digitalen Abdrucks zu mir.

Auch dreidimensionales Röntgen mit dem DVT-Gerät hat sich für unsere Praxis als sehr rentabel erwiesen. Die Patienten sind gern bereit, für eine Aufnahme, die eine noch sichere Operationsplanung ermöglicht, selbst aufzukommen. Zudem bekommen wir viele Patienten aus anderen Praxen überwiesen, sodass das Gerät ausgelastet ist und sich schnell amortisiert. Ich gehe davon aus, dass das DVT in absehbarer Zeit wie das OPG zum Standard werden wird.

Ausblick

Eine echte 3-D-Bilddarstellung von DVT-Aufnahmen, wie sie von 3-D-Fernsehern der ersten Generation oder 3-D-Kinofilmen bekannt ist, wird meiner Meinung nach eine der nächsten Neuentwicklungen auf dem digitalen Dentalmarkt sein. Auch bei der Frontzahndarstellung im CAD/CAM-Bereich wäre eine solche Bild-darstellung ein enormer Fortschritt. Ich könnte mir auch gut vorstellen, dass in Zukunft mit der digitalen Abdrucknahme gleichzeitig die Zahnfarbe bestimmt wird. Auch Anwendungen für Multimediageräte wie das iPad können und werden Eingang in die Zahnarztpraxis finden. ◀

Hightech integrieren

Sirona will modernste Behandlungsmethoden durch fortschrittliche Technologie einfach und sicher verfügbar machen.

■ Integration und Vernetzung digitaler Verfahren beschleunigen die Behandlungsabläufe in der Praxis. So tragen die neuen Produkte, die der Technologieführer der Dentalbranche auf den Fachdentals im Herbst 2010 vorstellt, zur Effizienz des Workflows und zur Wirtschaftlichkeit der Praxis bei.



Befundorientiertes Arbeiten und ganzheitliche Implantatplanung

Die aktuelle Version der 3-D-Röntgensoftware GALAXIS 1.7 ermöglicht dem Zahnarzt, bei der Befundung eines GALILEOS DVT-Volumens wichtige Informationen direkt im Röntgenbild eines Patienten zu hinterlegen und mit einem einfachen Klick wieder aufzurufen. Mit der simultanen prothetischen und chirurgischen Implantatplanung wird Implantieren durch den Import des Prothetikvorschlags ins Röntgenvolumen jetzt noch sicherer und exakter.

Behandlungseinheit mit ApexLocator

Die Behandlungseinheit TENE0 von Sirona kann mit dem hochpräzisen digitalen ApexLocator ausgestattet werden. Die Integration spart Platz und wertvolle Zeit, die der Zahnarzt sonst für das Vorbereiten eines Tischgeräts ver-

wenden muss. Der ApexLocator ist seit Juni im Handel.

CEREC-Biogenetik rekonstruiert ursprüngliche Kaufläche

Mit der neuen Version 3.80 der CAD/CAM-Software können Zahnärzte und Zahntechniker bei Restaurationen bis zur dreigliedrigen Brücke vollanatomische Kauflächen automatisch gestalten. In die Version 3.80 ist außerdem erstmalig die Abutment-Software mit erweitertem Titanbasis-Angebot integriert. ◀

Sirona Dental Systems GmbH

Fabrikstr. 31, 64625 Bensheim
Tel.: 0 62 51/16-0
E-Mail: contact@sirona.de
www.sirona.de
Stand: 110

Praxiserfolg durch Patientenaufklärung

■ Mehr als 2.000 Zahnarztpraxen nutzen tagtäglich die anwenderfreundliche Praxismanagementsoftware DENSOFFICE EXPERIENCED (kurz DOX). Die Software DENSMARKETING unterstützt die Zahnarztpraxis bei der Beratung des Patienten. Anhand von Grafiken, Videos und Animationen in 3-D können Behandlungsziele und Versorgungsalternativen visualisiert und verglichen werden. Ausgehend vom individuellen Befund werden die infrage kommenden Behandlungsformen von der Software vorgeschlagen. Die jeweiligen Kosten und der vom Patienten zu zahlende Eigenanteil werden im Hintergrund automatisch berechnet und die

Erfüllung der Aufklärungspflicht direkt in der Patientenkartei dokumentiert. Entscheidet sich ein Patient nicht direkt für eine bestimmte Versorgung, werden ihm in der Regel die Kostenvor-



anschläge oder die Heil- und Kostenpläne für die verschiedenen Versorgungsmöglichkeiten ausgehandelt. Mit DENSMARKETING besteht nun die

Möglichkeit, mit jedem handelsüblichen Drucker eine handliche Informationsmappe für den Patienten auszudrucken, die neben einer übersichtlichen Kostenschätzung besonders die medizinischen Erläuterungen zu den verschiedenen Therapieformen enthält. Die Empfehlung der Praxis wird hierbei besonders hervorgehoben. ◀

DENS GmbH

Berliner Str. 13, 14513 Teltow
Tel.: 0 33 28/33 45 40
E-Mail: mh@dens-berlin.com
www.zahnarztsoftware.eu
Stand: 103

Gut (aus)sehen: EyeMag® Smart mit Sportbrille

■ Die Kopflupe EyeMag® Smart mit dem neuen Sportbrillenrahmen von Carl Zeiss Meditec verbindet herausragende optische Eigenschaften mit modernem, sportlichem Design. Ihre 2,5-fache Vergrößerung gewährleistet eine gute Übersicht über das Behandlungsfeld. Fünf verschiedene Ausführungen mit unterschiedlichen Arbeitsabständen von 300 bis 550 mm ermöglichen es, die optimale EyeMag® Smart zu wählen. Dank der intuitiven und flexiblen Einstellmöglichkeiten des Lupenvorsatzes lässt sich EyeMag® Smart mit dem Sportbrillenrahmen sekundenschnell an die individuellen Behandlungsbedürfnisse anpassen. Die kompakte Bauweise des optischen Systems, weiche Nasenpads am Brillenrahmen und ein Halteband zur Fixierung am Kopf sor-



gen für guten Tragekomfort auch bei längeren Anwendungszeiten. Der Sportrahmen sieht nicht nur gut aus, sondern wird höchsten Ansprüchen an die Hygiene gerecht, denn die gewölbten Brillengläser sind nach hinten gezogen und bieten den Augen dadurch auch seitlichen Spritzschutz. Die Brillengläser gewährleisten zusammen mit der hochkorrigierten Optik des Lupenvorsatzes einen brillanten und detailgetreuen Bildeindruck. Die Flip-up-Funk-

tion gestattet es, mit einer Handbewegung den Lupenvorsatz nach oben zu schwenken und ermöglicht so freie Sicht und Blickkontakt zum Patienten.

An den Sportbrillenrahmen der EyeMag® Smart lässt sich ganz einfach das Beleuchtungssystem EyeMag® Light von Carl Zeiss anbringen. ◀

Carl Zeiss Meditec Vertriebsgesellschaft mbH

Carl-Zeiss-Straße 22, 73447 Oberkochen
Tel.: 0 73 64/20 60 00
E-Mail: vertrieb@meditec.zeiss.com
www.meditec.zeiss.de
Stand: 100

Einlegen – einlesen – fertig

Mit PSP!X, dem digitalen Bildgebungssystem von SOPRO, erhalten Sie in weniger als 5 Sekunden automatisch gute Bilder.

■ Basierend auf der hochempfindlichen Lumineszenzradiografie liefern die vier zu PSP!X gehörenden Speicherfolien Bilder in brillanter Digitalqualität. Aufgrund ihrer unterschiedlichen Größe und ihrer Biegsamkeit lassen sich die kabellosen Folien in jeder klinischen Situation problemlos und präzise im Mund positionieren, wie ein konventioneller Film – vertikal oder horizontal.



Vielseitig vernetzbar und flexibel einsetzbar

Einen weiteren digitalen Vorteil stellt die intelligente Bildbearbeitungssoftware SOPRO-Imaging dar, die den Betriebssystemen Windows 98, ME, 2000 und XP angepasst ist. Mit ihr werden alle Handgriffe auf ein Minimum reduziert, denn die Parameter der einzelnen Optionen sind individuell einstellbar und im selben Behandlungsbereich zusammengefasst. Mithilfe der integrierten Twain-Schnittstelle lässt sich PSP!X aber auch problemlos in alle handelsüblichen Praxissoftware-Systeme integrieren. ◀

Weniger Einlesezeit bei mehr Bildqualität und Graustufen

Anschließend werden die belichteten Speicherfolien in nur 4,3 Sekunden im PSP!X eingelesen und gelöscht, damit sie sofort wieder verwendbar sind. Sogar der Kontrast und die Helligkeit der Aufnahme werden direkt vom Gerät angepasst. Die verschiedenen Prozessschritte können dabei jederzeit über den Vorschau-Bildschirm kontrolliert und das Röntgenbild sofort betrachtet werden. Das neue PSP!X ist aufgrund seiner hohen Funktionalität und seiner digitalen Vernetzbarkeit für Einzelpraxen genauso wie für Gemeinschaftspraxen geeignet. Das System ist dank sei-

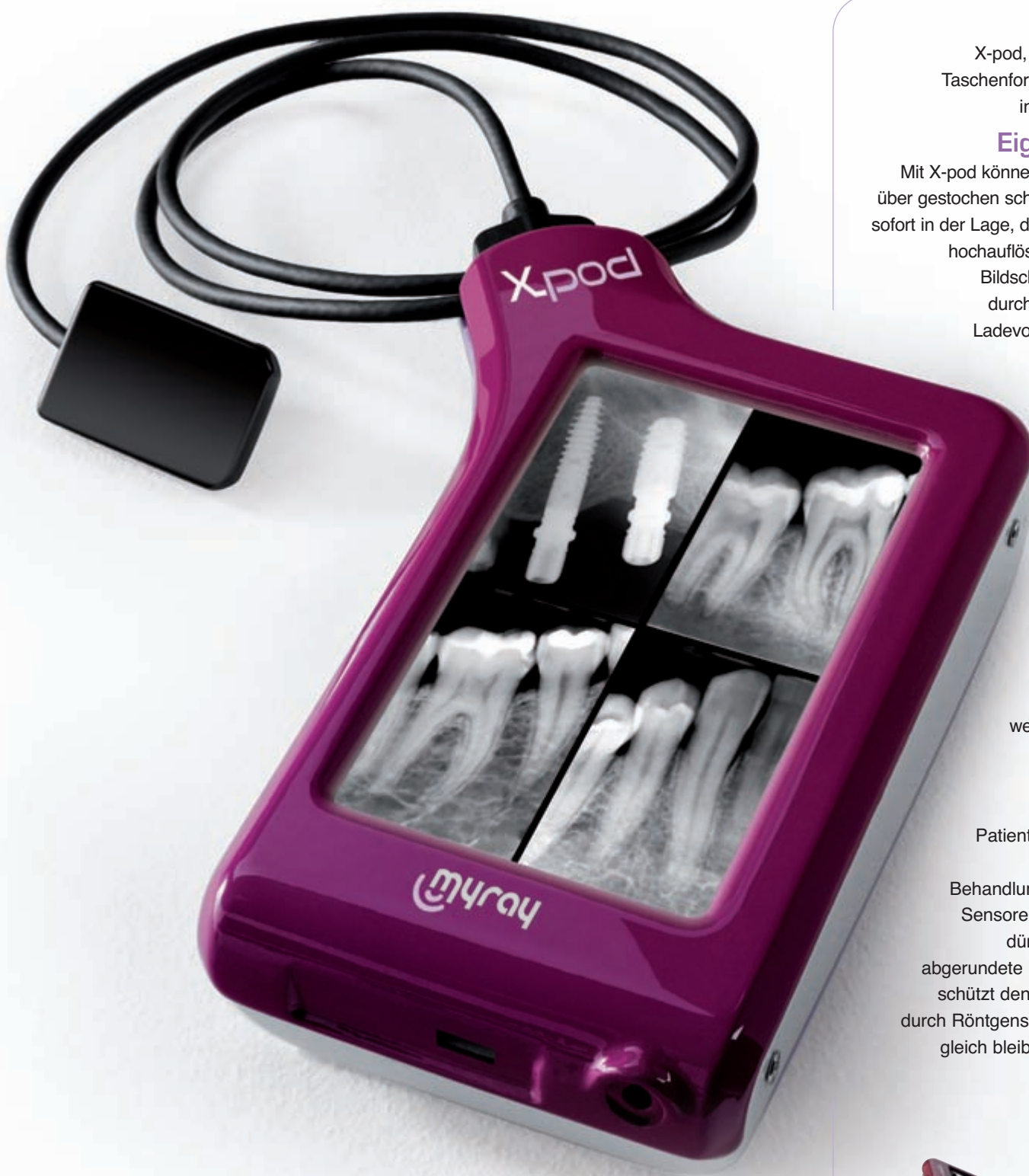
ACTEON Germany GmbH

Industriestraße 9, 40822 Mettmann
Tel.: 0 21 04/95 65 21
www.de.actedgroup.com
Stand: 413

Xpod

Wireless Digital System

Liegt auf der Hand Sofort-Diagnose



X-pod, die neue medizinische Vorrichtung in Taschenformat, liefert sofort Röntgenaufnahmen in Diagnosequalität auf ein Handgerät.

Eigenständige Technologie

Mit X-pod können Sie in der Praxis ohne Verzögerung über gestochen scharfe Röntgenbilder verfügen. Sie sind sofort in der Lage, durch Betrachtung und vergrößern von hochauflösenden Bildern auf einen großzügigen Bildschirm in Taschenformat, eine Diagnose durchzuführen. Sie brauchen sich nicht um Ladevorrichtungen, Kabel, Software oder PC zu kümmern: alle notwendigen Funktionen stehen Ihnen zur Verfügung durch eine leichtes berühren des Touchscreens. Laden Sie X-pod übernacht, der Lithiumpolymer Akku gewährleistet einen ganzen Arbeitstag Autonomie ohne nachzuladen. X-pod speichert Bilder auf einer SD (Secure Digital) Speicherkarte ab. Diese können über einen integrierten USB-Anschluß oder patentierte und störsichere Bluetooth Verbindung weitergegeben oder übertragen werden.

Solide gebaut, komfortabel gestaltet

Patientenkomfort ist keine Option; fühlt sich der Patient wohl reduziert sich die Behandlungszeit. X-pod verfügt über intraorale Sensoren der neuesten Generation, mit einer dünnen Schale, abgefasste Kanten und abgerundete Ecken. Eine interne Glasfaserschicht schützt den Sensor vor einer direkten Belastung durch Röntgenstrahlen, und gewährleistet somit eine gleich bleibende Bildqualität über Jahre hinweg.



RXDC HyperSphere
High frequency X-ray unit



Hyperion
Panoramic Imager



SkyView
3D CBCT panoramic imager

myray
new comfort
in digital imaging

Beispiellose Software-Erfolgsstory mit 10.000 Anwendern



■ Es ist geschafft! DAMPSOFT begrüßte den 10.000. Anwender. Was als kleines Projekt für die

der. 1984 begann er ein Verwaltungsprogramm für die eigene Praxis zu schreiben. Im Sommer

eigene Praxis begann, entwickelte sich für den Zahnarzt Wolfram Greifenberg zu einer beispiellosen Erfolgsstory. 1981 ließ sich Wolfram Greifenberg als Zahnarzt in Damp an der Ostsee nie-

1986 ermunterten ihn befreundete Kollegen, die das Programm kennengelernt hatten, dieses doch zu veröffentlichen. 1988 wurden die ersten Mitarbeiter für Programmierung, Vertrieb und Verwaltung eingestellt und die Firma DAMPSOFT in eine GmbH umgewandelt. Das im Frühjahr 1995 auf der IDS in Köln vorgestellte komplett neu entwickelte Windowsprogramm DS-WIN-PLUS beschleunigte die Entwicklung von DAMPSOFT rasant. Seit 1996 sind in jedem Jahr durchschnittlich mehr als 600 neue Anwender zu DAMPSOFT gekommen. Heute hat DAMPSOFT knapp 130 Mitarbeiter, 10.000 Kunden, und das, wie viele Zahn-

ärzte bestätigen, modernste und umfangreichste Zahnarztmanagement-Programm im Dental-Markt. ◀◀

DAMP SOFT SOFTWARE VERTRIEB GMBH

Vogelsang 1, 24351 Damp

Tel.: 0 43 52/91 71 16

E-Mail: info@dampsoft.de

www.dampsoft.de

Stand: 526

ANZEIGE

DENTALZEITUNG

(B | V | D)

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

AKTUELL >> INFORMATIV >> UNVERZICHTBAR



PROBIEREN SIE JETZT!

Bestellung auch online möglich unter:
www.oemus.com/abo

Pay as you go

Neues Finanzierungsmodell
für CEREC AC.

■ Die Mobilfunkanbieter haben es vorgemacht: Um Neukunden den Erwerb von Handys zu erleichtern, minderten sie den Kaufpreis und verrechneten den Differenzbetrag mit den Nutzungsgebühren. Durch diese Subventionierung hochpreisiger Hightech-Geräte gelang es binnen weniger Jahre, völlig neue Möglichkeiten der Kommunikation zu schaffen, Bedürfnisse zu wecken und so das Verhalten der Menschen nachhaltig zu beeinflussen. Seit der Einführung im Januar 2009 hat Sirona die neue Aufnahmeeinheit CEREC AC sehr erfolgreich verkauft. Gleichwohl erfordert der Einstieg in die Hightech-Technologie CAD/CAM eine gewisse Anfangsinvestition, die



mittels eines neuen Finanzierungsmodells gemindert wird. Ab Februar 2010 hat Sirona deshalb CEREC AC PAYG eingeführt. „PAYG“ steht für „Pay as you go“ und bedeutet, dass der Nutzer CEREC AC zu einem deutlich geringeren Preis kauft und dann über den tatsächlichen Verbrauch den Kostenvorteil ausgleicht. Dies geschieht durch den Erwerb besonderer Aktivierungsschlüssel, sogenannter Dongles, die das Gerät für eine bestimmte Anzahl von Abformungen und Modellberechnungen freischaltet. Für jedes virtuelle Modell wird dann eine Einheit abgebucht. Nach dem Erwerb von zwölf Dongles à 100 Einheiten erhält der Kunde eine Freischaltung und damit die uneingeschränkte Nutzung seiner CEREC AC. Sirona bietet damit Kunden, die zunächst nicht selbst schleifen wollen, die günstige Möglichkeit, in die digitale Abformung und CAD/CAM-Nutzung einzusteigen. CEREC AC PAYG kann aber auch von Anfang an oder zu einem späteren Zeitpunkt mit einer Schleifeinheit kombiniert werden. ◀◀

Sirona Dental Systems GmbH

Fabrikstraße 31

64625 Bensheim

Tel.: 0 62 51/16-0

www.sirona.de

Stand: 110

Labor/Praxis _____

Name _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

Ja, ich möchte das Probeabo beziehen. Bitte liefern Sie mir die nächste Ausgabe frei Haus.

Soweit Sie bis 14 Tage nach Erhalt der kostenfreien Ausgabe keine schriftliche Abbestellung von mir erhalten, möchte ich die **DENTALZEITUNG** im Jahresabonnement zum Preis von 34,- € inkl. gesetzl. MwSt. und Versand beziehen.

Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Datum/Unterschrift _____

OEMUS MEDIA AG

Abonnement-Service

Holbeinstraße 29

04229 Leipzig

Tel.: 03 41/4 84 74-2 00

Fax: 03 41/4 84 74-2 90

E-Mail: grasse@oemus-media.de

www.oemus.com



Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

Unterschrift _____

DZ today 1/10

DENTALHYGIENE START UP 2010

Wissenschaftliche Leitung: Prof. Dr. Andrej M. Kielbassa/Berlin

Die Veranstaltung entspricht den Leitsätzen und Empfehlungen der KZBV vom 23.09.05 einschließlich der Punktebewertungsempfehlung des Beirates Fortbildung der BZÄK vom 14.09.05 und der DGZMK vom 24.10.05, gültig ab 01.01.06. Bis zu 14 Fortbildungspunkte.

» 1./2. Oktober 2010 in Berlin, Hotel Maritim

0277173

PROGRAMM | FREITAG, 1. OKT. 2010

09.00 – 12.30 Uhr Pre-Congress Workshop

Priv.-Doz. Dr. Gregor Petersilka/Würzburg
Kompaktseminar „Parodontologie in der Praxis“
Aktueller Stand der Wissenschaft zu Diagnostik, Prognose,
chirurgischer und nichtchirurgischer Parodontistherapie
(inkl. Pause 10.30 – 11.00 Uhr)

12.30 – 13.30 Uhr Pause/Besuch der Dentalausstellung

13.30 – 13.45 Uhr **Prof. Dr. Andrej M. Kielbassa/Berlin**
Eröffnungsvortrag – Dentalhygiene und Individualprophylaxe – eine Herausforderung für das gesamte Praxisteam

13.45 – 14.15 Uhr **Prof. Dr. Andrej M. Kielbassa/Berlin**
Diagnostik und Dokumentation in der Prophylaxe und Parodontologie – Vorbereitung gibt Sicherheit (Allgemeine Grundlagen)

14.15 – 14.45 Uhr **Priv.-Doz. Dr. Gregor Petersilka/Würzburg**
Parodontitis: den einen trifft, den anderen nicht. Neues über Ursachen und Entstehung von Parodontopathien

14.45 – 15.15 Uhr **Prof. Dr. Stefan Zimmer/Witten**
Ätiologie und Pathogenese von Karieserkrankungen (Eine Bestandsaufnahme)

15.15 – 15.45 Uhr **Prof. Dr. Stefan Zimmer/Witten**
Möglichkeiten und Grenzen der Bestimmung des individuellen Kariesrisikos

15.45 – 16.15 Uhr Pause/Besuch der Dentalausstellung

16.15 – 16.45 Uhr **Priv.-Doz. Dr. Gregor Petersilka/Würzburg**
Wegen Zahnfleisch auf dem Zahnfleisch gehen? Über den möglichen Zusammenhang zwischen Parodontitis und Allgemeinerkrankungen

16.45 – 17.15 Uhr **Prof. Dr. Heinz H. Renggli/Nijmegen (NL)**
Mechanische oder chemische Zahnreinigung – was bringt uns die Zukunft?

17.15 – 17.45 Uhr **Dr. Stephan Höfer/Köln**
Zahnaufhellung

17.45 – 18.15 Uhr **Iris Wälter-Bergob/Meschede**
Abrechnung vertraglicher und außervertraglicher Prophylaxe- und Dentalhygiene-Leistungen

20.00 Uhr **Abendveranstaltung im Wasserwerk Berlin**

PROGRAMM | SAMSTAG, 2. OKT. 2010

09.00 – 10.30 Uhr SEMINARE I. STAFFEL

1.1 **Sabine Nemeč/Langensfeld**
Die Kunst, Kompetenz zu zeigen

1.2 **Christoph Jäger/Stadthagen**
Qualitätsmanagement „Eine feine, kleine Geldmaschine“

10.30 – 11.00 Uhr Pause/Besuch der Dentalausstellung

11.00 – 12.30 Uhr SEMINARE 2. STAFFEL

2.1 **Dr. Michael Sachs/Oberursel**
Der Patient ist ein Kunde – Ansprache und Wunsch-
erfüllung – Marketing und Kommunikation

PROGRAMM | SAMSTAG, 2. OKT. 2010

11.00 – 12.30 Uhr SEMINARE 2. STAFFEL

2.2 **Susann Rek/Stuttgart**
Die Erfolgsgeschichte eines der ältesten und schonendsten Chairside Bleaching Systeme (Seminar mit Live-Bleaching)
Sponsor: BriteSmile/PrevDent

12.30 – 14.00 Uhr Pause/Besuch der Dentalausstellung

14.00 – 15.30 Uhr SEMINARE 3. STAFFEL

3.1 **Dipl.-Medienwirt Matthias Voigt/Leipzig**
Erfolgreiches Praxismarketing – Patientenkommunikation mittels moderner Medien. Rolle des Internets für die eigene Fachinformation und die Patienten-kommunikation
Sponsor: my communication

3.2 **Dr. Catharina Zantner/Berlin**
Was leisten Zahnpasten? Vom Putzen bis Bleichen

HYGIENESEMINAR

09.00–10.45 Uhr **Iris Wälter-Bergob/Meschede**
Rechtliche Rahmenbedingungen für ein Hygiene-management
Informationen zu den einzelnen Gesetzen und Verordnungen | Aufbau einer notwendigen Infrastruktur

10.45–11.15 Uhr Pause/Besuch der Dentalausstellung

11.15–12.45 Uhr **Iris Wälter-Bergob/Meschede**
Anforderungen an die Aufbereitung von Medizinprodukten
Anforderungen an die Ausstattungen der Aufberei-tungsräume | Anforderungen an die Kleidung | Anforderungen an die maschinelle Reinigung und Desinfektion | Anforderungen an die manuelle Reinigung

12.45–13.45 Uhr Pause/Besuch der Dentalausstellung

13.45–16.00 Uhr **Iris Wälter-Bergob/Meschede**
Wie setze ich die Anforderungen an ein Hygiene-management in die Praxis um?
Risikobewertung | Hygienepläne | Arbeitsanwei-sungen | Instrumentenliste

16.00–16.30 Uhr Pause/Besuch der Dentalausstellung

16.30–18.00 Uhr **Iris Wälter-Bergob/Meschede**
Überprüfung des Erlernen
Multiple-Choice-Test | Praktischer Teil | Übergabe der Zertifikate

Bitte beachten Sie, dass Sie in jeder Staffel nur an einem Seminar oder am Hygieneseminar teilnehmen können. Das Hygieneseminar kann auch als Auffrischungsseminar genutzt werden. Falls Sie den Test schon absolviert haben, entfällt dieser selbstverständlich oder kann freiwillig wiederholt werden.

PARALLELVERANSTALTUNGEN

1 IGÄM Kursreihe 1. und 2. Oktober 2010
Unterspritzungstechniken zur Faltenbehandlung im Gesicht
mit Livedemonstration
Dr. Andreas Britz/Hamburg

PARALLELVERANSTALTUNGEN

2 Qualitätsmanagement – Seminar 2010 1. Oktober 2010
QM für Nachzügler
Christoph Jäger/Stadthagen

3 Perfect Smile 2. Oktober 2010
Das Konzept für die perfekte Frontzahnästhetik Veneers von konventionell bis No Prep – Step-by-Step. Ein praktischer Demonstrations- und Arbeitskurs an Modellen
Dr. Jürgen Wahlmann/Edewecht

4 Smile Esthetics 2. Oktober 2010
Minimalinvasive Verfahren der orofazialen Ästhetik – Von Bleaching bis Non-Prep Veneers
Dr. Jens Voss/Leipzig

ORGANISATORISCHES

Veranstaltungsort

Maritim Hotel Berlin, Stauffenbergstraße 26, 10785 Berlin
Tel.: 0 30/20 65-0, Fax: 0 30/20 65-10 00, www.maritim.de

Veranstalter/Organisation

OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-3 08, Fax: 03 41/4 84 74-2 90
E-Mail: event@oemus-media.de, www.oemus.com

Kongressgebühren

Zahnarzt	150,- € zzgl. MwSt.
Helferin/Zahntechniker/Assistenten (mit Nachweis)	55,- € zzgl. MwSt.
Studenten mit Nachweis	10,- € zzgl. MwSt.

Teampreise

ZA, ZAH oder Assistenten	175,- € zzgl. MwSt.
--------------------------	---------------------

Tagungspauschale*

	79,- € zzgl. MwSt.
--	--------------------

Kongressgebühren Parallelveranstaltungen

1 IGÄM-Unterspritzungskurs Kursgebühr pro Kursteil 1–3

IGÄM-Mitglied	270,- € zzgl. MwSt.
Nichtmitglied	330,- € zzgl. MwSt.
Abschlussprüfung (inkl. Zertifikat)	
IGÄM-Mitglied	265,- € zzgl. MwSt.
Nichtmitglied	295,- € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale (Kurs 1–3)	45,- € zzgl. MwSt.

2 Qualitätsmanagement – Seminar 2010
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-Navibuch enthalten.

3 Perfect Smile 445,- € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale* 45,- € zzgl. MwSt.
(Mitglieder der DGKZ erhalten 45,- € Rabatt auf die Kursgebühr)

4 Smile Esthetics 95,- € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale* 25,- € zzgl. MwSt.

* Umfasst Kaffeepausen, Tagungsgetränke, Mittagessen. Die Tagungspauschale ist für jeden Teilnehmer zu entrichten.

Abendveranstaltung

	45,- € zzgl. MwSt.
--	--------------------

Inklusive Büfett, Getränke, Entertainment, Transfer vom Kongresshotel und zurück.

Das DENTALHYGIENE START UP findet parallel zum 40. Internationalen Jahreskongress der DGZI Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V. statt.

Das komplette Programm sowie weitere Informationen u.a. zur Abendveranstaltung finden Sie unter www.dgzi-jahreskongress.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

- Die Kongressanmeldung erfolgt schriftlich auf den vorgedruckten Anmeldekarten oder formlos. Aus organisatorischen Gründen ist die Anmeldung so früh wie möglich wünschenswert. Die Kongresszulassungen werden nach der Reihenfolge des Anmeldeeinganges vorgenommen.
- Nach Eingang Ihrer Anmeldung bei der OEMUS MEDIA AG ist die Kongressanmeldung für Sie verbindlich. Sie erhalten umgehend eine Kongressbestätigung und die Rechnung. Für OEMUS MEDIA AG tritt die Verbindlichkeit erst mit dem Eingang der Zahlung ein.
- Bei gleichzeitiger Teilnahme von mehr als 2 Personen aus einer Praxis an einem Kongress gewähren wir 10 % Rabatt auf die Kongressgebühr, sofern keine Teampreise ausgewiesen sind.
- Die Rechnung umfasst die ausgewiesene Kongressgebühr und Tagungspauschale zuzüglich der jeweils gültigen Mehrwertsteuer.
- Der Gesamtrechnungsbetrag ist bis spätestens 2 Wochen vor Kongressbeginn (Eingang bei OEMUS MEDIA AG) auf das angegebene Konto unter Angabe des Teilnehmers, der Seminar- und Rechnungsnummer zu überweisen.
- Bis 4 Wochen vor Kongressbeginn ist in besonders begründeten Ausnahmefällen auch ein schriftlicher Rücktritt vom Kongress möglich. In diesem Fall ist eine Verwaltungskostenpauschale von 25,- € zu entrichten. Diese entfällt, wenn die Absage mit einer Neuanmeldung verbunden ist.
- Bei einem Rücktritt bis 14 Tage vor Kongressbeginn wird die halbe Kongressgebühr und Tagungspauschale zurückerstattet, bei einem späteren Rücktritt verfällt die Kongressgebühr und die Tagungspauschale. Der Kongressplatz ist selbstverständlich auf einen Ersatzteilnehmer übertragbar.
- Mit der Teilnahmebestätigung erhalten Sie den Anfahrtsplan zum jeweiligen Kongresshotel und, sofern erforderlich, gesonderte Teilnehmerinformationen.
- Bei Unter- oder Überbelegung des Kongresses oder bei kurzfristiger Absage eines Kongresses durch den Referenten oder der Änderung des Kongressortes werden Sie schnellstmöglich benachrichtigt. Bitte geben Sie deshalb Ihre Privattelefonnummer und die Nummer Ihres Faxgerätes an. Für die aus der Absage eines Kongresses entstehenden Kosten ist OEMUS MEDIA AG nicht haftbar. Der von Ihnen bereits bezahlte Rechnungsbetrag wird Ihnen umgehend zurückerstattet.
- Änderungen des Programmablaufs behalten sich Veranstalter und Organisatoren ausdrücklich vor. OEMUS MEDIA AG haftet auch nicht für Inhalt, Durchführung und sonstige Rahmenbedingungen eines Kongresses.
- Mit der Anmeldung erkennt der Teilnehmer die Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG an.
- Gerichtsstand ist Leipzig.

Achtung!
Sie erreichen uns unter der Telefonnummer 03 41/4 84 74-3 08. Während der Veranstaltung können Sie Ihren Betreuer unter den Telefonnummern 0151/21 22 36 28 oder 0173/3 91 02 40 erreichen.



Anmeldeformular per Fax an
03 41/4 84 74-2 90
oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

DZ today 1/10

Für das DENTALHYGIENE START UP am 1./2. Oktober 2010 in Berlin melde ich folgende Personen verbindlich an:

<input type="checkbox"/> IGÄM-Mitglied	Seminare (Sa.) 1. Staffel ____ 2. Staffel ____ 3. Staffel ____	Parallelveranstaltungen 1 IGÄM-Kursreihe (Kurs 1–4) 2 QM-Seminar (Fr.) 3 Perfect Smile (Sa.) 4 Smile Esthetics (Sa.)
<input type="checkbox"/> DGKZ-Mitglied		
<input type="checkbox"/> Pre-Congress WS	<input type="checkbox"/> Hygieneseminar	

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit (Bitte ankreuzen bzw. Nummer eintragen)

<input type="checkbox"/> Pre-Congress WS	Seminare (Sa.) 1. Staffel ____ 2. Staffel ____ 3. Staffel ____	Parallelveranstaltungen 1 IGÄM-Kursreihe (Kurs 1–4) 2 QM-Seminar (Fr.) 3 Perfect Smile (Sa.) 4 Smile Esthetics (Sa.)
<input type="checkbox"/> Hygieneseminar		

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit (Bitte ankreuzen bzw. Nummer eintragen)

Abendveranstaltung: ____ (Bitte Personenzahl eintragen)

Praxisstempel/Laborstempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für das DENTALHYGIENE START UP erkenne ich an.

Datum/Unterschrift

E-Mail