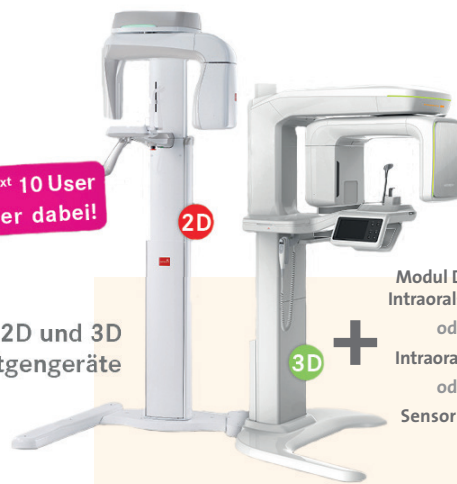


MARKT

Die byzz^{next} 10 User
ist immer dabei!

2D und 3D
Röntgengeräte



Modul Digitale
Intraoralsysteme
oder
Intraoralmodul
oder
Sensormodul

Ihre Röntgenvollaus-
stattung/-ergänzung –
so preiswert wie noch nie!

zur Aktion



Aktionszeitraum: 01.07.2019 bis 31.12.2019.
Mehr Infos erhalten Sie über Ihr Dentaldepot
oder Sie kontaktieren uns direkt.

Herbstaktion mit preiswerten Röntgenmodulen

orangedental bietet im zweiten Halbjahr 2019 eine interessante Röntgenmodul-Aktion an, die intra- sowie extraorale Röntgengeräte umfasst. Vom Folienspeicher x-on scan und dem EzSensor HD-, über das Intraoralröntgengerät x-on tube^{AIR} bis hin zu den bekannten PaX-i 2D- oder 3D-Röntgenanlagen findet der Kaufinteressierte die richtigen Produkte und kann sich individuell und auf die Praxisbedürfnisse abgestimmt seine ganz persönliche Röntgenausstattung zusammenstellen. Einsparungen innerhalb der Module von bis zu 38 Prozent zum Listenpreis machen auch wirtschaftlich die orangedental Röntgenmodule besonders interessant. orangedental möchte mit den Angeboten Neugründer, Digitaleinsteiger, aber auch technikbegeisterte Profis, die an neuer, innovativer Technologie interessiert sind, ansprechen. Alle Module werden selbstverständlich mit der byzz^{next} Desktop-Software für zehn User ausgeliefert. byzz^{next} ist die offenste Software im Markt und wird nicht nur wegen ihrer intuitiven Nutzerführung von vielen Anwendern als qualitativ marktführend bezeichnet. orangedental/Vatech Produkte stehen für Innovation und Zuverlässigkeit auf höchstem Qualitätsniveau. Die orangedental 7-Tage-Hotline sowie das Technikerteam garantieren einen außergewöhnlichen Service. Fragen Sie das Dentaldepot Ihres Vertrauens nach der orangedental Röntgenmodul-Aktion oder kontaktieren Sie uns direkt.

Infos zum Unternehmen



www.orangedental.de



VDW feiert 150-jähriges Jubiläum

Starke Produkte, wegweisende Innovationen und eine traditionsreiche Leidenschaft für Endodontie: VDW – eine der weltweit führenden Marken im Bereich der Wurzelkanalbehandlung – wird 150. Der Münchner Endo-Spezialist gilt als einer der ersten Produzenten von Wurzelkanalinstrumenten in ganz Europa und hat als Pionier die Grundlagen der Wurzelkanalbehandlung entscheidend geprägt. Seit seiner Gründung ist das Unternehmen dieser Spezialisierung treu geblieben und setzt mit fundiertem Know-how und Produktinnovationen im Endo-Markt immer wieder neue Maßstäbe. Getreu dem Firmencredo Endo Easy Efficient umfasst das Angebot Produkte und Dienstleistungen, die über alle Behandlungsschritte hinweg ineinandergreifen, sodass Anwender Behandlungen möglichst effizient, sicher und einfach durchführen können. Zudem bietet VDW ein umfassendes Fortbildungsprogramm für Zahnärzte.



Infos zum Unternehmen



YEARS

www.vdw-dental.com

3D-Bildgebung at its best!

Der PreXion3D EXPLORER bietet mit einem Fokuspunkt von 0,3mm sowie einer Voxelgröße von nur 74µm eine einzigartige Kombination aus schärfster Bildqualität sowie geringster Strahlenbelastung. Mit einem gezielt steuerbaren Pulsgenerator wird die Röntgenstrahlung immer nur dann erzeugt, wenn es für die Bildgebung entscheidend ist. So ist bei der 20-sekündigen Scandauer im Ultra-HD-3D-Modus die reine Röntgenbestrahlungszeit zwischen 4,4 und 5,8 Sekunden. Im zehneckündigen Standard-Scan-3D-Modus beträgt die Röntgenbestrahlungszeit lediglich 3,2 Sekunden. Die geringe Voxelgröße ermöglicht eine detailliertere Darstellung auch feinsten Hart- und Weichgewebestrukturen in Ultra-HD. Die geringe Bildrekonstruktionszeit sorgt für einen fließenden Ablauf in der täglichen Praxis. Die 3D-Analysefunktion des PreXion3D EXPLORER ermöglicht Bildausschnitte (FOV) von 50x50, 100x100, 150x80 und 150x160 mm und bietet somit flexible diagnostische Möglichkeiten für alle Fachbereiche sowie bei der Analyse der Atemwege und Kiefergelenkfunktion. Im neuen PreXion Showroom in Rüsselsheim kann man sich von den Vorteilen des Gerätes überzeugen.



Infos zum Unternehmen



www.prexion.eu



Existenzgründung: Chance in der Übernahme!

Preisgünstig, geeignet für 1-2 Unternehmer/innen.

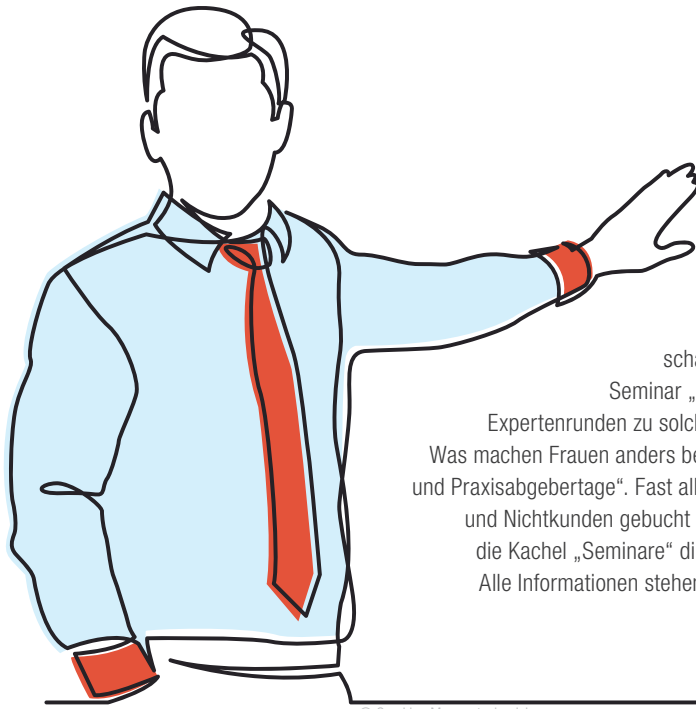
Lage: Metropolregion Hamburg – Kreis Harburg

Termin im Jahr 2019

Mehr Informationen:

willeweit.de/praxisangebot





© One Line Man – stock.adobe.com

Seminare für (potenzielle) Gründer

Die apoBank bietet speziell für gründungsinteressierte Zahnmediziner zugeschnittene Seminare zu einer Spannweite an fachrelevanten Themen und bietet so Orientierung bei der Niederlassung – ob Neugründung oder Übernahme einer Einzelpraxis oder Praxisgemeinschaft. Angefangen mit einem in Modulen aufgebauten Seminar „Der Weg in die eigene Praxis“ über Workshops und Expertenrunden zu solchen Aspekten wie zum Beispiel „Selbst ist die Frau. Was machen Frauen anders bei der Niederlassung?“ bis hin zu „Existenzgründer- und Praxisabgebortage“. Fast alle Seminare sind kostenlos und können von Kunden und Nichtkunden gebucht werden. Unser Existenzgründungsportal bietet über die Kachel „Seminare“ direkten Zugang zum Seminarprogramm für Gründer. Alle Informationen stehen unter www.existenzgruendung.apobank.de bereit.

www.apobank.de

Implantologie schnuppern

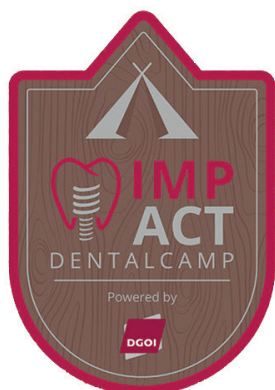
Die Deutsche Gesellschaft für Orale Implantologie (DGOI) hat ihre Fortbildungen genau auf die Bedürfnisse junger Zahnärzte ausgerichtet und bietet mit dem ImpAct DentalCamp und dem Curriculum Implantologie „9+2“ die optimale Kombination für den Einstieg in die Implantologie. Für Studierende und junge Zahnärzte ist das ImpAct DentalCamp am 16. und 17. November 2019 in Kaltenkirchen bei Hamburg die ideale Gelegenheit, um in die Implantologie hineinzuschnuppern, erfahrenen Implantologen bei einer Live-OP über die Schulter zu schauen

und in den Hands-on-Trainings eigene praktische Erfahrungen mit Ratsche, Skalpell und piezoelektrischer Knochenchirurgie zu sammeln. In diesem Jahr hat die DGOI zudem den bekannten Polarforscher Arved Fuchs mit dem aktuellen Vortragsthema „Klimawandel, Realität oder Fake?“ eingeladen. Wer nach dem ImpAct Dental Camp richtig in die Implantologie einsteigen will, der kann gleich Anfang Februar 2020 mit dem Curriculum Implantologie „9+2“ der DGOI durchstarten. Diese strukturierte Fortbildung bietet an insgesamt neun Kurswochenenden neben dem aktuellen evidenzbasierten Wissen immer auch Hands-on-Trainings und Live-OPs. Und: Die Curriculum-Absolventen erhalten noch zwei Standard-Coaching-Einheiten mit erfahrenen Implantologen für die Planung von zwei eigenen Fällen. Die Kursreihe 7 des Curriculums Implantologie „9+2“ startet am 7. und 8. Februar 2020 in Frankfurt-Eschborn. Weitere Informationen erhalten Interessierte bei Susanne Tossmann: tossmann@dgoi.info und Tanja Ringlstetter: weiterbildung@dgoi.info

www.dgoi.info



9+2
CURRICULUM



Infos zur Fachgesellschaft





UNSERE LEIDENSCHAFT

DAS ARBEITEN UND LEBEN

VON ZAHNÄRZTEN

DAS BEREITS SEIT MEHR

ALS 40 JAHREN

www.zsh.de

[ZSH]

Finanzdienstleistungen

Auswahl an Fort-
bildungen zu Ligosan



Infos zum Unternehmen



Literatur



Ergänzende Parotherapie – gewusst wie!

Das Lokalantibiotikum Ligosan® Slow Release zur ergänzenden konventionellen, nichtchirurgischen Standardtherapie bei Erwachsenen verbindet die Stärken des Wirkstoffs Doxycyclin mit einer neuartigen

wie praktischen Darreichungsform: Als zunächst fließfähiges Gel wird der „Taschen-Minimierer“ aus der Zylinderkartusche mit einem handelsüblichen Applikator einmalig und direkt in die jeweilige Parodontaltasche eingebracht. Dort verbleibt Ligosan Slow Release sicher an Ort und Stelle. Der Wirkstoff wird dabei zuverlässig über mindestens zwölf Tage in ausreichend hoher

Konzentration abgegeben. Dabei erfasst es die parodontalpathogenen Keime antibiotisch und wirkt zugleich antiinflammatorisch.¹ Zahlreiche Studien und eine große Anwendungsbeobachtung im niedergelassenen Bereich belegen den Nutzen des Lokalantibiotikums.^{2,3} Interessiert? Jetzt mehr über

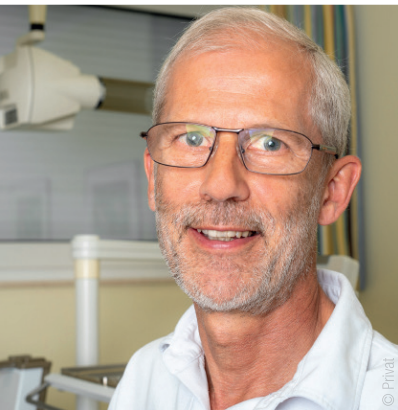
die ergänzende Parodontistherapie mit Ligosan Slow Release erfahren und Fortbildungspunkte sammeln! Das umfangreiche Fortbildungsprogramm von Kulzer bietet deutschlandweit Kurse zum Thema an unter www.kulzer.de/zahnarztfortbildungen

www.kulzer.de/ligosan

Hinweis: Ligosan® Slow Release ist in der Schweiz nicht zugelassen.



© Kulzer/picture alliance/Burghardt



Zahnarztpraxis in Tostedt bei Hamburg sucht Nachfolger/-in

Dr. Wieland Klöss ist seit mehr als 35 Jahren als Zahnarzt in Tostedt tätig und möchte nun in den wohlverdienten Ruhestand gehen und seine Praxis zum Kauf anbieten. Wir sprachen mit Dr. Klöss zu Praxis und Abgabe.

Herr Dr. Klöss, auf welche Höhen und auch Tiefen in Ihrem lang-jährigen Praxisleben können Sie zurückblicken?

Die Praxis hatte sich nach ihrer Gründung 1982 innerhalb kurzer Zeit etabliert und genießt bis heute einen guten Ruf. Wenn man selbst viel gibt, wiegen Enttäuschungen beispielsweise im zwischenmenschlichen Bereich natürlich umso schwerer. Aber ich habe viele dankbare Patienten und engagierte Mitarbeiterinnen und freue mich über eine erfolgreiche jahrzehntelange Zusammenarbeit mit zwei Zahn-techniklabors am Ort.

Wie haben Sie Umfeld und Patienten der Praxis in Tostedt erlebt?

Zunächst war eine Praxisgründung in einer Stadt 15 Kilometer entfernt Richtung Hamburg geplant, Tostedt war nicht „Liebe auf den ersten Blick“. Heute bin ich froh über die Entscheidung. Mein Studium habe ich in Hamburg absolviert, und zwei Jahre lebte ich mitten in der Hafens-tadt. Ich liebe aber die Natur und brauche viel Freiraum, den ich in der Samtgemeinde Tostedt finde; gleichzeitig ist die Infrastruktur hier gut. Viele der Patienten sind zuverlässig und treu über Generationen. Privat wohne ich mit der Familie ein paar Kilometer entfernt in einem Dorf.

Wie würden Sie Ihre Praxisphilosophie beschreiben?

Meine Praxisführung stellt den Menschen in den Mittelpunkt und fragt: „Was möchte der Patient, der gerade vor mir sitzt, wie kann ich ihm bestmöglich helfen?“ Ich schwatze den Leuten nichts auf, bin authentisch.

Welche Vorteile sehen Sie in einer Praxis im kleinstädtischen Raum?

Es gibt weniger Zufallspatienten, sondern gezieltes Aufsuchen aufgrund Empfehlung zufriedener Patienten. Deshalb und auch aufgrund günstigerer Mieten gilt der Slogan: „Das Geld wird auf dem Land verdient.“

Wem empfehlen Sie Ihre Praxis?

Die Praxis ist sehr gut für eine(n) Kollegen/-in geeignet oder auch für zwei, wenn zweimal 30 Stunden pro Woche am Patienten gearbeitet wird (oder alternativ 35 und 25 Stunden). Ich habe im Laufe der Zeit fünf Kollegen/-innen ausgebildet und nach deren Einarbeitungszeit jeweils im zeitlich versetzten Dienst mit ihnen gearbeitet. Wenn gewünscht, stehe ich nach der Übergabe gern beratend/vertretend zur Seite.

Zahnarztpraxis Dr. Wieland Klöss · Bahnhofstraße 42 · 21255 Tostedt · Kontakt über: www.buero-willeweit.de

UNSERE EXISTENZGRÜNDER HABEN'S DRAUF



Bereits im 3. Jahr in Folge wurde ein Dampsoft-Kunde mit dem Luxx des Jahres prämiert - 2018 ging der Preis an Malte Schaefer.

Sie wollen auch erfolgreich durchstarten?
www.dampsoft.de/startup



Pionier der Zahnarzt-Software.
Seit 1986.



DAMP SOFT
Die Zahnarzt-Software