

Seit 20 Jahren ein Rund-um-Service für alle

| Kristin Jahn

Der mittelständische Dentalfachhandel dental 2000 Full-Service-Center feiert im Herbst dieses Jahres sein 20. Firmenjubiläum. Seit der Gründung im September 1990 ist das inhabergeführte Unternehmen von zwei auf über 40 Mitarbeiter gewachsen und ist mittlerweile an vier Standorten in Hamburg, Berlin, Leipzig und Jena vertreten.

Die beiden Inhaber Lutz Dobermann und Klaus Scheiding gründeten zunächst 1990 gemeinsam das Dentalfachhandelsunternehmen jena dental. „Die Nachfrage der Zahnärzte und Zahntechniker 1990 war gewaltig. Im Zuge der Wende gründeten viele Zahnärzte eine eigene Praxis, was uns natürlich einen optimalen Start verschaffte“, erinnert sich Lutz Dobermann an die Zeit der Unternehmensgründung.

Das damalige Konkurrenz-Depot Dental 2000 ging 1990 aus dem ehemaligen Versorgungsdepot für Pharmazie und Medizintechnik Leipzig hervor. Seit April 2002 kooperierten beide Unternehmen, im Januar 2006 wurde die Firma Dental 2000 von jena dental übernommen. Mit der Übernahme der Firma Dental 2000 setzten Herr Scheiding und Herr Dobermann konsequent ihren Weg zu einem kundenorientierten, am Markt etablierten mittelständischen Unternehmen fort. „Um die Lieferfähigkeit von jena dental zu erhöhen, war es uns wichtig, einen guten Lieferanten zu finden, der uns in unserer Entwicklung nicht hemmt, sondern fördert. Mit dem Zusammenschluss mit Dental 2000 konnten wir unsere Kunden über die DENTAL-UNION beliefern. Deren Zentrallager ist deutschland-, wenn nicht sogar europaweit, eines der modernsten und leistungsfähigsten“, fasst Klaus

Scheiding über die Gründe für die Zusammenarbeit beider Depots zusammen. Durch die Neufirmierung wurden die Leistungsfähigkeit vergrößert und die Verwaltungskosten reduziert. Langfristige Erfolge sind beiden Geschäftsführern wichtiger als schnellebige und kurzfristige Effekte. Der mittelständi-

sieren. Im technischen Kundendienst wollen wir unseren Kunden noch mehr Dienstleistungen anbieten. Ziel ist es, die Zahl der Notreparaturen über gezielte Wartungsintervalle drastisch zu verkleinern“, erläutert Lutz Dobermann die aktuellen Entwicklungen bei dental 2000.



Klaus Scheiding und Lutz Dobermann, Inhaber des Dentalfachhandels dental 2000 Full-Service-Center.

sche Charakter des Unternehmens und der praxisnahe Service stehen für diesen Gedanken.

Lutz Dobermann und Klaus Scheiding sind davon überzeugt, dass Kundenbetreuung nur umfassend möglich ist. Mit dem Full-Service-Center von dental 2000 bieten sie eine Rund-um-Betreuung von Beratung, über Hilfestellung bei Praxisgründung und -planung bis zum technischen Service für Geräte an. „Momentan sind wir dabei, die internen Abläufe effektiver zu organi-

Für die Philosophie von dental 2000 und die Firmenkultur stehen die vielen langjährigen Mitarbeiter, denen die beiden Geschäftsführer für ihre Flexibilität und Motivation danken möchten. „Einer der Erfolgsfaktoren sind unsere Mitarbeiter. dental 2000 lebt von deren Flexibilität und Engagement. Gegenüber unseren Kunden verhalten wir uns berechenbar und zuverlässig. Wir wollen nicht schnellen Profit erwirtschaften, sondern suchen die langfristige Zusammenarbeit“, bringt Lutz Dobermann auf den

Punkt, was das Fundament eines erfolgreichen mittelständischen Unternehmens ausmacht.

kontakt.

dental 2000 Jena

Grietgasse 11
07743 Jena
Tel.: 0 36 41/45 84 - 0
Fax: 0 36 41/45 84 - 5
E-Mail: info.j@jenadental.de
www.dental2000.net



WHITE LOUNGE® – VENEERSYMPOSIUM

5./6. November 2010 in der WHITE LOUNGE® Leipzig

EDITORIAL

Veneers gehören als minimalinvasive und ästhetisch anspruchsvolle Versorgungsform zu den großen Herausforderungen in der zahnärztlichen Therapie. Gleichzeitig kommen sie dem Wunsch vieler Patienten nach schönen und möglichst idealtypischen Zähnen in besonderer Weise entgegen.

Das erste „WHITE LOUNGE® – VENEERSYMPOSIUM“ bietet in diesem Zusammenhang Überblickswissen und praktische Anwendungen für Einsteiger und versierte Anwender. Dabei gehört es zum Konzept der Veranstaltung, sowohl theoretische Grundlagen als auch praktisches Anwenderwissen in Form von Live-Demonstrationen, Table Clinics, Hands-on-Übungen sowie Fallbesprechungen zu vermitteln.

Im Rahmen des praktischen Programms werden die wesentlichen Techniken live am Patienten bzw. am Modell (konventionelle Veneers) demonstriert. Neben den parallel laufenden Übungen stehen die Referenten den Teilnehmern auch zu Fallbesprechungen, rechtlichen und steuerlichen Fragen sowie fachlichen Diskussionen zur Verfügung. Die Referenten sind ausnahmslos anerkannte Experten auf dem Gebiet der ästhetisch/kosmetischen Zahnmedizin.

Die Teilnehmer sind ausdrücklich aufgefordert, eigene Patientenfälle in Form von Röntgenbildern und Modellen zur Besprechung mitzubringen. Die Veranstaltung findet in den exklusiven Räumen der WHITE LOUNGE® Leipzig, am Brühl 4 statt.

PROGRAMM

Freitag, 5. November 2010

Theorie/Wissenschaftliche Vorträge

13.30 – 13.40 Uhr	Eröffnung
13.40 – 14.00 Uhr	Frontzahnästhetik – Veneers als schonende Alternative (Möglichkeiten und Grenzen) Dr. Jens Voss/Leipzig
14.00 – 14.30 Uhr	Fallplanung und Vorbehandlung – KFO, Funktion, Bleaching Dr. Jürgen Wahlmann/Edewecht
14.30 – 15.15 Uhr	Periorale Kosmetik, Funktion und direkte Veneers Prof. Dr. Marcel Wainwright/Düsseldorf
15.15 – 16.00 Uhr	Pause/Besuch der Dentalausstellung
16.00 – 16.40 Uhr	Konventionelle Veneers Dr. Jürgen Wahlmann/Edewecht
16.40 – 17.20 Uhr	Non-Prep Veneers Dr. Jens Voss/Leipzig
17.20 – 17.30 Uhr	Diskussion
17.30 – 18.00 Uhr	Pause, Besuch der Dentalausstellung
18.00 – 18.20 Uhr	Lasercontouring, chirurgisches Contouring und adjuvante Therapien Prof. Dr. Marcel Wainwright/Düsseldorf
18.20 – 18.40 Uhr	Misserfolge – Ursachen und Fehlervermeidung Dr. Jürgen Wahlmann/Edewecht
18.40 – 19.00 Uhr	Rechtliche Aspekte bei ästhetischen Eingriffen Dr. jur. Erwin Müller/Berlin
19.00 – 19.15 Uhr	Abrechnung und steuerliche Aspekte Dr. jur. Erwin Müller/Berlin
19.30 Uhr	Get-together in der WHITE LOUNGE®

Samstag, 6. November 2010

PROGRAMM

Praxis/Demonstrationen, Table Clinics und Expertengespräche

09.00 – 10.00 Uhr	Live-Demonstration – Non-Prep Veneers mit Tray-Technologie (am Patienten) Dr. Jens Voss/Leipzig
10.00 – 10.30 Uhr	Pause/Besuch der Dentalausstellung
10.30 – 11.30 Uhr	Live-Demonstration – Konventionelle Veneers (am Modell) Dr. Jürgen Wahlmann/Edewecht
11.30 – 12.00 Uhr	Pause/Besuch der Dentalausstellung
12.00 – 14.00 Uhr	Live-Demonstration – BriteVeneers handcrafted (am Patienten) Dr. Jens Voss/Leipzig ZTM Oliver Reichert di Lorenzen/Hamburg

Parallel

Live-Demonstration Bleaching (am Patienten)
Susann Rek/Stuttgart

Hinweis: Table Clinics und Expertengespräche laufen parallel zu den Live-Demonstrationen. Teilnehmer können Patientenfälle (Fotos, Röntgenaufnahmen und Modelle) zur Besprechung mitbringen.

Helferinnenprogramm

09.00 – 13.00 Uhr	Perfekte Assistenz = Perfekte Veneers
	· Assistenz bei Veneer-Behandlungen (mit praktischen Übungen)
	· Gesetzliche Grundlagen bei der Erbringung außervertraglicher Leistungen
	· Korrekte Vereinbarungen und Heil- und Kostenpläne
	· Korrekte Liquidation ästhetischer Leistungen
	· Marketing/Beratung/rechtliche Aspekte

ORGANISATORISCHES



Veranstaltungsort

WHITE LOUNGE®

Brühl 4, 04109 Leipzig

Tel.: 03 41/ 9 62 52 52

www.white-lounge.com

Gebühren

Freitag, 5. November 2010	125,- € zzgl. MwSt.
Anwender BriteVeneers	95,- € zzgl. MwSt.
Helferinnen	50,- € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale*	50,- € zzgl. MwSt.

Samstag, 6. November 2010	125,- € zzgl. MwSt.
Anwender BriteVeneers	95,- € zzgl. MwSt.
Helferinnen	50,- € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale*	30,- € zzgl. MwSt.

* Die Tagungspauschale ist für jeden Teilnehmer verbindlich zu entrichten (umfasst die Verpflegung und Tagungsgetränke).

Veranstalter/Organisation



OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig

Tel.: 03 41/4 84 74-3 08, Fax: 03 41/4 84 74-3 90

E-Mail: event@oemus-media.de, www.oemus.com

In Kooperation mit der



Deutscher Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V.

Zimmerbuchung in unterschiedlichen Kategorien



PRS Hotel Reservation

Tel.: 02 11/51 36 90-61, Fax: 02 11/51 36 90-62

info@prime-con.eu oder online www.prime-con.eu

Fortbildungspunkte

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 11 Fortbildungspunkte.

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 der Telefonnummer 0173/3 91 02 40 erreichen.

Sponsoren



ANMELDUNG

per Fax an
03 41/4 84 74-3 90

oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Für das WHITE LOUNGE® – VENEERSYMPOSIUM am 5./6. November 2010 in Leipzig melde ich folgende Personen verbindlich an (Zutreffendes bitte ausfüllen bzw. ankreuzen):

☐ Freitag	☐ Programm ZAH (Sa.)
☐ Samstag	☐ Anwender BriteVeneers
(Bitte ankreuzen)	
☐ Freitag	☐ Programm ZAH (Sa.)
☐ Samstag	☐ Anwender BriteVeneers
(Bitte ankreuzen)	

Name, Vorname, Tätigkeit

Name, Vorname, Tätigkeit

Praxisstempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG erkenne ich an.

Datum

Unterschrift