Go's und No-Go's in der Praxisgestaltung

Ein jeder Praxisbesitzer sowie solche, die gerade eine neue Praxis gründen, stehen vor der Herausforderung, etwas am Erscheinungsbild der Praxis zu verändern. Wahrscheinlich wurde die Praxis einmal von einem älteren Kollegen übernommen und erst mit der Zeit fällt auf, dass der Raum nicht optimal genutzt wird, geschweige denn gestaltet ist. So stört man sich schon lange an den mittlerweile leicht verbleichten Lehrpostern im Wartezimmer, steht dem großzügig aufgebauten Anmeldebereich zunehmend kritischer gegenüber und ist schon lange der Ansicht, dass ein Tapetenwechsel dringend angebracht ist …

Bianca Beck

■ … auch die Aufteilung der Räume entspricht in manchen Praxen nicht mehr den heutigen Anforderungen und dem Praxiskonzept. Kurzum: Am gesamten Erscheinungsbild der Zahnarztpraxis muss sich etwas ändern. Doch stellt sich zu Beginn einer solchen Neugestaltung die Frage: Wie sieht die optimale Praxisgestaltung überhaupt aus? Worauf muss man achten, was ist im Trend und wovon lässt man lieber die Finger? Noch wichtiger ist, dass das Design für das man sich dann entschieden hat, auch funktional ist. Denn eine modern gestaltete Praxis mit vielen leeren Flächen bringt nichts, wenn jene Gestaltung ansonsten unpraktisch ist.

Beim Umbau oder auch Neubau einer Praxis gibt es also vieles zu beachten. Und dies geht weit über die Frage, ob die Wandfarbe zukünftig weiß oder cremefarben sein soll, hinaus. Im Folgenden wird ein Überblick darüber gegeben, in welchen Bereichen erfahrungsgemäß oft falsche Investitionen getätigt werden und die wichtigsten Punkte im Zusammenhang mit der richtigen Praxisgestaltung aufgezeigt.

Empfangsbereich – bitte mit Diskretion

Ein zentraler Ort einer jeden Zahnarztpraxis ist der Empfangsbereich. Nicht selten ist es in den Zahnarztpraxen der Fall, dass dieser sehr großzügig gestaltet ist und viel Raum in Anspruch nimmt. Die Rezeption alleine benötigt oftmals schon viel Platz. Des Öfteren ist der Anmeldebereich auch nicht klar von den anderen Räumlichkeiten abgegrenzt. Jene Variante mag offen und modern auf die Patienten wirken, allerdings ist sie von wenig Nutzen. Ein so großer Anmeldebereich und Rezeption ist in der Regel völlig überflüssig; hier soll der Patient lediglich begrüßt, verabschiedet und künftige Termine vereinbart werden. Bei einem gut durchdachten Praxissystem findet sich im Empfangsbereich sogar kein Telefon mehr. Dadurch herrscht Ruhe und die Mitarbeiterin kann sich voll und ganz dem Patienten widmen. So greift man optimalerweise auf solche Methoden zurück, bei denen ein gesonderter Raum für die Annahme und Bearbeitung von Telefonaten eingerichtet ist. Solche kleinen „Callcenter" in den Praxen können auch mit fachlich weniger geschulten Personal besetzt werden und tragen zur verbesserten Nutzung der personellen Ressourcen bei.

Ein besonders wichtiger Aspekt bei der Vermeidung von allzu großen Empfangsbereichen ist die Diskretion, denn die Erfahrung zeigt, dass diese leider zu oft nicht

gewahrt werden kann, weil entweder gleich mehrere Patienten auf einmal angenommen werden oder der Empfang nicht von der restlichen Praxis abgegrenzt ist.

Backoffice nicht vergessen

Von einem großen Anmeldebereich sieht man auch zugunsten eines großzügigeren Backoffices ab. Hier wird extra Raum für die Abrechnung zur Verfügung gestellt. Da diese den Mitarbeiterinnen durch ihre steigende Komplexität immer mehr Zeit und Konzentration abverlangt, ist ein ruhiger Bereich hierfür in der heutigen Zeit unabdingbar. In jenem Backoffice wäre auch der Raum für das besagte Callcenter, welches das Telefon am Empfang ablöst. Ein Vorteil: Die Praxis wäre durchgängig erreichbar.

Der Wartebereich biete viele (Gestaltungs-)Möglichkeiten

Es gibt viele Möglichkeiten, den Wartebereich einer Praxis zu gestalten. Dabei gibt es Aspekte, die von der Klientel abhängen, aber auch solche, die allgemein beachtet werden sollten. So gilt es generell, von Werbung auf fest installierten Flatscreens abzusehen, denn diese vermittelt dem Patienten den Eindruck, dass man nur verkaufen möchte, und hat den Effekt, dass dieser schnell abschaltet. Möchte man auf einen Fernseher im Wartebereich nicht verzichten, bietet es sich daher eher an, Dokumentationen laufen zu lassen oder das Praxisteam vorzustellen.
Nicht selten findet man in den Praxen heute noch Zahnposter und ähnliches zur Wandgestaltung. Ich denke, wir sind uns alle einig, dass diese allerdings überhaupt nicht mehr dem ästhetischen Raumverständnis von heute entsprechen. Im besten Fall soll in der Praxis eine Art Wohnzimmeratmosphäre herrschen, bei welcher der Patient sich entspannen kann. Zu diesem Zweck ist es ratsamer, Bilder aufzuhängen, welche nichts mit Zahnheilkunde zu tun haben. Hier kann man z.B. mit mehreren Künstlern zusammenarbeiten und so für Abwechslung in der Praxis sorgen.
Die Erfahrung hat gezeigt, dass der Kinderbereich in vielen Praxen ein entscheidender Punkt ist. Bei Praxen, welche sich auf Kinderzahnheilkunde spezialisiert oder grundsätzlich viele Kinder als Patienten haben, empfiehlt es sich zum Beispiel, diesen vom restlichen Wartebereich abzugrenzen. Optimalerweise durch eine Glaswand, um dem Aufsichtsbedürfnis der Eltern nachzukommen. Das mindert den Lärmpegel im Wartebereich, wodurch für andere Patienten eine angenehmere Atmosphäre entsteht.

Auf Barrierefreiheit achten

Zur allgemeinen Gestaltung und Aufteilung der Praxis kommt der Aspekt der Barrierefreiheit hinzu. Ein Thema, welchem sich in Zeiten einer alternden Gesellschaft keine Zahnarztpraxis mehr verschließen kann, denn der demografische Wandel ist da. Im Zusammenhang mit ihm gibt

ANZEIGE

Pro-Tip® TURBO

Pro-Tip Turbo Ansätze gewährleisten:

- ✓ Einfache und endgültige Beseitigung des Infektionsrisikos
- ✓ Einfache Anwendbarkeit
- ✓ Hervorragenden Zugang dank abgewinkeltem Design
- ✓ Beste Funktionalität
- ✓ Optimale Luft-/Wassertrennung durch 2-Kanal-System
- ✓ Sicheren Halt auf dem Adapter dank Bajonettverschluss
- ✓ Kosten- und Zeitersparnis, da die aufwendige Aufbereitung entfällt

Wir führen Ihnen Pro-Tip Turbo gerne in der Praxis vor.
Einfach anrufen und Termin vereinbaren.

LOSER & CO
öfter mal was Gutes...

LOSER & CO GMBH • VERTRIEB VON DENTALPRODUKTEN
BENZSTRAßE 1c, D – 51381 LEVERKUSEN
TEL.: 0 21 71/70 66 70 • FAX: 0 21 71/70 66 66
www.loser.de • e-mail: info@loser.de

es bei der Praxisgestaltung vieles zu beachten. So ist es ratsam, die sanitären Räumlichkeiten generell breit und geräumig zu gestalten. Somit trägt man dem gesteigerten Platzbedarf von Rollstuhlfahrern und Patienten mit Gehhilfen im Allgemeinen Rechnung. Das Gleiche gilt natürlich auch für Behandlungs- und Beratungsräume sowie für den Wartebereich. Bei Letzterem sollte darauf geachtet werden, dass die Sitzgelegenheiten auch wieder zu einem guten Aufstehen geeignet sind. Der Zugang zur Praxis sollte auch für Menschen mit einer gesteigerten Immobilität geeignet sein. Dies erreicht man unter anderem durch die Vermeidung von Stufen in und vor der Praxis oder durch das Anbringen von alternativen Rampen, Aufzügen oder auch einem Treppenlift. Besonders komfortabel sind automatische Schiebetüren, welche sich mittels einem Sensor öffnen und von alleine wieder schließen. Solche eignen sich vor allem auf den Toiletten.

Der Behandlungsraum

Der Behandlungsraum ist in jeder Praxis ein zentraler Ort. Hier verbringen der Patient und viele Mitarbeiterinnen in der Regel die meiste Zeit – hier wird behandelt. Hier sollte vor allem darauf geachtet werden, dass die Behandlungsräumlichkeiten hell genug sind. Spezielle Lampen erzeugen angenehmes Tageslicht, was für eine wohlige Atmosphäre sorgt. Weiterhin sollten die Türen breit genug sein und der Behandlungsraum selber genügend Manövrierfläche für Rollstuhlfahrer und Abstellfläche für Rollatoren bieten. Einen guten und geordneten Eindruck machen hier freie Flächen. Instrumente und sonstiges Behandlungszubehör sollten nicht offen herumliegen.

Broschüren als Werbung nutzen

Flyer und Broschüren sind vom Prinzip her eine gute Sache. Allerdings hat es erfahrungsgemäß häufig wenig Erfolg, wenn diese im Wartebereich oder am Empfang ausgelegt werden. Zum einen schenken die Patienten diesen wenig Beachtung, da sie sich in der Regel nicht angesprochen fühlen. Zum anderen entsteht durch das Auslegen von Flyern häufig Unordnung, wenn diese von Kindern durcheinandergebracht werden. Sinnvoller ist es, Broschüren und Flyer gezielt im Zusammenhang mit einer speziellen Beratung und Behandlung auszuhändigen. Des Weiteren ist es ratsam, auf Dauer Flyer mit eigenem Logo und den Worten der Praxis zu haben. So macht man Werbung in der eigenen Sache und nicht für andere Anbieter.

Bitte keine Vitrinen!

Oft sieht man zur Auslage von Artikeln, welche die Praxis verkauft, Vitrinen in den Räumlichkeiten der Zahnarztpraxen. Hiervon ist allerdings entscheidend abzuraten. In der Praxis hat sich nämlich gezeigt, dass der Verkauf durch diese nur unwesentlich angekurbelt wird. Die Zahnpflegeartikel müssen dem Patienten gezielt und individuell angeboten werden. Hierfür benötigt man allerdings keine Vitrine zur Ausstellung. Diese nimmt meistens nur Platz weg und ist ein störender Staubfänger. Ein solcher macht unnötig Arbeit, was wiederum wertvolle Zeit in Anspruch nimmt, die später an anderer Stelle fehlt.

Eine Homepage ist Pflicht

Dass ein seriöser Internetauftritt heute für jedes Unternehmen und so auch für jede Zahnarztpraxis ein Muss ist, möchte man meinen. Viel zu oft ist dies aber noch nicht der Fall. Dabei sollte sich eine Praxis diesem Thema ausführlich widmen, denn immer öfter trifft der Patient zuerst auf die Homepage und schon hier zeigt sich, ob er sich für eine Praxis entscheidet oder nicht. Es ist wichtig, dass jener Onlineauftritt professionell und gut strukturiert ist, damit sich jede Zielgruppe zurechtfindet. Von günstigen oder gar kostenlosen Angeboten sollte man dabei Abstand nehmen, denn diese eignen sich vielleicht für das persönliche Urlaubstagebuch im Netz, bei Weitem aber nicht als Homepage einer modernen Zahnarztpraxis. Hier lohnt es sich, zu investieren.

Fazit

Für eine moderne Zahnarztpraxis gibt es heute viele Kriterien, an denen sie sich messen lassen muss. Das gilt auch für die Praxisgestaltung. Dabei reicht es von kleinen Dingen, wie der Auslage der klientelgerechten Zeitschriften im Wartezimmer bis hin zu qualitätsentscheidenden Kriterien, wie der Gewährleistung der Diskretion am Empfang. Doch bei all den genannten Aspekten, die eine Praxis richtig oder auch falsch machen kann, sollte stets bedacht werden, dass eine modern eingerichtete und schön aufgemachte Zahnarztpraxis noch kein kompetentes Team macht. Natürlich trägt der erste gute Eindruck der äußeren Erscheinung dem Umstand Rechnung, dass ein Patient als Laie andere Kriterien zur Bewertung anlegt als jemand vom Fach. Jedoch verfliegt auch jener Moment und es passiert noch viel, bis er auf den behandelnden Arzt trifft. Er hat bis dahin viel Umgang mit den Mitarbeiterinnen und hier passieren leider allzu häufig Fehler. Diese lassen den guten ersten Eindruck schnell schwinden und sorgen für eine große Menge an Karteileichen. Daher gilt: Das Erscheinungsbild ist sehr wichtig, aber das gut geschulte Praxisteam ist entscheidend! ■

KONTAKT

Bianca Beck
beck+co.
marketing. coaching. training
Postfach 25, 55586 Meisenheim
Tel.: 06753 124800
bianca.beck@beckundco.info
www.beckundco.info

Infos zur Autorin

Erfolg im Dialog

dental bauer

Entspannt in die Zukunft:

ProKonzept® für Zahnärzte

ProKonzept® für Zahnärzte – exklusiv von dental bauer – ist die optimale Hilfe für Ihre Praxis. Es unterstützt Sie bei der Umsetzung der gesetzlichen Verordnungen und Richtlinien und lässt sich in vorhandene QM-Systeme integrieren. Mit ProKonzept® bieten wir eine professionelle Dienstleistung mit praxisnahen und schnell umsetzbaren Lösungen an.

- Beratung bei der Umsetzung von Gesetzen, Verordnungen und Vorschriften der Berufsgenossenschaft
- Fit für die Praxisbegehung
- Regelmäßige Schulungen und Unterweisungen des Personals in der Praxis
- Konzepte für die Bereiche Hygiene, Arbeitssicherheit, Dokumentation, Geräte- und Röntgenmanagement
- Recall der gesetzlich vorgeschriebenen Prüfungen
- Bestandsverzeichnis nach MPBetreibV §8 im Rahmen des Gerätemanagements
- Dokumentation der sicherheitstechnischen Kontrollen
- Unterstützung von Profis und Rechtssicherheit durch regelmäßige Updates

dental bauer GmbH & Co. KG
Ernst-Simon-Straße 12
72072 Tübingen
E-Mail: tuebingen@dentalbauer.de

www.dentalbauer.de

PRÄVENTIONS- UND MUNDGESUNDHEITSTAG

31. Oktober 2014
Novotel Düsseldorf City West

FORTBILDUNGSPUNKTE 8 FORTBILDUNGSPUNKTE

WISSENSCHAFTLICHE LEITUNG
Prof. Dr. Nicole B. Arweiler/Marburg
Prof. Dr. Thorsten M. Auschill/Marburg
Prof. Dr. Stefan Zimmer/Witten

Programm 2014
PRÄVENTIONS- UND
MUNDGESUNDHEITSTAG

PRÄVENTIONS- UND MUNDGESUNDHEITSTAG 2014 in Düsseldorf

Am 31. Oktober 2014 findet in Düsseldorf unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Dr. Nicole B. Arweiler/Marburg, Prof. Dr. Thorsten M. Auschill/Marburg und Prof. Dr. Stefan Zimmer/Witten erstmals der „PRÄVENTIONS- UND MUNDGESUNDHEITSTAG“ statt. Anspruch der Veranstaltung ist es, auf neue Weise erstklassige wissenschaftliche Vorträge mit breit angelegten praktischen Möglichkeiten und Referentengesprächen zu kombinieren.

Mit dem PRÄVENTIONS- UND MUNDGESUNDHEITSTAG soll vorrangig das bereits qualifizierte Praxispersonal (ZMF, ZMP, DH) erreicht werden. Die Themenauswahl ist daher nicht als allgemeiner Überblick gestaltet, sondern behandelt spezialisiert und vertiefend ausgewählte fachliche Fragegestellungen. Darüber hinaus ist es Ziel der Veranstaltung, nicht nur in Bezug auf die Inhalte, sondern auch im Hinblick auf den organisatorischen Ablauf Neues zu bieten. Um die Themenkomplexe vertiefend behandeln zu können und um einen möglichst hohen praktischen Programmanteil zu erreichen, ist die Anzahl der Vorträge und der Hauptreferenten zugunsten von Table Clinics (Tischdemonstrationen) reduziert worden. Dabei ist die Themenstellung „Prävention und Mundgesundheit“ jedoch bewusst weit gefasst, um auch den über die reine Prävention hinausgehenden Fragestellungen Rechnung zu tragen zu können.

Table Clinics (Tischdemonstrationen) und Ausstellung

Zentraler Bestandteil der Veranstaltung sind die thematischen Table Clinics (Tischdemonstrationen). Sie bieten die Gelegenheit, den Teilnehmern verschiedene Themen in ihrer praktischen Relevanz und Umsetzung näher zu bringen. In einer kurzen einleitenden PowerPoint-Präsentation werden die fachlichen Grundlagen für das Thema des Tisches gelegt sowie Studien und Behandlungskonzepte vorgestellt. Die Teilnehmer sollen die Gelegenheit haben, mit Referenten und Kollegen zu diskutieren sowie Materialien und Geräte in der praktischen Handhabung zu erleben. Das Ganze findet in einem rotierenden System in vier Staffeln statt, wodurch die Teilnahme an mehreren Table Clinics möglich ist. Die Teilnehmer melden sich bereits vorab für die gewünschten Table Clinics an. Die Teilnehmerzahl ist auf einhundert begrenzt.

Programm ❮ Freitag, 31. Oktober 2014

Wissenschaftliche Vorträge

09.00 – 09.05 Uhr	Eröffnung
09.05 – 09.45 Uhr	Prof. Dr. Stefan Zimmer/Witten Zahnpasta – Ein Kosmetikum mit medizinischer Wirkung
09.45 – 10.25 Uhr	Prof. Dr. Thorsten M. Auschill/Marburg Systematik der Parodontitis-Behandlung im Praxisteam
10.25 – 10.30 Uhr	Diskussion
10.30 – 11.00 Uhr	Pause/Besuch der Dentalausstellung

Table Clinics (TC)

11.00 – 11.40 Uhr	1. Staffel
11.50 – 12.30 Uhr	2. Staffel
12.30 – 13.30 Uhr	Pause/Besuch der Dentalausstellung
13.30 – 14.10 Uhr	3. Staffel
14.20 – 15.00 Uhr	4. Staffel
15.00 – 15.20 Uhr	Pause/Besuch der Dentalausstellung

Wissenschaftliche Vorträge

15.20 – 16.00 Uhr	Priv.-Doz. Dr. Gregor Petersilka/Würzburg Mundschleimhaut unauffällig. Oder vielleicht doch nicht?
16.00 – 16.40 Uhr	Prof. Dr. Nicole B. Arweiler/Marburg Nachsorge beim Parodontitis-Patienten (UPT) – Recall mit System
16.40 – 16.45 Uhr	Abschlussdiskussion

Table Clinics (TC) in der Dentalausstellung

Die Referenten betreuen unter einer konkreten Themenstellung einen „Round Table“. Es werden Studien, Techniken sowie praktische Anwendungsmöglichkeiten vorgestellt, bei denen die Teilnehmer/-innen die Gelegenheit haben, mit den Referenten und anderen Teilnehmer/-innen zu diskutieren und Fragen zu stellen.
Bitte beachten Sie, dass Sie in jeder Staffel nur an einer Tischdemonstration teilnehmen können (also insgesamt vier) und kreuzen Sie die von Ihnen gewählten Table Clinics auf dem Anmeldeformular an.

Programm ❮ Freitag, 31. Oktober 2014

Table Clinics (TC)

TC ❶ Sabine Hiemer/Dresden
So wird Interdentalraumpflege zum Erlebnis – einfach, soft und praktisch

TC ❷ Daniela Wiedemann/Ellwangen
Ein starkes Team: Fluorid und Chlorhexidin

TC ❸ Dipl.-Ing. Hugo R. Hosefelder/Mörfelden-Walldorf
Prof. Dr. Ady Palti/Kraichtal
Echte Prävention und effektive, bewegungslose Zahnreinigung mit Emmi-dent Ultraschall – Ursachen der reinigenden, prophylaktischen und therapeutischen Wirkungen

TC ❹ Adina Mauder/Berlin
Patientenbindung und Umsatzsteigerung – mit AIR-FLOW® zur effizienten Prophylaxe-Behandlung!

TC ❺ Marcus van Dijk/Duisburg
Medizinische Früherkennung in der Prophylaxe

TC ❻ Dr. Jeroen Deenen/Utrecht (NL)
Ronnie Hendriks/Utrecht (NL)
Praxis- und Hygiene-Erleichterung für die ZFA

Table Clinics ❼ und ❽ finden nur in den ersten beiden Staffeln (11.00 – 11.40 Uhr und 11.50 – 12.30 Uhr) statt (Theoretischer Vortrag und Diskussion).

TC ❼ Prof. Dr. Stefan Zimmer/Witten
Häusliche Mundhygiene: Mysterien und Fakten

TC ❽ Prof. Dr. Thorsten M. Auschill/Marburg
Neues aus der Welt der Zahnaufhellung und Darlegung der aktuellen Gesetzeslage

Table Clinics ❾ und ❿ finden nur in den letzten beiden Staffeln (13.30 – 14.10 Uhr und 14.20 – 15.00 Uhr) statt (Theoretischer Vortrag und Diskussion).

TC ❾ Priv.-Doz. Dr. Gregor Petersilka/Würzburg
Pulverstrahl in der Prophylaxe:
Ganz so einfach ist es doch nicht!

TC ❿ Prof. Dr. Nicole B. Arweiler/Marburg
Antibakterielle Mundhygieneprodukte – was, wann, wie?

Organisatorisches

Kongressgebühren

Freitag, 31. Oktober 2014 (Wissenschaftliche Vorträge und Table Clinics)

Zahnarzt (Frühbucherrabatt bis 31. Juli 2014)	150,– € zzgl. MwSt.
Zahnarzt	175,– € zzgl. MwSt.
Assistenten mit Nachweis	99,– € zzgl. MwSt.
Helferinnen	99,– € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale*	49,– € zzgl. MwSt.

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

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 8 Fortbildungspunkte.

Veranstalter

OEMUS MEDIA AG | Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-308 | Fax: 0341 48474-290
event@oemus-media.de | www.oemus.com

Wissenschaftliche Leitung

Prof. Dr. Nicole B. Arweiler/Marburg, Prof. Dr. Torsten M. Auschill/Marburg, Prof. Dr. Stefan Zimmer/Witten

Veranstaltungsort

Novotel Düsseldorf City West
Niederkasseler Lohweg 179 | 40547 Düsseldorf | www.novotel.com

Das Novotel Düsseldorf City West ist durch seine Lage im Business Center Seestern ideal für Geschäftsreisende. Aber auch Familien fühlen sich hier wohl. Das Hotel ist bequem über die nur 800 Meter entfernte Autobahn erreichbar. Vom Hauptbahnhof Düsseldorf benötigen Sie maximal 15 Minuten bis zum Seestern. Zur Messe und zum Flughafen sind es rund 6 Kilometer. Flanieren Sie auf der Kö im Stadtzentrum oder besuchen Sie die schöne Düsseldorfer Altstadt. Zur LTU Arena fahren Sie ca. 10 Minuten.

Zimmerbuchungen im Veranstaltungshotel und in unterschiedlichen Kategorien

PRIMECON
Tel.: 0211 49767-20, Fax: 0211 49767-29
info@prime-con.eu oder www.prime-con.eu

Begrenzte Zimmerkontingente im Kongresshotel bzw. weiteren Hotels bis zum 9. September 2014. Nach diesem Zeitpunkt: Zimmer nach Verfügbarkeit und tagesaktuellen Raten.

HINWEIS: Nähere Informationen zum Programm und den Allgemeinen Geschäftsbedingungen finden Sie unter www.mundgesundheitstag.info

PRÄVENTIONS- UND MUNDGESUNDHEITSTAG 2014

Anmeldeformular per Fax an
0341 48474-290
oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstr. 29
04229 Leipzig

Für den PRÄVENTIONS- UND MUNDGESUNDHEITSTAG am 31. Oktober 2014 in Düsseldorf melde ich folgende Personen verbindlich an:

TITEL, NAME, VORNAME, TÄTIGKEIT

Table Clinics
❒ ❶ Sunstar ❒ ❻ DUX Dental
❒ ❷ Ivoclar Vivadent ❒ ❼ Prof. Zimmer
❒ ❸ emmi ultrasonic ❒ ❽ Prof. Auschill
❒ ❹ EMS ❒ ❾ Priv.-Doz. Petersilka
❒ ❺ Hager & Werken ❒ ❿ Prof. Arweiler

TITEL, NAME, VORNAME, TÄTIGKEIT

Table Clinics
❒ ❶ Sunstar ❒ ❻ DUX Dental
❒ ❷ Ivoclar Vivadent ❒ ❼ Prof. Zimmer
❒ ❸ emmi ultrasonic ❒ ❽ Prof. Auschill
❒ ❹ EMS ❒ ❾ Priv.-Doz. Petersilka
❒ ❺ Hager & Werken ❒ ❿ Prof. Arweiler

PRAXISSTEMPEL

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für den PRÄVENTIONS- UND MUNDGESUNDHEITSTAG erkenne ich an.

DATUM/UNTERSCHRIFT

E-MAIL (Bitte angeben!)