



## kieferchirurgische gemeinschaftspraxis

DR. DR. ULRICH STROINK  
DR. DR. WOLFGANG SCHMITT  
DR. DR. THOMAS CLASEN  
PROF. DR. DR. MARCUS KLEIN  
DR. FREDERIC KAUFFMANN

Seminarprogramm 2021

## Sehr geehrte Kolleginnen und Kollegen

Wir freuen uns, Ihnen unser Fortbildungsprogramm für das Jahr 2021 überreichen zu können. Uns ist es gelungen, eine ausgewogene und mit sehr guten Referenten besetzte Auswahl an Kursen und Workshops zusammenzustellen. Jeder Interessierte wird die Möglichkeit zur Weiterbildung finden, ob Profi oder Einsteiger, sowohl Kollege als auch das Praxis-Team.

Als Alternative zu den üblichen Fortbildungsstätten werden in kleineren Gruppen (10 bis 20 Teilnehmer) interessante Seminare durchgeführt, die die individuellen Fortbildungsinteressen der Teilnehmer unter Einsatz praxisähnlicher Arbeitsbedingungen und in angenehmer Kursatmosphäre berücksichtigen.

Wir freuen uns, wenn das ein oder andere Thema im Programm Ihr Interesse geweckt hat und hoffen, Sie zu einem unserer Kurse begrüßen zu dürfen.

Unsere Gemeinschaftspraxis ist nach DIN EN ISO 9001:2000 zertifiziert und vergibt für die von ihr organisierten Seminare entsprechende Fortbildungspunkte.

Wir erklären, dass wir die Leitsätze und Empfehlungen der Bundeszahnärztekammer zur zahnärztlichen Fortbildung anerkennen, die jeweilige Fortbildung wird auf Ihrem Teilnehmerzertifikat bestätigt.

### FACHÄRZTE FÜR KIEFER- UND GESICHTSCHIRURGIE IMPLANTOLOGIE PLASTISCHE OPERATIONEN

DR. DR. ULRICH STROINK  
DR. DR. WOLFGANG SCHMITT  
DR. DR. THOMAS CLASEN  
PROF. DR. DR. MARCUS KLEIN  
DR. FREDERIC KAUFFMANN



# KIEFER- UND GESICHTSCHIRURGIE

Dr. D. [Name] troink  
Dr. D. [Name] Schmitt  
Dr. Dr. [Name] lasen  
PD Dr. [Name] M. Klein



**Abrechnung**

Die phantastischen VIER Tage - GKV-Grundlagen der zahnmedizinischen Leistungsabrechnung	22.01.21 + 23.01.21 29.01.21 + 30.01.21	<b>10</b> <b>11</b>
Die Wirtschaftlichkeit bei herausnehmbarem Zahnersatz	10.02.21	<b>17</b>
Zahn technische Abrechnung nach BEL und beb-Zahntechnik	03.03.21, 01.10.21	<b>22</b>
Die Honorierung von Suprakonstruktionen: Sehen, verstehen und effektiv umsetzen!	16.04.21	<b>37</b>
Wichtiges Update zu Heil- und Kostenplänen - Neue Rechtsprechung mit erheblichen Folgen, neue Sichtweise z.B. auf Chairside-Laborleistungen	19.05.21	<b>54</b>
Die phantastischen VIER Tage - GOZ Grundlagen der zahnmedizinischen Leistungsabrechnung	28.05.21 + 29.05.21 04.06.21 + 05.06.21	<b>56</b> <b>57</b>
Rundblick in Chirurgie, Zahnersatz/Kronen und Schienen-therapie - Schnittstellen zwischen BEMA und GOZ	02.06.21	<b>58</b>
Chairside Leistungen gewinnbringend einsetzen	09.06.21	<b>59</b>
Praxismaterialien in der Zahnmedizin: Welche sind berechenbar, Preisgestaltung, Ort der Erfassung, steuerliche Aspekte	25.08.21	<b>70</b>
Privatbehandlung des GKV-Patienten: Prophylaxe, Parodontologie und Konservierung	10.09.21	<b>78</b>
Füllungen und Mehrkostenvereinbarungen: das wird spannend ...	06.10.21	<b>89</b>

**Allgemeine Zahnmedizin**

Digitale Aligner-Therapie in der Zahnarztpraxis	05.02.21	<b>14</b>
Moderne Kommunikationsstruktur zwischen ZA und Zahntechniker	15.03.21, 15.11.21	<b>29</b>
One fit's it all war gestern: Die intraligamentäre Anästhesie – Substitution der Leitungs- und Infiltrationsanästhesie	17.03.21, 03.11.21	<b>30</b>
Parodontologie und Implantologie: ein übergreifendes Behandlungskonzept	19.03.21, 24.09.21	<b>32</b>
Schleifen Sie noch, oder zementieren Sie schon? Minimierung von Einschleifmaßnahmen in Praxis und Labor	30.04.21, 19.11.21	<b>47</b>
Der digitale Workflow für Praxis und Labor	15.09.21	<b>80</b>
„Pleiten Pech und Pannen“ in der Implantatprothetik / Differenzierte prothetische Versorgungskonzepte	17.09.21	<b>82</b>
Update Gerinnungshemmer und anti-resorptive Therapie: Risikoprofile, Komplikationen und deren Management in der Praxisroutine	26.11.21	<b>96</b>
Analog – digital – egal?! Implantatprothetik Update 2021 und „Abdruckfreie Praxis – Realität oder Traum“	03.12.21	<b>99</b>

**Chirurgie**

Stellenwert des allogenen Knochens in der Knochenregeneration	06.03.21	<b>23</b>
Der Einsatz prozessierter Kortikalisplatten zur Kieferkammaugmentation: Die allogene Schalenteknik als zuverlässige Alternative?	16.06.21	<b>62</b>
Alveolenmanagement: Professioneller Umgang mit der Extraktionsalveole	22.09.21	<b>84</b>
Nahtkurs und Weichgewebsmanagement	29.09.21	<b>88</b>
Komplexe Augmentationen	04.12.21	<b>100</b>

**Endodontie**

Endodontie heute- ein antibakterielles Behandlungskonzept	01.12.21	<b>98</b>
Moderne Wurzelkanalaufbereitung	15.12.21	<b>101</b>

**Erste Hilfe**

Notfallbehandlungsmaßnahmen und praktische Reanimationsübungen am Phantom	13.01.21	<b>08</b>
---	----------	-----------

**Finanzen**

Betriebswirtschaftliche Kennzahlen in der Zahnarztpraxis	21.04.21	<b>40</b>
Erfolgreich in den Ruhestand, die gelungene Praxisabgabe	07.05.21	<b>53</b>
Liquiditätssicherung als Schlüssel zum Praxiserfolg	11.06.21	<b>60</b>
Wie Sie Ihre Praxis mit einfachen Mitteln in den Ruin treiben: 10 Tipps für schnelle Geldvernichtung im Praxisalltag oder was Sie vermeiden sollten, wenn Sie mit Ihrer Praxis erfolgreich wachsen wollen	25.06.21	<b>67</b>

**Implantologie**

Keramik-Implantate	14.04.21	<b>36</b>
Der sichere Umgang mit dem Straumann® Dental Implant System unter Berücksichtigung der aktuellen Hygienerichtlinien	23.04.21 17.11.21	<b>42</b>
Bewährte Geriatriische Langzeit Konzepte in der Implantologie (Kostengünstig und einfach)	28.04.21	<b>44</b>
Freiliegende Wurzeloberflächen, durchschimmernde Implantate, bewegliche Mukosa...kann Weichgewebemanagement hier noch helfen?	12.06.21	<b>61</b>

<b>Implantologie</b>			
	Straumann Young Professional Program WORKSHOP	28.08.21	<b>72</b>
	Die Sofortimplantation - welche Bedingungen müssen für den Erfolg der Behandlung gegeben sein?	27.10.21	<b>90</b>
	Die Kieferchirurgie Düsseldorf lädt ein zum 11. Implantologen-Frühschoppen	27.11.21	<b>97</b>
<b>Kieferorthopädie</b>			
	Verlagerte Zähne – Nichtanlagen – KFO	18.06.21	<b>61</b>
	Invisalign / aktive Kunststoffaligner unsichtbare Kieferorthopädie bei Erwachsenen und Jugendlichen (20 Jahre Therapieerfahrung und mehr als 2000 Fälle)	24.11.21	<b>94</b>
<b>Kongress</b>			
	PISTE – Professional Imaging, Surgery and Technique	22.02.20 - 26.02.20	<b>20</b>
	PLAGE – Professional Lectures and Great Event	06.05.21 - 09.05.21	<b>50</b>
<b>Marketing</b>			
	Schöne digitale Welt – von Internet bis Social Media: Was geht in 2021	30.06.21	<b>68</b>
<b>Organisation</b>			
	Knigge am Empfang	01.02.21	<b>12</b>
	Führen in der Krise: Was meine Mitarbeiter in Ausnahmesituationen erwarten und wie ich als Chef mein Team zusammenhalte	09.02.21	<b>16</b>
	Professioneller Verkauf von Selbstzahlerleistungen	18.02.21, 24.06.21	<b>18</b>
	Mikromimik: Lesen Sie in den Gesichtern Ihres Gegenübers	08.03.21	<b>24</b>
	Der erste Eindruck zählt - der letzte Eindruck bleibt	09.03.21	<b>25</b>
	Wo finde ich gutes Personal? – Heiße Tipps für mehr Bewerbungen	24.03.21	<b>34</b>
	Mehr Sicherheit in der implantologischen Assistenz	17.04.21	<b>38</b>
	Telefonetikette: Erfolgsfaktoren am Telefon	19.04.21	<b>39</b>
	Recruiting 2.0 – Lebenslauf , Xing und Stepstone ade.. Wie ich die Mitarbeiter von morgen finde und halte	27.04.21	<b>43</b>
	Mit Einwänden stilsicher umgehen	29.04.21	<b>46</b>

<b>Organisation</b>			
E-mails und schwierige Themen positiv formulieren	03.05.21	<b>48</b>	
Führen ja gerne - aber wie	06.05.21	<b>52</b>	
Qualität - Anforderungen an das Hygienemanagement	19.06.21	<b>64</b>	
Effiziente Praxisorganisation in Zeiten von Personalmangel	22.06.21	<b>66</b>	
Praxismanagement- Qualitätsmanagement als Chance ? Oder nur unnötige Prozesse die Zeit und Geld kosten?	01.07.21	<b>69</b>	
Umgang mit schwierigen und/oder ängstlichen Patienten am Empfang	26.08.21	<b>71</b>	
Praxisbegehung? Seien Sie vorbereitet!	30.08.21	<b>74</b>	
Mitarbeiterführung	08.09.21	<b>77</b>	
Chirurgische Hygiene	25.09.21	<b>85</b>	
Krach in der Praxis? Wie Sie Konflikte im Team lösen können	27.09.21	<b>86</b>	
Vom Arzt zum Unternehmer: Wie schaffe ich es als Arzt nicht nur Arzt zu sein sondern meine Praxis profitabel zu führen wie ein Unternehmen	28.10.21	<b>91</b>	
Führungskräfteentwicklung für Praxismanager & Teamleiter	10.11.21	<b>92</b>	
Rhetorik am Arbeitsplatz - Mit Humor und Eleganz	25.11.21	<b>95</b>	
<b>Recht</b>			
Neue Patienten werben unter Berücksichtigung der Rechtsprechung und Berufsordnung	22.03.21	<b>33</b>	
Wirtschaftlichkeits- und Abrechnungsprüfung – vermeiden und reagieren	03.09.21	<b>75</b>	
<b>Röntgen</b>			
Aktualisierung der Fachkunde im Strahlenschutz (ZÄ)	12.03.21, 12.11.21	<b>26</b>	
Aktualisierung der Kenntnisse im Strahlenschutz (Helferinnen)	13.03.21, 13.11.21	<b>28</b>	
<b>Veranstaltung</b>			
ITI-Study Club Düsseldorf	03.02.21, 05.05.21, 01.09.21, 08.12.21	<b>13</b>	
Oldtimer-Rally: „Classics al dente“	04.09.21	<b>76</b>	
Praxisevent	16.09.21	<b>81</b>	

# Notfallbehandlungsmaßnahmen und praktische Reanimationsübungen am Phantom

für Zahnärzte und das Praxisteam

Ein Notfall erlaubt keine verzögert eintretende Therapie. Jeder Zahnarzt muss in einer solchen Situation zielgerecht und kompetent seinen Patienten versorgen können. Bis zum Eintreffen des Notarztes ist der Zahnarzt allein auf seine Fähigkeiten und Kenntnisse angewiesen.

Dieses Seminar soll neben der Auffrischung und Festigung notärztlicher Maßnahmen auch dazu motivieren, das Angebot der praktischen Reanimationsübung am Phantom wahrzunehmen.



Gebühr pro Arzt zzgl. MwSt.  
mit einer Helferin  
mit zwei Helferinnen  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 120.00  
+ € 40.00  
+ € 70.00

Referent  
Dr. Dr. Thomas Clasen

Seminar-Nr. 01, 13.01.2021, 15:00 – 18:30 Uhr





# Die phantastischen VIER Tage: GKV-Grundlagen der zahnmedizinischen Leistungsabrechnung

Für Zahnärzte und Team

Vier Tage BEMA für alle, die ihre Kenntnisse auf- und ausbauen möchten. Besonders geeignet für Assistenz Zahnärzte, Existenzgründer, berufstätige Zahnärztinnen und Zahnärzte, Ehe- und Lebenspartner, Quereinsteiger, ZFA, ZMP, ZMF und ZMV.

Das Seminar ist für alle von Interesse, um die Rentabilität einer Praxis zu sichern und zu optimieren. Zudem ist es schwierig geworden, qualifizierte Verwaltungsmitarbeiter zu finden, da die beruflichen Anforderungen enorm gestiegen sind. Wer die Abrechnung delegiert, weiß nicht, welche Honorarverluste über Jahre hin entstehen. Mängel in der Dokumentation und somit in der Abrechnung führen zudem im Rahmen von Wirtschaftlichkeitsprüfungen zu Honorareinbußen.

In dieser Veranstaltungsreihe erzielen Sie umfangreiche Kenntnisse in den Grundlagen der zahnärztlichen Leistungsabrechnung im Bereich aller relevanten Paragraphen und Gebührensatzungen in der gesetzlichen Krankenversicherung. Beispiele verdeutlichen die Abrechnungsmodalitäten und helfen Verluste zu vermeiden.

Die Termine sind so gewählt, dass die Praxis bei Seminarteilnahme möglichst nicht geschlossen werden muss und Mitarbeiter wenig oder überhaupt nicht im Praxisalltag fehlen. Die Referentin der „Phantastischen Vier Tage“ ist ein Allround-Profi, bundesweit seit drei Jahrzehnten bekannt: Dental Betriebswirtin & ZMV Birgit Sayn, Fa. rechenart.

Ihre vielseitigen fundierten Kenntnisse und beruflichen Aktivitäten ermöglichen eine exzellente Ausbildung im Bereich der zahnmedizinischen Abrechnung. Als Referentin ist sie in unserem Fortbildungszentrum bereits seit mehr als 10 Jahren tätig.

Durch die begrenzte Teilnehmerzahl bestehen optimale Lernbedingungen. Bauen Sie Ihr Wissen aus, um kompetent und gewinnbringend zu arbeiten. Und das Schönste: Zum Kampfpfeis, da auf Hotelseminare verzichtet und lieber eine hochwertige Aus- und Weiterbildung zu vernünftigen Seminarpreisen angeboten wird.

Freuen Sie sich mit uns auf eine Fortbildungsreihe der anderen Art, wo man mit Hilfe der „Phantastischen Vier Tage“ das zahnärztliche Gebührenrecht erlernen und/oder perfektionieren kann. Der Gewinn lässt sich nicht in Zahlen ausdrücken. Und das ohne große Anreisen und Fahrtkosten.

- Modul 1** - Gesetzliche und vertragliche Grundlagen
- Honorierungssystem: GOZ, GOÄ, BEMA-GOÄ, BEMA, BEB, BEL
  - Behandlungsunterlagen
  - Dokumentationspflichten
  - Mehrkosten, Zuzahlungsverbot, außervertragliche Leistungen
  - Wirtschaftlichkeitsgebot
  - Budget, Wirtschaftlichkeitsprüfung

- Modul 2** - Gebühren nach BEMA und BEMA-GOÄ
- Konservierend-chirurgische Leistungen
  - Relevante Ä-Positionen
  - Prophylaxe
  - Kiefergelenkserkrankung/-bruch
  - Parodontologie

- Modul 3** - BEMA-HKP
- Relevante Formulare
  - Planungsmodelle
  - Stiftaufbauten
  - Provisorien
  - Kronen, Brücken

- Modul 4** - Befundorientierter Festzuschuss
- Regel-, gleich- und andersartiger Zahnersatz
  - Begleitleistungen BEMA oder GOZ
  - Härtefallpatienten
  - Interims- und Teilprothesen
  - Coverdenture- und Vollprothesen
  - Festzuschuss Befundklasse 1-5
  - Gewährleistung bei Zahnersatz

### Schulungsunterlagen & Catering

Ein umfassendes Skript sowie Getränke und Imbisse sind im Preis enthalten.



### Dental Betriebswirtin ZMV Birgit Sayn

Seminar-Nr. 02,  
 Modul 1 + 2: 22.01.2021, 15:00 – 19:00 Uhr  
 23.01.2021, 09:00 – 17:00 Uhr  
 Modul 3 + 4: 29.01.2021, 15:00 – 19:00 Uhr  
 30.01.2021, 09:00 – 17:00 Uhr

Gebühr zzgl. MwSt.

Erster Teilnehmer:

€ 595.00

Jeder weitere Teilnehmer aus  
 dem selben Praxisverbund:

€ 525.00



# Knigge am Empfang

für Zahnärzte und das Praxisteam

In diesem Seminar geht es um die Fähigkeit, charmant und gleichzeitig professionell aufzutreten. Es werden gemeinsam die wichtigsten Erkenntnisse zur Etikette im modernen Patientenkontakt, Erscheinungsbild sowie Sicherheit im Umgang auch mit schwierigen Mitmenschen gemeinsam erarbeitet.

Das Seminar richtet sich an junge und erfahrene Fachkräfte und Mitarbeiter in der Praxis.

Im Seminar lernen Sie:

- Der persönliche Auftritt als Imagetraqueur der Praxis – gekonnter Einsatz von Körpersprache
- Freundlich und sicher auftreten im Umgang mit Patienten
- Moderner „Knigge“ im Umgang mit Patienten: Empfang, Begrüßung und Betreuung von Patienten
- Schwierige Botschaften und Informationen vermitteln – positiv formulieren
- Sensibler Umgang mit (schwierigen) Patienten und emotionalen Situationen
- Small Talk – Sinn und Einsatz im Patientenkontakt



Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 95.00

Referentin  
Julia Hanisch

Seminar-Nr. 03, 01.02.2021, 15:00 – 18:00 Uhr



# ITI-Study Club Düsseldorf

für Zahnärzte / Zahntechniker

Die ITI Study Clubs bieten ihren Mitgliedern die Möglichkeit, sich drei - bis viermal jährlich zu treffen, interessante implantologische Fälle zu erörtern, Erfahrungen auszutauschen, Informationen zu Neuerungen zu erhalten oder alltägliche Herausforderungen zu diskutieren

Die ITI Sektion Deutschland hat sich zum Ziel gesetzt, regionale Study Clubs für Zahnmediziner/Innen und Zahntechniker/Innen zu bilden, um diesen Netzwerkgedanken mit Leben zu füllen. Wir freuen uns, Mitglied dieses dynamischen Netzwerkes zu sein und Ihnen seit Anfang 2012 den ITI Study Club Düsseldorf als Plattform zum zwanglosen, kollegialen Austausch anbieten zu können.

Die Mitgliedschaft im ITI bedeutet, Teil eines dynamischen Netzwerkes im implantologischen Umfeld zu sein. Die Organisation lebt vom Informationsaustausch, innovativen Ideen, der Offenheit für neue Projekte, Fragen zu stellen und Antworten zu finden.



Referententeam des  
ITI-Study Clubs Deutschland

Seminar-Nr. 04, 03.02.2021, 18:30 – 20:00 Uhr  
05, 05.05.2021, 18:30 – 20:00 Uhr  
06, 01.09.2021, 18:30 – 20:00 Uhr  
07, 08.12.2021, 18:30 – 20:00 Uhr

Teilnahme per gesonderter Einladung

## ITI Study Clubs



# Digitale Aligner-Therapie in der Zahnarztpraxis

für Zahnärzte

Clear Aligner bieten spannende Möglichkeiten zur Portfolioerweiterung der Fachzahnarztpraxis.

Der Vortrag veranschaulicht an Hand von Fallbeispielen, wie der Einstieg in die Aligner-Therapie gelingt und sich die Behandlung - auch dank digitalem Workflow - einfach in den Praxisalltag integrieren lässt.



Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 120.00

Referent  
Dr. Matthias Müller

Seminar-Nr. 08, 05.02.2021, 15:00 – 18:00 Uhr

 **straumann**





# Führen in der Krise: Was meine Mitarbeiter in Ausnahmesituationen erwarten und wie ich als Chef mein Team zusammenhalte

für Zahnärzte und leitende Mitarbeiter

Gerade in Krisenzeiten kommt es auf eine saubere Führungsqualität an. Mitarbeiter benötigen häufiger als sonst eine Wertschätzung wenn das Arbeitsaufkommen besonders hoch ist. Wie motiviere ich meine Mitarbeiter wenn auch Sie einem höheren COVID-19 Ansteckungsrisiko entgegen stehen ? Wie kann gerade eine solche Krise als Maßnahme zur optimalen Teambildung funktionieren?

1. Feedback Kultur – Wie Sie mit regelmäßigen Gesprächen die Bindung zu Ihren Mitarbeitern/Innen erhöhen.
2. Richtiges Analysieren und Interpretieren von Krisensituationen mit Bezug auf die eigene Belegschaft.
3. Transparenz und Integrität. Das Spiel mit den offenen Karten.



Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 95.00

Referent  
Marcus Reinhard

Seminar-Nr. 09, 09.02.2021, 15:00 – 18:00 Uhr



# Die Wirtschaftlichkeit bei herausnehmbarem Zahnersatz

für Zahnärzte und Team und für alle, die Ihre Kenntnisse auffrischen oder ausbauen möchten

Die endlose Zahl unterschiedlicher Befunde und Therapievarianten lassen die Erstellung von Behandlungsunterlagen bei herausnehmbaren Prothesen schnell zum Zeitmarathon werden. Fallbeispiele zeigen die Honorierung von Regel-, gleich- und andersartigem Zahnersatz im Vergleich zu privaten Leistungen in diesem Fachbereich. Wie sieht es um die Gewährleistung bei Wiederherstellungen aus? Die Klammern im Rahmen von Interims- und Modellgussteilprothesen werden anhand von Tabellen nach den BEMA-Nrn. 98f und 98h aufgezeigt. Welche Leistungen gehören auf die Anlage zum BEMA-HKP? Wie wird eine Cover-Denture-Prothese korrekt berechnet und welche neuen Honoraroption bestehen? Ein umfangreiches Thema mit betriebswirtschaftlicher Brisanz.



**Referentin**  
Dental Betriebswirtin ZMV Birgit Sayn

**Seminar-Nr. 10, 10.02.2021, 14:00 – 17:00 Uhr**

**Gebühr zzgl. MwSt.**  
**Teilnehmer max. 20 Personen**

**€ 95.00**



# Professioneller Verkauf von Selbstzahlerleistungen

für Zahnärzte und das Praxisteam

Wird der Patient zum Kunden, erwartet er „mehr“. Ein Angebot an den Kunden sollte zum einen professionell angeboten werden, d.h. hier sind u.a. Ansprache, Nutzenargumentation und Einwandbehandlung wichtig, zum anderen ist aber auch die Präsentation des Angebotes in der Praxis (Infobroschüren, Plakate...) wichtig.

In diesem Workshop zeigen wir Ihnen, was zu einem guten Verkaufsgespräch gehört, welche Rolle für den Erfolg Ihre Haltung spielt und Sie erhalten Ideen für die Angebotsgestaltung.



Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 90.00

Referentin  
Andrea Müllejans

Seminar-Nr. 11, 18.02.2021, 15:00 – 18:00 Uhr  
Seminar-Nr. 12, 24.06.2021, 15:00 – 18:00 Uhr





# PURE SIMPLICITY

Bien-Air Deutschland GmbH Jechtinger Straße 11 79111 Freiburg Germany  
Tel.: +49 (0) 761 45 57 40 Fax: +49 (0) 761 47 47 28 ba-d@bienair.com www.bienair.com

ab  
2'490 €

Bien Air<sup>+</sup>  
Dental

NEW CHIROPRO

IMPLANTOLOGY



NEW CHIROPRO PLUS

IMPLANTOLOGY

ORAL SURGERY



Steuern Sie Ihren Implantologie- und Chirurgie-Motor mit einem einzigen Drehknopf. Die neuen Chiropro von Bien-Air Dental wurden komplett nach einer Philosophie konzipiert: Schlichtheit!

Erfahren Sie mehr unter [www.bienair.com](http://www.bienair.com)

S W I S S  M A D E

# PISTE – Professional Imaging, Surgery and Technique

Liebe Kolleginnen und Kollegen,  
Bildgebung, Chirurgie und Zahntechnik repräsentieren die drei Säulen der Zahnmedizin, die in den letzten Jahren zu einem wesentlichen Fundament in Diagnostik und Therapie zusammengewachsen sind.

Zusätzlich zu den bekannten Inhalten haben wir für 2021 mit den Themen Marketing/BWL, Praxispräsentation und -organisation weitere Aspekte für den niedergelassenen Kollegen sowie die Praxismanagerinnen und das Praxispersonal mit in unser Programm aufgenommen.

Hands-on-Kurse zu jedem Schwerpunkt wechseln sich mit hochaktuellen Vorträgen ab, die von national und international bekannten Referenten vorgestellt werden. Selbstverständlich kommen der Spaß und der persönliche Austausch in geselliger Atmosphäre nicht zu kurz.

Wir würden uns sehr freuen, Sie in St. Anton begrüßen zu dürfen.  
Seien Sie also dabei, wenn es vom 22.02. – 26.02.2021 heißt:  
PISTE am Arlberg!

Weitere Infos auf  
[www.piste-arlberg.de](http://www.piste-arlberg.de)



Gebühr zzgl. MwSt.

€ 595.00

Referenten

Seminar-Nr. 13, 22.02.2021 – 26.02.2021

Teilnehmer max. 250 Personen

ZTM Ingo Perpeet, Prof. Dr. Kai-Hendrik Bormann, Uli Borowka, Dr. Daniel Engler-Hamm, Prof. Dr. Stefan Fickl, Prof. Dr. Dr. Dr. Shahram Ghanaati, Regina Granz, Prof. Dr. Jan-Frederik Güth, Dr. Stephan Hohl, Dr. Michael Krennrich, Prof. Dr. Holger Linderhaus, Dr. Frank Maier, PD Dr. Dr. Christian Naujoks, Prof. Dr. Robert Sader, Prof. Dr. Dr. Anton Sculean, Dr. Christoph Zirkel



# *Piste* 2021

PROFESSIONAL IMAGING, SURGERY AND TECHNIQUE



22.-26.02.2021 | St. Anton am Arlberg | österreich

# Zahntechnische Abrechnung nach BEL und beb-Zahntechnik

für Zahnärzte und das Praxisteam die sich in der Praxis mit der Abrechnung zahntechnischer Leistungen befassen

Im Seminar werden die Grundlagen für eine Abrechnung von Regelversorgungen, gleich- und andersartigen Leistungen behandelt um Eigenlaborrechnungen zu erstellen oder Fremdlaborrechnungen prüfen zu können.

Es wird sowohl auf die häufigsten Abrechnungsfehler und –unterlassungen als auch auf Grundsätze der Kalkulation eingegangen.

**Anhand von Beispielen wird auch die Bildung von Arbeitskomplexen (Titeln) erklärt**



Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 95.00

Referent  
ZTM Reinhold Hass

Seminar-Nr. 14, 03.03.2021, 15:00 – 18:00 Uhr  
Seminar-Nr. 15, 01.10.2021, 15:00 – 18:00 Uhr



# Stellenwert des allogenen Knochens in der Knochenregeneration

für Zahnärzte

Die Augmentation komplexer knöcherner Defektsituationen stellt den Behandler regelmäßig vor die Entscheidung, welche Technik und insbesondere welche Materialien zum gewünschten Erfolg führen.

Insbesondere der Einsatz allogener Knochenkompositionen als Alternative zum autologen Knochen wirft bei Patienten und Behandler regelmäßig Fragen auf:

- Welches sind die richtigen Indikationen bzw. Kontraindikationen?
- Welche Alternativen gibt es?
- Sind die in Deutschland verfügbaren allogenen Knochenmaterialien wirklich sicher, um sie in der oralchirurgischen und implantologischen Routine einzusetzen?
- Welche juristischen Anforderungen gilt es in der Anwendung und in der Dokumentation zu beachten?
- Welche Rolle spielt die Defektsituation und wie ist das Empfängerbett aufzubereiten?
- Wie ist das Handling patientenindividueller, CAD/CAM-gefertigte allogener Knochenblöcke?
- Was muss ich beim Weichgewebsmanagement beachten?
- Welche supportiven Maßnahmen können den Behandlungserfolg unterstützen?

Diese Fragen sollen im Rahmen der Veranstaltung beleuchtet und kontrovers diskutiert werden.  
Anmeldung über [www.straumann.de/veranstaltungen](http://www.straumann.de/veranstaltungen)



**Referenten**

**Prof. Dr. Dr. Marcus Klein, Dr. Dr. Andreas Pabst**

**Seminar-Nr. 16, 06.03.2021, 10:00 – 15:00 Uhr**

**Gebühr zzgl. MwSt.**

**Teilnehmer max. 20 Personen**

**€ 145.00**



**straumann**

# Mikromimik: Lesen Sie in den Gesichtern Ihres Gegenübers

für Zahnärzte und Team

Ein Lächeln, ein abgewandter Blick oder ein zuckender Mundwinkel: Emotionen sind uns buchstäblich ins Gesicht geschrieben und es erleichtert unsere tägliche Arbeit, diese lesen zu können. Das Seminar entführt Sie in die Welt der Mikroausdrücke. Diese nicht steuerbaren mimischen Bewegungen in unserem Gesicht können Sie erlernen zu interpretieren und wir zeigen Ihnen wie Sie dieses Wissen in der Praxis anwenden.

## Inhalte:

- Mikroausdrücke: Was unser Gesicht verrät
- Selbsttest: Gefühle erkennen
- Mikroausdrücke wahrnehmen & interpretieren



Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 95.00

Referentin  
Clara Venjakob

Seminar-Nr. 17, 08.03.2021, 15:00 – 18:00 Uhr



# Der erste Eindruck zählt - der letzte Eindruck bleibt

für Zahnärzte und Team

Die Rezeption ist der erste und letzte Anlaufpunkt für die Patienten in ihrer Praxis. Von hier nimmt der Patient den „ersten und letzten Eindruck“ mit, der sich nachhaltig einprägt. Hier laufen alle Fäden zusammen. Wir wollen Sie unterstützen die Rezeption optimal zu organisieren und Ihnen zeigen, wie Sie auch in Stresssituationen souverän agieren können. Grundlagen der Servicequalität an der Rezeption Was erwarten Ihre Patienten Meine Rolle als Rezeptionsmitarbeiterin Datenschutz an der Rezeption Unterstützung durch Digitalisierung Umgang mit schwierigen Situationen an der Rezeption Effektive Organisation der Arbeitsabläufe: Patient - Mitarbeiterin - Zahnarzt Muster-Checklisten und viele praktische Beispiele



Referentin  
Petra Hermann

Seminar-Nr. 18, 09.03.2021, 14:00 – 17:00 Uhr

Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 95.00



# Aktualisierung der Fachkunde im Strahlenschutz (ZÄ)

für Zahnärzte

Gemäß der neuen Strahlenschutzverordnung muss die Fachkunde im Strahlenschutz alle 5 Jahre aktualisiert werden. Der vorliegende Kurs hat das Ziel, das Fachwissen über die Grundlagen der Strahlenschutzorganisation und der Strahlenschutzpraxis zu aktualisieren sowie Fachwissen über technische, rechtliche und sonstige Neuerungen und Erkenntnisse im Strahlenschutz zu vermitteln.



Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 195.00

Referenten

Dr. Dr. Ulrich Stroink,

Prof. Dr. Dr. Dennis Rottke, Dentales Diagnostikzentrum Breisgau, Freiburg, Karlsruhe

Seminar-Nr. 19, 12.03.2021, 13:00 – 19:00 Uhr

Seminar-Nr. 20, 12.11.2021, 13:00 – 19:00 Uhr



EXZELLENZ IN DER SOFORTVERSORGUNG



Straumann® BLX

Sicherheit und Vertrauen über  
die Sofortversorgung hinaus.



**DYNAMIC BONE  
MANAGEMENT**

Intelligentes Implantat-  
Design unterstützt Sofort-  
versorgungsprotokolle  
unabhängig von der  
Knochenklasse



**ESTHETIC  
EASE CONCEPT**

Nur eine Verbindung  
und unterkonturierte  
Prothetikkomponenten  
als Lösung für mühelose  
Ästhetik



**ECHTES  
VERTRAUEN**

Untermauert durch  
langfristige wissenschaftliche  
Studien für die Technologien  
Roxolid® Material und  
SLActive® Oberfläche

Informieren Sie sich auf unserer Website  
unter: [www.straumann.de/blx](http://www.straumann.de/blx)

## Aktualisierung der Kenntnisse im Strahlenschutz (Helferinnen)

Nach erfolgreichem Abschluss dieses Aktualisierungskurses haben Sie die gesetzlichen Vorgaben zur Aktualisierung der Fachkunde im Strahlenschutz gemäß der Röntgenverordnung erfüllt.

Der Kurs richtet sich an alle Mitarbeiterinnen der zahnärztlichen Praxis, die eigenverantwortlich und selbstständig arbeiten und im zahnärztlichen Bereich mit für das Erstellen von Röntgenbildern verantwortlich sind.

Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 175.00

Referenten  
Dr. Dr. Ulrich Stroink,  
Prof. Dr. Dr. Dennis Rottke, Dentales Diagnostikzentrum Breisgau, Freiburg

Seminar-Nr. 21, 13.03.2021, 09:00 – 13:00 Uhr  
Seminar-Nr. 22, 13.11.2021, 09:00 – 13:00 Uhr



# Moderne Kommunikationsstruktur zwischen ZA und Zahntechniker

für Zahnärzte und Zahntechniker

Eine Exkursion in die Möglichkeiten der Gestaltung eines reibungslosen, störungsfreien Ablaufes bei der Versorgung mit Zahnersatz, anhand analoger und digitaler Hilfsmittel.

Ingo Perpeet Zahntechniker-Meister seit 36 Jahren im zahntechnischen Handwerk tätig. Seit nunmehr 27 Jahren als Meister.

Er ist Inhaber des Zahntechnischen Meisterbetriebes Perpeet GmbH mit 31 Mitarbeitern, mit denen er 27 Zahnarztpraxen beliefert.

Herr Perpeet referiert praxisnah, direkt und unverblümt über die praxisnahe, sinnvolle und pragmatische Kommunikation zwischen Zahnarzt und Techniker.



**Referent**  
ZTM Ingo Perpeet

**Seminar-Nr. 23, 15.03.2021, 15:00 – 18:00 Uhr**  
**Seminar-Nr. 24, 15.11.2021, 15:00 – 18:00 Uhr**

**Gebühr zzgl. MwSt.**  
**Teilnehmer max. 20 Personen**

**€ 90.00**



# One fit´s it all war gestern: Die intraligamentäre Anästhesie – Substitution der Leitungs- und Infiltrationsanästhesie

für Zahnärzte

Die Komplikationsrate der Lokalanästhesie beträgt 4,5 %, unabhängig von Behandlungsfehlern, ein Risiko für Behandler und Patient. Lt. Patientenrechtegesetz von 2013 müssen die Behandler über solche Risiken aufklären, aber auch über Alternativen mit geringerem Risiko wie die Intraligamentären Anästhesie. Daraus ergibt sich die Verpflichtung für die Behandler, diese Methode zu kennen, anwenden und anbieten zu können.

Lt. Studien ist die Intraligamentäre Anästhesie bei fast allen Indikationen den herkömmlichen Anästhesiemethoden überlegen und kann mit dem geringsten Risiko diese fast vollständig ersetzen.

Die Methodenumstellung bringt hohen Nutzen für Behandler und Patienten. Die Intraligamentäre Anästhesie ist als risikoärmste Anästhesiemethode BEMA abrechnungsfähig und nachweisbar nicht unwirtschaftlich.

Praktische Übungen am frischen Schweinekiefer mit up-to-date Instrumentarien ermöglichen es jedem Teilnehmer, sich mit der Anwendung der Intraligamentäre Anästhesie vertraut zu machen.



Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 110.00

Referent  
Dr. Wolfgang Bender

Seminar-Nr. 25, 17.03.2021, 15:00 – 18:00 Uhr  
Seminar-Nr. 26, 03.11.2021, 15:00 – 18:00 Uhr



# 40%

MEHR OBERFLÄCHE.

DEM BLEIBT UNS NICHTS MEHR  
HINZUZUFÜGEN.

Das **AnyRidge**<sup>®</sup>-Konzept.



+49 6221 455 11 40 | [www.megagen.de](http://www.megagen.de)

# Parodontologie und Implantologie: ein übergreifendes Behandlungskonzept

für Zahnärzte

Die Behandlung des parodontal kompromittierten Patienten stellt eine lebenslange Herausforderung dar. Primäres Ziel der Parodontaltherapie ist der Erhalt und die Regeneration des Zahnhalteapparates. Der Schlüssel einer erfolgreichen Implantatversorgung liegt in einem erfolgreichen Weichgewebemanagement. Im Rahmen dieser Fortbildung werden die Konzepte der Parodontaltherapie und implantologischen Rehabilitation Schritt für Schritt erarbeitet und der richtige Umgang mit dem Weichgewebe anhand von Hands-on Übungen am Tierpräparat vermittelt. Ziel dieses Kurses ist das Aufzeigen von unterschiedlichen klinischen Möglichkeiten zur präprothetischen und prä-implantologischen Weichgewebeverdickung.

Die Kursinhalte beinhalten:

- Prognosestellung und Therapieplanung
- Chancen und Grenzen der Parodontaltherapie
- Therapiekonzepte zum Alveolenerhalt
- Peri-implantäres Weichgewebemanagement und prothetische Versorgung
- Hands-on Übungen am Schweinekiefer



Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 110.00

Referent  
Dr. Frederic Kauffmann

Seminar-Nr. 27, 19.03.2021, 14:00 – 19:00 Uhr  
Seminar-Nr. 28, 24.09.2021, 14:00 – 19:00 Uhr



# Neue Patienten werben unter Berücksichtigung der Rechtsprechung und Berufsordnung

für Zahnärzte

Nach den zahnärztlichen Berufsordnungen ist nur eine irreführende, reklamehafte und vergleichende Werbung untersagt und das Zurverfügungstellen der zahnärztlichen Berufsausübung für gewerbliche Zwecke.

Das Bundesverfassungsgericht hat in einer ganzen Reihe von Entscheidungen Zahnärztekammern im Hinblick auf das Grundrecht der freien Berufsausübung des Zahnarztes zurückgedrängt, als dass nicht jede Werbung unzulässig ist, sondern nur eine berufswidrige Werbung.

Aber nach wie vor gibt es Grenzen, die nicht immer klar definiert sind:  
In welchem Umfang ist die Faltenunterspritzung für Zahnärzte zulässig?

Was sind Lockvogelangebote? Wie ist Imagewerbung als alternative zur reinen Produktwerbung zu sehen? Welche Optionen bieten sich bei der Abmahnung, einstweiligen Verfügung und Klage?

In dem Seminar werden die zulässigen Möglichkeiten der Werbung erörtert und Grenzfälle besprochen.



**Referent**  
RA Christian Hess

**Seminar-Nr. 29, 22.03.2021, 15:00 – 18:00 Uhr**

**Gebühr zzgl. MwSt.**  
**Teilnehmer max. 20 Personen**

**€ 55.00**



# Wo finde ich gutes Personal? – Heiße Tipps für mehr Bewerbungen

für Ärzte und das Praxisteam

Der „Krieg um Talente“ ist in einigen Orten schon offen ausgebrochen: Das Abwerben – früher aus kollegialer Sicht ein absolutes Tabu – ist leider keine Seltenheit mehr.

Wenn im Krieg Taktik und Glück gefragt sind, haben Sie hier zwar nicht alle, aber doch genügend Fäden selbst in der Hand, um im „Krieg um die Talente“ siegreich zu sein, denn Mitarbeitergewinnung und -führung ist eine strategische Aufgabe, die Sie mit den richtigen Instrumenten erfolgreich bewältigen können.

- Die Inhalte im Detail:**
- Neue Wege der Mitarbeitersuche
  - Praxiskultur und Mitarbeiterentwicklung – der Schlüssel zur Hebung der Mitarbeiterpotentiale
  - Motivation – die Basis für Mitarbeiterbindung
  - Mitarbeiterführung – best practise-Beispiele: Lernen von den Besten

In diesem Seminar erhalten Sie zahlreiche Tipps für Ihren Praxisalltag, können aber auch Ihre eigenen Themen ansprechen und unter fachkundiger Anleitung der Referentin mit Kollegen diskutieren, die vor ähnlichen Herausforderungen stehen. Dabei werden wir uns insbesondere des Instrumentariums der Metakommunikation, des Blicks von außen auf die jeweiligen Fragestellungen, bedienen und so spannende Ansätze für Ihr zukünftiges Personalmanagement generieren.

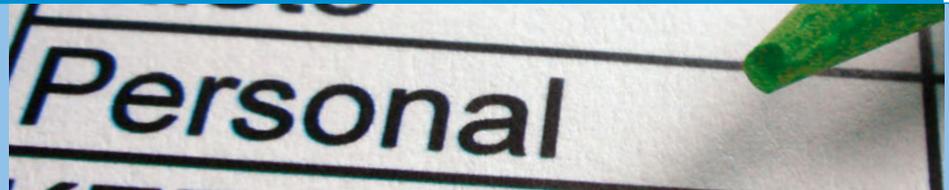


Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 75.00

Referentin  
Dr. Susanne Woitzik

Seminar-Nr. 30, 24.03.2021, 15:00 – 18:00 Uhr





# Keramik-Implantate

für Zahnärzte

Materialspezifisch optimierte Produktionsverfahren erlauben heutzutage die Herstellung von frakturstabilen Zirkonoxidimplantaten mit mikro-rauen Oberflächen, die ein gleichwertiges ossäres Integrationsverhalten und identische Überlebensraten aufzeigen wie etablierte Titanimplantate. War die anfängliche Skepsis bezüglich der klinischen Anwendung von Keramikimplantaten oftmals auf ein 1-teiliges Implantatdesign zurückzuführen, bieten sich heutzutage mit der zunehmenden Etablierung von 2-teiligen Keramikimplantaten neue Behandlungsmöglichkeiten. Der Vortrag vermittelt aktuelle wissenschaftliche Erkenntnisse und Hintergrundinformationen zu ein- und zwei-teiligen Keramikimplantaten und zeigt die verlässliche klinische Anwendung dieser Implantate.



Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 120.00

Referent  
Dr. Stefan Röhling

Seminar-Nr. 31, 14.04.2021, 15:30 – 18:30 Uhr

 **straumann**



# Die Honorierung von Suprakonstruktionen: Sehen, verstehen und effektiv umsetzen!

für Zahnärzte und Team und für alle, die Ihre Kenntnisse auffrischen oder ausbauen möchten

Immer wieder interessant bei den vielseitigen Suprakonstruktionen.

Seit Einführung des befundorientierten Festzuschussystems ist die Nachfrage an Implantaten bei gesetzlich Versicherten enorm angestiegen. Wo es früher kaum eine Kostenbeteiligung bei Suprakonstruktionen gab, werden seit 2005 teils interessante Festzuschussbeträge gewährt. Dieses Modul ist der Erstversorgung von Implantaten mit den unterschiedlichsten Variationen gewidmet. Die Bandbreite wird anhand von praxisnahen Beispielen vorgestellt, wobei auch moderne Fertigkeiten (CAD/CAM) integriert sind. Mit visuellen Hilfsmitteln kann die Implantatprothetik viel schneller erfasst und Zusammenhänge verstanden werden, um zügig und souverän Behandlungsunterlagen zu erstellen. Ohne derartige Kenntnisse ist es meist schwierig, die richtigen Formulare korrekt auszustellen und Zeit ist Geld!

Einzelkronen, Brücken, Hybridversorgungen und Totalprothesen werden anhand von Beispielen mit unterschiedlichen Implantatelementen vorgestellt. Dabei wird auch die Ausformung des Weichgewebes integriert.



**Referentin**  
Dental Betriebswirtin ZMV Birgit Sayn

**Seminar-Nr. 32, 16.04.2021, 14:00 – 17:00 Uhr**

**Gebühr zzgl. MwSt.**  
**Teilnehmer max. 20 Personen**

**€ 95.00**



# Mehr Sicherheit in der implantologischen Assistenz

für das Praxisteam

Das Curriculum ist abgeschlossen, zahlreiche Fortbildungen wurden besucht, nun soll in der Praxis endlich implantiert werden. Doch wie weit ist das Personal, kennt die Stuhlassistenz die nötige Vorbereitung, Materialien, Dokumentation etc.?

Gerade in der Implantologie ist Teamwork wichtig, alle beteiligten Mitarbeiter benötigen den gleichen Stand bei ihren Kenntnissen. In diesem Kurs werden alle wichtigen Punkte für eine Mitarbeiterin in einer implantologisch tätigen Praxis besprochen. Stichpunkte:

Hygiene, Vorbereitung des chirurgischen Eingriffs, Steriles Abdecken und Arbeiten, Reinigung, Pflege und Aufbereitung der Instrumente, Schutzkleidung anlegen, sterile Handschuhe anziehen

**Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen**

**€ 90.00**

**Referentin  
Marion Fabiszewski**

**Seminar-Nr. 33, 17.04.2021, 09:00 – 13:00 Uhr**



# Telefonetikette: Erfolgsfaktoren am Telefon

für Zahnärzte und das Praxisteam

Das Telefon ist eine wichtige Visitenkarte im Kundenkontakt. Dort gemachte Fehler wirken sich direkt auf das Ansehen der Praxis bei Patienten aus. Der Telefonkontakt ist eine Weichenstellung für das zukünftige positive Miteinander. Richtiges Telefonieren will gelernt und trainiert sein!

Das Seminar richtet sich an junge und erfahren Fachkräfte in der Praxis, die im Telefonkontakt mit Patienten stehen.

Im Seminar lernen Sie:

- Die eigene Stimme und Sprache (Sprech- und Sprachgewohnheiten kennenlernen, Besonderheiten und Eigenarten erkennen und ggf. verändern)
- Kommunikationsverhalten und Informationsaustausch (Erkennen von Kommunikationsbarrieren und -hindernissen und darauf reagieren können)
- Besonderheiten der Kommunikation im Telefonkontakt
- Sich auf bestimmte Situationen beim Telefonieren besser einstellen und erfolgreiche reagieren können (Terminvereinbarungen, Annahme von Beschwerden, patientenorientierte Weitergabe zu hausinternen Fachkräften)



Referentin  
Julia Hanisch

Seminar-Nr. 34, 19.04.2021, 15:00 – 18:00 Uhr

Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 95.00



# Betriebswirtschaftliche Kennzahlen in der Zahnarztpraxis

für Zahnärzte

Die betriebswirtschaftliche Auswertung ist für viele Zahnärzte ein Buch mit 7 Siegeln. Lernen Sie, eine betriebswirtschaftliche Auswertung zu verstehen und die daraus abzuleitenden Informationen für Ihren Praxiserfolg zu nutzen.

## Eingegangen wird auf:

- Lesen und Verstehen der betriebswirtschaftlichen Auswertung
- Kostenquoten und deren Beurteilung
- Ermittlung Umsatzpotential anhand von Scheinzahlen
- Unterschied zwischen Gewinn und Liquidität
- Stundensatzkalkulationen
- Benchmarking



Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 55.00

Referent  
Christian Funke

Seminar-Nr. 35, 21.04.2021, 15:00 – 18:00 Uhr

A close-up photograph of a red pencil with a wooden body, pointing towards a table. The table has a grid structure with text and numbers. The visible text includes 'Kostenstelle', 'Miete', and 'Personal'. The visible numbers are '1,25' and '34,2'.

Kostenstelle	
Miete	1,25
Personal	34,2



KIEFER- UND GESICHTSCHIRURGIE

DÜSSELDORF

# Der sichere Umgang mit dem Straumann® Dental Implant System unter Berücksichtigung der aktuellen Hygienerichtlinien

für Zahnärzte und Praxisteam

Die Möglichkeiten einer Implantatversorgung werden immer umfangreicher. Dieses Seminar vermittelt Informationen für den sicheren Umgang mit dem System. Die einzelnen Schritte der OP-Vorbereitung, OP-Durchführung und OP-Nachbereitung werden unter Beachtung des Medizinproduktegesetzes, der Qualitätsmanagementaspekte sowie der aktuellen Hygienerichtlinien dargelegt.

Der Kurs richtet sich an Einsteiger/innen der OP-Assistenz.

Seminarinhalte: Vorstellung des Straumann® Implantat-Instrumentariums Vorbereitung und Ablauf eines implantologischen Eingriffes unter hygienischen Aspekten  
Nachbereitung

- Reinigung
- Verpackung
- Desinfektion
- Sterilisation
- Aufbewahrung
- Dokumentation

Aktuelle Hygienerichtlinien nach dem RKI



Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 70.00

Referentin  
Renate Eisenheim

Seminar-Nr. 36, 23.04.2021, 15:00 – 18:00 Uhr  
Seminar-Nr. 37, 17.11.2021, 15:00 – 18:00 Uhr

 **straumann**



# Recruiting 2.0 – Lebenslauf , Xing und Stepstone ade.. Wie ich die Mitarbeiter von morgen finde und halte

für Zahnärzte und das Praxisteam

Mitarbeiter sind das wichtigste Gut in einem Unternehmen. Wie finde ich sie in der heutigen Zeit? Wie kann ich interessierte neue Arbeitnehmer ansprechen ohne in einen rechtlichen Konflikt zu geraten? Wie kann ich mich gegen das Abwerben von eigenen Mitarbeitern schützen?

1. Wie Sie zukünftig neue Mitarbeiter/Innen rekrutieren, die richtigen von den falschen unterscheiden können, so Besetzungskosten einsparen und Fehlbesetzungen vermeiden.
2. Der Blick hinter die Schädeldecke. Wie Sie mit Tools und wissenschaftlichen Verfahren gute Kandidaten im Auswahlprozess nachhaltig von den schlechten unterscheiden können.

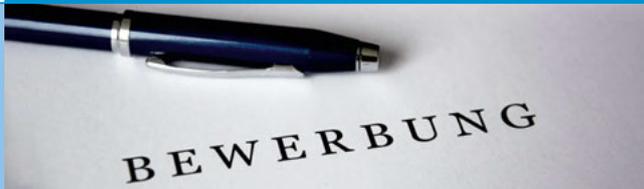


Referent  
Marcus Reinhard

Seminar-Nr. 38, 27.04.2021, 15:00 – 18:00 Uhr

Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 95.00



# Bewährte Geriatriische Langzeit Konzepte in der Implantologie (Kostengünstig und einfach)

für Zahnärzte

Die ansteigende Lebenserwartung der Bevölkerung in der westlichen Gesellschaft hat eine große Auswirkung auf die Therapiekonzepte in der Zahnmedizin. Die Gerostomatologie mit all ihren unterschiedlichen Facetten wird darum künftig einen großen Anteil im Betätigungsfeld des Zahnarztes einnehmen: vom gesunden anspruchsvollen Patienten, über den Patienten mit reduzierten finanziellen Möglichkeiten, bis hin zum pflegebedürftigen Patienten. Welche Versorgungsarten eignen sich besonders in bestimmten Altersabschnitten, bei Krankheitsbildern und bei Multimorbiditäten? Mit dieser Veranstaltung möchten wir Ihnen einen Überblick über die neuesten Entwicklungen der Alterszahnheilkunde und den entsprechenden Therapiemöglichkeiten vermitteln.

Seien Sie gespannt auf einen kurzweiligen Nachmittag mit reichlich Gelegenheit zum Erfahrungsaustausch – wir freuen uns auf Sie!

## „Einfache geriatrische und kostengünstige Konzepte in der Implantologie“

- Welche Lösungen bietet CAMLOG für den Wandel im Markt?
- Versorgungskonzepte: von der Planung bis zur Eingliederung
- Wo liegt der Unterschied?
- Digitalisierung in der Zahnheilkunde – sichere Diagnostik und Planung
- LODI: Systemvorstellung und Besprechung
- Effizienz in der Implantatprothetik – Grenzen und Chancen
- Implantatprothetik zu Festpreisen – wirtschaftliche Erörterungen



Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 120.00

Referenten  
Thorsten Pogrzeba, Dr. Dr. Ulrich Stroink,  
Prof. Dr. Dr. Marcus Klein

Seminar-Nr. 39, 28.04.2021, 15:00 – 18:00 Uhr

camlog



# Wir sind Implantologie<sup>o</sup>

In einer Welt voller Veränderung braucht es Orientierung, Stabilität und einen Partner, auf den man sich verlassen kann. Einen, der Sicherheit gibt und mit Kompetenz und Erfahrung die richtigen Impulse setzt. Der voraus denkt, innovativ ist und seinen eigenen Weg geht.

Camlog steht für Kontinuität. Wir bleiben dem treu, was unsere Kunden an uns schätzen: unsere Kernkompetenz Implantologie, Qualität und Präzision, Begeisterung, Verbindlichkeit, Nachhaltigkeit und den Dialog auf Augenhöhe.

Schließen auch Sie sich dem Camlog Team an.  
Wir freuen uns auf Sie.

[www.camlog.de](http://www.camlog.de)



**a perfect fit**

**camlog**

# Mit Einwänden stilsicher umgehen

für Zahnärzte und das Team

Gehen Sie gezielt auf die Argumente und Wünsche Ihrer Patienten ein, um Widerstände und Blockaden abzubauen und sie zu überzeugen. Lernen Sie mit gezielten Methoden, wie Sie Einwände im Gespräch positiv aufgreifen und in einen Vorteil für Ihre Praxis umwandeln.

## Inhalte

- Einwand oder Vorwand?
- Die Patientenmotivation erkennen
- Den Nutzen für den Patienten greifbar machen
- Wer fragt, der führt - Fragetechniken in der Praxis
- 5 Techniken bei Einwänden - Argumentieren statt „dagegen reden“



Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 95.00

Referentin  
Julia Hanisch

Seminar-Nr. 40, 29.04.2021, 15:00 – 18:00 Uhr



# Schleifen Sie noch, oder zementieren Sie schon? Minimierung von Einschleifmaßnahmen in Praxis und Labor

für Zahnärzte und Zahntechniker

Das Einschleifen von Okklusalflächen gehört in vielen Zahnarztpraxen zum alltäglichen Arbeitsprozess. Dabei wird die Professionalität und Wirtschaftlichkeit auf den Prüfstand gestellt, denn immerhin handelt es sich hierbei um einen durchschnittlichen Zeitaufwand von täglich einer Dreiviertelstunde! Zeit, die in keiner Abrechnung auftaucht, nur zusätzliche Kosten verursacht und die neue prothetische Versorgung durch das Einschleifen beeinträchtigt, bevor diese überhaupt in Funktion getreten ist! Und das, wo doch gerade die Kenntnisse über Funktion und Parafunktion zu den Pluspunkten der deutschen Zahnheilkunde zählen.

Jochen Peters: Angebot spezifischer Fortbildungen für Auszubildende, Berufseinsteiger und hörgeschädigter Kollegen. Inhaber von 3 Guinnessrekorden zum Thema „Zahntechnik und Öffentlichkeitsarbeit“. Mitglied im Förderverein für Zahntechnik, Düsseldorf – Mitglied im Förderverein für Zahntechnik, Regensburg.

Kenntnisse von der Modellanalyse, über den okklusalen Kompass, der Abdrucknahme, dem Provisorium, dem Kontaktprotokoll, der Farbnahme, dem Erkennen von Risikopatienten etc. sind ausschlaggebend für perfekt sitzenden Zahnersatz. Diesbezüglich beinhaltet der Vortrag viele Informationen und Erklärungen, um das Einsparpotential in Sachen „Einschleifarbeiten“ für Praxis und Labor auf ein absolutes Minimum zu reduzieren.



**Referent**  
Jochen Peters

**Seminar-Nr. 41, 30.04.2021, 15:00 – 18:00 Uhr**  
**Seminar-Nr. 42, 19.11.2021, 15:00 – 18:00 Uhr**

**Gebühr zzgl. MwSt.**  
**Teilnehmer max. 20 Personen**

**€ 110,00**



# E-mails und schwierige Themen positiv formulieren

für Ärzte und das Praxisteam

Ein guter Patientenkontakt: Dazu gehört auch eine professionelle Gestaltung des Schriftverkehrs per Brief oder auch per Email, denn das richtig gewählte Wort der Mitarbeiter /Innen gerade bei schwierigen Botschaften nehmen Patienten als Zeichen von Vertrauen wahr.

Im Seminar werden die wichtigsten Erkenntnisse zur Etikette im modernen Emailkontakt, Schriftverkehr und bei der Übermittlung schwieriger Botschaften gemeinsam erarbeitet.

Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, die (auch) häufig im schriftlichen Kontakt mit Patienten, Kollegen oder dem Ärzteteam stehen.

## Im Seminar lernen Sie:

- Worte und Ihre Auswirkungen kennen
- Gestaltung und Inhalt: Was hat sich verändert im Emailverkehr?
- Was schreibe ich wem, wie? Patientenorientiert und verständlich schreiben
- Geht nicht - gibt's nicht? Negative Botschaften positiv zu formulieren und Missverständnisse zu vermeiden
- E-Mail-Etikette: Was ist erlaubt? Was nicht?



Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 95.00

Referent  
Julia Hanisch

Seminar-Nr. 43, 03.05.2021, 15:00 – 18:00 Uhr





# PLAGE – Professional Lectures and Great Event

## Agenda:

### Donnerstag

06.05.2021

Anreise  
(Mittwoch oder  
Donnerstag Vormittag)

Eröffnung

15.00 - 16.00 Uhr  
Lecture 1

*Kaffeepause*

16.30 - 18.00 Uhr  
Lecture 2

19.30 Uhr  
Congress Opening

### Freitag

07.05.2021

Morgens Vorlesung  
09.30 - 10.30 Uhr  
Lecture 3

11.00 - 12.00 Uhr  
Lecture 4

*Mittagspause*

16:30 - 18:30 Uhr  
Hands-on-Part  
(2 Hands-on Workshops  
1 FR und 1 DE)

20.00 Uhr *Get Together*  
*Pearl Beach Restaurant*

### Samstag

08.05.2021

Morgens Hands-on  
09.30 - 10.30 Uhr  
Lecture 5

11.00 - 12.00 Uhr  
Lecture 6

*Mittagespause*

17:00 - 19:00 Uhr  
(3 Vorlesungen)

20.00 Uhr  
Abschlussfeier  
mit Dinner

### Sonntag

09.05.2021

Tag 4 Hands-on  
VORMITTAGS



Gebühr zzgl. MwSt.

€ 1.600.00

### Referenten

Prof. Dr. Fred Bergmann, Prof. Dr. Adrian Kasaj,  
Dr. Frank Maier, Prof. Dr. Harald Hüskens,  
Dr. Frederic Kauffmann, Prof. Dr. Sigmar Schnutenhaus  
Dr. Dr. Ulrich Stroink

Seminar-Nr. 44, 06.05.2021 – 09.05.2021

Teilnehmer max. 60 Personen





PROFESSIONAL  
LECTURES  
AND GREAT EVENT

06-09 MAY 2021

ST TROPEZ  
FRANCE

save *the* date

# Führen ja gerne - aber wie

für Zahnärzte und Team

Das Führen eines Praxisteams verlangt von der Praxismanagerin auf allen Ebenen eine hohe Kompetenz. Denn das Team ist das Wertvollste für jede Praxis. Nur mit engagierten und motivierten Mitarbeitern erledigt man die Arbeit optimal.

Wir möchten Ihnen praktische Tipps für Ihre tägliche Arbeit als Praxismanagerin oder Teamleiterin geben. Persönlichkeit und soziale Kompetenz Teamkommunikation Besprechungsmoderation Konfliktmanagement Feedback & Kritik



Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 95.00

Referentin  
Petra Hermann

Seminar-Nr. 45, 06.05.2021, 14:00 – 17:00 Uhr



# Erfolgreich in den Ruhestand, die gelungene Praxisabgabe

für Zahnärzte und Ärzte

Profitieren Sie von Erfahrungen, die schon gemacht wurden: Eine gründlich vorbereitete Praxisabgabe ist erfolgreicher und stressfreier.

## Vorbereitung

Wann beginne ich mit dem Gedanken an die Praxisabgabe?  
Welche Möglichkeiten der Praxisabgabe gibt es heute?  
Wie muss ich mich und meine Praxis darauf vorbereiten?

## Organisation

Wie bereite ich mich auf die Verhandlungen vor?  
Wie finde ich einen Nachfolger?

## Recht

Welche Fristen sind einzuhalten?  
Wie verhalte ich mich gegenüber der Kassenärztlichen Vereinigung?  
Wie wird die Patientenkartei übergeben?

Unser Referententeam besteht aus einem erfahrenen Rechtsanwalt und Steuerberater.

## Steuern

Welche Freibeträge gibt es?  
Welche steuerlichen Gestaltungsmöglichkeiten bieten sich an?

## Finanzen

Wie viel ist die Praxis wert?  
Welche Bewertungsmethode ist die richtige?  
Welche Versicherungen sind nach der Abgabe sinnvoll und notwendig?



**Referenten**  
RA Christian Hess,  
STB Christian Funke

Seminar-Nr. 46, 07.05.2021, 15:00 – 18:00 Uhr

Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 60.00



# Wichtiges Update zu Heil- und Kostenplänen - Neue Rechtsprechung mit erheblichen Folgen, neue Sichtweise z.B. auf Chairside-Laborleistungen

für Ärzte, Verwaltungsfachkräfte und Praxismanager

Es werden Folgerungen gezogen und nötige veränderte Verhaltensweisen sowie Organisationsabläufe vorgeschlagen aufgrund des § 630c BGB „Patientenrechtegesetz“ und der neueren, z.T. erheblich verschärften Rechtsprechung.

Die grundsätzliche Vereinbarung und die Berechnung von Mehr-, Zusatz- und außervertraglichen Leistungen wird erläutert und anhand von Grundbeispielen dargestellt.

Zu „Material- und Laborkosten“ wird deren Ausweis auf Heil- und Kostenplänen und deren Spezifizierung hinterfragt. Es wird die Sonderstellung der Chairside-Leistungen diskutiert, das Erkennen solcher Leistungen und deren sinnvolle Handhabung.

In diesem „dehnbaren“ Kursdrittel ist Platz für manche Frage und für viele Antworten.

## Kursgliederung:

1. Teil: „Update“ zu Heil- und Kostenplänen aufgrund neuer Gesetzeslage und der neueren Rechtsprechung
2. Teil: Vereinbarung und Berechnung von Mehr-, Zusatz- und/oder außervertraglichen Leistungen
3. Teil: Erkennen und Berücksichtigen von zahntechnischen Chairside-Leistungen etc.



Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 110.00

Referent  
Dr. Peter Esser

Seminar-Nr. 47, 19.05.2021, 14:00 – 18:00 Uhr





# Die phantastischen VIER Tage: GOZ Grundlagen der zahnmedizinischen Leistungsabrechnung

Für Zahnärzte und Team

Vier Tage GOZ für alle, die ihre Kenntnisse auf- und ausbauen möchten. Besonders geeignet für Assistenz Zahnärzte, Existenzgründer, berufstätige Zahnärztinnen und Zahnärzte, Ehe- und Lebenspartner, Quereinsteiger, ZFA, ZMP, ZMF und ZMV.

Das Seminar ist für alle von Interesse, um die Rentabilität einer Praxis zu sichern und zu optimieren. Zudem ist es schwierig geworden, qualifizierte Verwaltungsmitarbeiter zu finden, da die beruflichen Anforderungen enorm gestiegen sind. Wer die Abrechnung delegiert, weiß nicht, welche Honorarverluste über Jahre hin entstehen. Mängel in der Dokumentation und somit in der Abrechnung führen zudem im Rahmen von Wirtschaftlichkeitsprüfungen zu Honorareinbußen.

In dieser Veranstaltungsreihe erzielen Sie umfangreiche Kenntnisse in den Grundlagen der zahnärztlichen Leistungsabrechnung im Bereich aller relevanten Paragraphen und Gebührensatznummern in der privaten Krankenversicherung. Beispiele verdeutlichen die Abrechnungsmodalitäten und helfen Verluste zu vermeiden. Praxisrelevante Leistungen der GOÄ werden einbezogen.

Die Termine sind so gewählt, dass auch Zahnärzte und Zahnärztinnen bei Seminarteilnahme möglichst nicht die Praxis schließen müssen oder Mitarbeiter nur wenig oder überhaupt nicht im Praxisalltag fehlen. Die Referentin der „Phantastischen Vier Tage“ ist ein Allround-Profi, bundesweit seit drei Jahrzehnten bekannt: Dental-Betriebswirtin & ZMV Birgit Sayn, Fa. rechenart. Ihre vielseitigen fundierten Kenntnisse und beruflichen Aktivitäten ermöglichen eine exzellente Ausbildung im Bereich der zahnmedizinischen Abrechnung. Als Referentin ist sie in unserem Fortbildungszentrum bereits seit mehr als 15 Jahren tätig.

Durch die begrenzte Teilnehmerzahl bestehen optimale Lernbedingungen. Bauen Sie Ihr Wissen aus, um kompetent und gewinnbringend zu arbeiten. Und das Schönste: Zum Kampfpfeis, da auf Hotelseminare und Mehrgänge-Menü verzichtet und lieber eine hochwertige Aus- und Weiterbildung zu vernünftigen Seminarpreisen angeboten wird.

Freuen Sie sich mit uns auf eine Fortbildungsreihe der anderen Art, wo man mit Hilfe der „Phantastischen Vier Tage“ das zahnärztliche Gebührenrecht erlernen und/oder perfektionieren kann. Der Gewinn lässt sich nicht in Zahlen ausdrücken. Und das ohne große Anreisen und Fahrtkosten

- Modul 1** - Paragraphen der GOZ  
 - Pauschalpreise?  
 - Vereinbarung der Vergütungshöhe  
 - Begründungen bei Faktorsteigerungen  
 - Analogberechnung  
 - Korrekte Rechnungslegung  
 - Formulare praxisnah  
 - Relevante GOÄ-Leistungen

- Modul 2** - Prophylaxe  
 - Privatleistungen bei Kassenpatienten?  
 - Konservierende Leistungen:  
     Schwerpunkt Füllungen und Endodontie  
 - Chirurgie  
 - Prothetik

- Modul 3** - Parodontologie  
 - Aufbissbehelfe und Schienen  
 - Schnarher-, Sportler- und Bleachingsschienen

- Modul 4** - Funktionsdiagnostik und -therapie  
 - Implantologische Leistungen  
 - Besonderheiten bei der Planung  
 - Indikationsklassen und (Nicht)erstattung von Leistungen

**Schulungsunterlagen & Catering**

Ein umfassendes Skript sowie Getränke und Imbisse sind im Preis enthalten.



**Dental Betriebswirtin ZMV Birgit Sayn**

**Seminar-Nr. 48,**

**Gebühr zzgl. MwSt.**

**Modul 1 + 2: 28.05.2021, 15:00 – 19:00 Uhr  
 29.05.2021, 09:00 – 17:00 Uhr**

**Erster Teilnehmer: € 595.00**

**Modul 3 + 4: 04.06.2021, 15:00 – 19:00 Uhr  
 05.06.2021, 09:00 – 17:00 Uhr**

**Jeder weitere Teilnehmer aus dem selben Praxisverbund: € 525.00**



# Rundblick in Chirurgie, Zahnersatz/Kronen und Schienentherapie - Schnittstellen zwischen BEMA und GOZ

für Zahnärzte und das Praxisteam

In diesem Kurs werden die vereinbarungsrelevanten Bereiche bei Chirurgie, Kronen/ Zahnersatz und Schienentherapie dargestellt.

Für diese werden anhand von Beispielen die gültigen Bedingungen für alternative Behandlung, Mehrkostenberechnung oder reine Privatbehandlung (auch im Wege der Kostenerstattung) ausgelotet.

Es werden auch die Folgen mangelnde Aufklärung über bessere private Alternativen angesprochen (Haftungs- und Schadenersatzrisiko) und Vermeidungsstrategien dargestellt mit positivem Einfluss auf die Praxisentwicklung.



## Gliederung:

### Chirurgische Leistungen

1. Socket-Preservation bzw. Aufklärung darüber als ggf. etablierter Anspruch
2. Knochendefektfüllung, Weichteilunterfütterung

### Zahnersatz und Kronen

1. laborgefertigte Interimskronen/ -brücken bzw. „Langzeitprovisorien“
2. Kronen- und Brückenversorgungen, Verblendungen (PKV-Probleme)
3. Friktionswiederherstellung von Teleskopkronen (Variationen)
4. Zahnersatz mit Stegen, Riegel und/oder anderen Verbindungselementen
5. Vollprothesen (gleichartig), Cover-Denture nach Bema und GOZ

### Schienenbehandlung, Funktionsdiagnostik/-therapie

1. Behandlung mit Aufbißbehelfen/ Schienentherapie
2. Private Fortführung/ Wiederaufnahme Schienentherapie
3. Vereinbarung von Schutzschienen, präventiven Schienen, „Mouth-Guard“
4. Funktionsdiagnostik/ -therapie als zusätzliche Privatleistungen

Gebühr inkl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 110,00

Referent  
Dr. Peter Esser

Seminar-Nr. 49, 02.06.2021, 14:00 – 18:00 Uhr



# Chairside Leistungen gewinnbringend einsetzen

für Zahnärzte und Team

Wer Chairside Leistungen nicht kennt, der verschenkt.

Im Bereich der Gesetzlichen Krankenversicherung bestehen einzelne – wenn auch überschaubare – Möglichkeiten, zahntechnische Leistungen sogar in Delegation zu einer betriebswirtschaftlich interessanten Honorarstunde zu beauftragen. Chairside Leistungen ergänzen zum Teil private Gebührensätze, sodass finanzielle Lücken geschlossen werden können. Zudem motivieren delegierbare handwerkliche Leistungen das Praxisteam und bereichern den beruflichen Alltag. Erkennen Sie verborgene Schätze und setzen sie diese souverän in Geldbeträge um. Seitdem bei Kassenpatienten gewissen Privatleistungen honoriert werden dürfen, ist es im Praxisalltag wichtig, selbstständige Leistungen zu erkennen und als Honorar umzusetzen.



**Referentin**  
**Dental Betriebswirtin ZMV Birgit Sayn**

**Seminar-Nr. 50, 09.06.2021, 14:00 – 17:00 Uhr**

**Gebühr zzgl. MwSt.**  
**Teilnehmer max. 20 Personen**

**€ 95.00**



# Liquiditätssicherung als Schlüssel zum Praxiserfolg

für Zahnärzte und Team

Wenn wir eins in der Corona-Krise gelernt haben, ist es das: Liquiditätssicherung ist Existenzsicherung. Nur wenn Sie jederzeit liquide sind, können Sie Ihre Praxis auch in herausfordernder Zeit am Leben erhalten. Daher sind Liquiditätslücken, wo immer möglich, zu vermeiden und im Idealfall auch eigene Liquiditätsreserven aufzubauen.

**In unserem Seminar lernen Sie,**

- wie Sie Ihre Liquidität planen können,
- rechtzeitig Handlungsbedarf erkennen und
- welche Möglichkeiten Ihnen zur Sicherung Ihrer Liquidität zur Verfügung stehen.



Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 75.00

Referentin  
Dr. Susanne Woitzik

Seminar-Nr. 51, 11.06.2021, 15:00 – 18:00 Uhr



# Freiliegende Wurzeloberflächen, durchschimmernde Implantate, bewegliche Mukosa...kann Weichgewebemanagement hier noch helfen?

für Zahnärzte

Geht es Ihnen auch manchmal so? Gingivale Rezessionen bei einem Patienten mit einer sehr guten Compliance, die ideal zu decken wären – aber so ganz vertraut man der Vorhersagbarkeit der plastischen PA-Therapie dann doch nicht. Oder ein Implantat bei dem das graue Metall durchschimmert und man sich bei der Insertion oder der Freilegung um das Weichgewebemanagement gedrückt hat. Wir wollen mit Ihnen in diesem Ein-Tages-Kurs mit praktischen Übungen einen Eindruck geben, was wirklich geht und was eher nicht mit Weichgewebetechniken. Wo sind die Risiken und welche Techniken sind sicher? Freuen Sie sich auf einen interaktiven Tag mit viel praktischem Input!

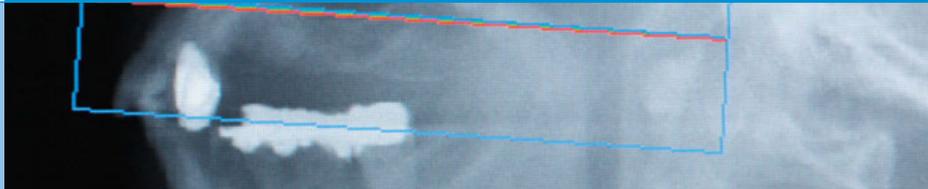
Aus der Hand von einem der renommiertesten Parodontologen Deutschlands mit internationaler Anerkennung.

**Referent**  
Prof. Dr. Stefan Fickl

**Seminar-Nr. 52, 12.06.2021, 09:00 – 17:00 Uhr**

**Gebühr inkl. MwSt.**  
**Teilnehmer max. 20 Personen**

**€ 390.00**



 **straumann**

# Der Einsatz prozessierter Kortikalisplatten zur Kieferkammaugmentation: Die allogene Schalenteknik als zuverlässige Alternative?

Für Ärzte

Die klassische Schalenteknik zur Kieferkammaugmentation wird seit vielen Jahren erfolgreich in implantologisch tätigen Praxen angewendet. Mit dieser Methode lassen sich ausgedehnte vertikale und horizontale Knochendefekte mit der Verwendung von autologen Kortikalisplatten kombiniert mit autologen Knochenspänen vorhersagbar rekonstruieren. Der notwendige Knochenblock wird in der Regel aus dem Kieferwinkelbereich gewonnen und im Gegensatz zur klassischen Knochenblockaugmentation zu dünnen Kortikalisplatten weiterverarbeitet.

Viele Patienten schrecken bereits beim Beratungsgespräch vor der Komorbidität der Knochenentnahme zurück und erfragen bewusst alternative Behandlungsmethoden. Die Akzeptanz zu allogenen Knochensubstanzen hingegen steigt zunehmend und dem modernen Implantologen stehen heute auch für die Schalenteknik vorfabrizierte Produkte zur Verfügung. Auf die biologischen Vorzüge dieser Augmentationstechnik muss somit nicht vollends verzichtet werden.

Dr. Robert Würdinger wird über seine Erfahrungen mit der klassischen Schalenteknik und der Alternative mit allogenen prozessierten Kortikalisplatten berichten. Der Vortrag wird dem zukünftigen Anwender zeigen worauf es bei der Anwendung von Allograftmaterialien (Maxgraft) ankommt und die Behandlungstechnik und die Ersatzmaterialien theoretisch und praktisch beleuchten.



Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 120.00

Referent  
Dr. Robert Würdinger

Seminar-Nr. 53, 16.06.2021, 15:00 – 18:00 Uhr

 **straumann**



# Verlagerte Zähne – Nichtanlagen – KFO

für Zahnärzte

Die Häufigkeit der Verlagerung von Eckzähnen und anderen Zähnen liegt bei ca. 4%. Regelmäßig begegnen uns also Patienten mit Retention bzw. Verlagerung von Zähnen in unseren Praxen. Wann ist eine Einordnung der verlagerten Zähne sinnvoll? Und wenn ja: wie sollte am besten chirurgisch vorbereitet werden? Von welchen Zähnen lässt man besser die Finger und welche Zähne sollten besser entfernt werden?

Der Referent zeigt die klinischen Erfahrungen zahlreicher Behandlungsfälle auf und legt den Schwerpunkt auf die interdisziplinäre Zusammenarbeit bereits bei der Planung mit dem behandelnden Zahnarzt. Unterschiedliche Behandlungsmethoden mit deren Möglichkeiten und Grenzen werden aufgezeigt.



**Referent**  
**Dr. Mathias Höschel**

**Seminar-Nr. 54, 18.06.2021, 16:00 – 18:30 Uhr**

**Gebühr zzgl. MwSt.**  
**Teilnehmer max. 25 Personen**

**€ 70.00**



# Qualität - Anforderungen an das Hygienemanagement

für das Praxisteam

- Persönliche Hygiene
- Anleitung chirurgische Händedesinfektion
- Instrumentenkunde
- Aufbereitung, Oberflächenveränderungen, Prüfung von Instrumenten
- MPG
- Einstufung von Medizinprodukten, MPG-Gesetz
- Sterilisation
- Definition Sterilisation, Aufbereitung von Sterilgut, Ablauf der Sterilisation
- Dokumentation
- Inhalte
- Lagerung
- Zeiten, Voraussetzungen
- Qualitätsmanagement
- Wie, Was, Warum

Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 90.00

Referentin  
Marion Fabiszewski

Seminar-Nr. 55, 19.06.2021, 09:00 – 12:00 Uhr



# Das defektorientierte Geistlich-Konzept



## KLASSIFIKATION DER ALVEOLARKAMMDEFEKTE\*

### Guided Bone Regeneration

kleine Knochendefekte

### Stabilized Bone Regeneration

kleinere komplexe Knochendefekte

### Customized Bone Regeneration

größere komplexe Knochendefekte

## EMPFOHLENE MATERIALIEN

Geistlich Bio-Oss®



Geistlich Bio-Gide®



Titan-Pins

Geistlich Bio-Oss®



Geistlich Bio-Gide®



Schirmschrauben



Geistlich Bio-Oss®



Geistlich Bio-Gide®



Mikroschrauben



Titan-gitter



**Yxoss CBR®**  
hergestellt von ReOss®

## Mehr Stabilität und Sicherheit

**Geistlich Biomaterials**

Vertriebsgesellschaft mbH

Schneidweg 5 | 76534 Baden-Baden

Tel. 07223 9624-0 | Fax 07223 9624-10

info@geistlich.de | www.geistlich.de

\*modifiziert nach Terheyden H. (2010).  
DZZ 65:320-331

Bitte senden Sie mir folgende Broschüren zu:

per Fax an 07223 9624-10

- Informationsbroschüre | Das defektorientierte Geistlich-Konzept
- Therapiekonzepte | Kleinere Knochenaugmentationen
- Broschüre | Instrumente und Zubehör
- Yxoss CBR® Produktkatalog mit Therapiekonzepten

# Effiziente Praxisorganisation in Zeiten von Personalmangel

für Zahnärzte und Team

In fast 30% aller Fälle ist ein organisatorische Defizit verantwortlich, wenn Hektik und Streß im Praxisalltag entstehen.

Mit einem effizienten Praxismanagement schonen Sie Ihre Nerven und der Patient fühlt sich wohl bei einem reibungslosen Praxisablauf • Effektivität und Effizienz von Praxisstrukturen, Organisation und Prozessen bewerten • Fehler nutzen und Verbesserungsmaßnahmen entwickeln und umsetzen • Zeitfresser erkennen und beseitigen • Prioritäten erkennen und setzen • Die Digitalisierung nutzen • Kommunikationsmanagement ausbauen



Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 95.00

Referentin  
Petra Hermann

Seminar-Nr. 56, 22.06.2021, 14:00 – 17:00 Uhr



# Wie Sie Ihre Praxis mit einfachen Mitteln in den Ruin treiben: 10 Tipps für schnelle Geldvernichtung im Praxisalltag oder was Sie vermeiden sollten, wenn Sie mit Ihrer Praxis erfolg- reich wachsen wollen

für Ärzte und das Praxisteam

Mit diesem bewusst provokanten Titel möchten wir Sie herzlich zu unserem Workshop für mehr Praxiserfolg einladen. Die Referentin wird Ihnen zeigen, warum es so wichtig ist, Honorare zu kalkulieren, welche wirtschaftlichen Folgen eintreten, wenn auf eine Honorarkalkulation verzichtet wird und an welchen Stellen Praxisinhaber häufig Geld verschenken. Die Referentin legt gerne den Finger in die Wunde, hat aber immer auch das passende Pflaster dabei. Checklisten und Tipps helfen Ihnen dabei, die Erkenntnisse in Ihren Alltag zu integrieren.

## Die Inhalte im Detail:

- Was macht erfolgreiche Praxisführung immer wieder zur Herausforderung?
- Was ist betriebswirtschaftlicher Erfolg überhaupt?
- Wie hängen Einnahmen, Ausgaben, Einnahmen-Überschuss und Liquidität zusammen?
- Wo verschenken die meisten Praxen Geld?
- Welche Folgen hat das und wie können Sie das in Zukunft vermeiden?



Referentin  
Dr. Susanne Woitzik

Seminar-Nr. 57, 25.06.2021, 15:00 – 18:00 Uhr

Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 95.00



# Schöne digitale Welt – von Internet bis Social Media: Was geht in 2021

für Zahnärzte und das Praxisteam

Kursinhalte:

- Wie hat sich der Dentalmarkt verändert und warum hat das Thema Marketing/Kommunikation stark an Bedeutung gewonnen?
- Welche Umbrüche und Veränderungen erfordern ein Umdenken im Praxismarketing?
- Welche Rolle spielen Bewertungsportale und wie funktionieren diese?
- Welche Möglichkeiten gibt es für die Praxis zur aktiven Nutzung? Ist das sinnvoll?
- Negative Bewertung: So gehen Sie professionell damit um!
- Social Media und Facebook: Was muss man beachten? Wie relevant ist dies?



Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 60.00

Referent  
Dr. Bernd Hartmann

Seminar-Nr. 58, 30.06.2021, 15:00 – 18:00 Uhr

 **straumann**



# Praxismanagement- Qualitätsmanagement als Chance ? Oder nur unnötige Prozesse die Zeit und Geld kosten?

für Zahnärzte und das Praxisteam

Praxisnahe Beispiele für ein erfolgreiches Praxismanagement  
Prozesse und ein ausgereiftes Qualitätsmanagement können Potentiale freisetzen und Risiken minimieren. Wie schaffe ich den Prozess ohne dass es zum Rohrkrepiierer wird? Wie suche ich den richtigen Partner aus der mich durch den Prozess führt? Was bedeutet das für mich als Chef? Auf was muss ich mich in meiner Organisation einstellen?

1. Grundlagen und Ziele von QM
2. Einführung von QM. Was fordert die KV
3. Kostenreduzierung durch transparente Prozesse/ Strukturen
4. QM als Führungstool und Steigerung der Mitarbeiter-Zufriedenheit



Referent  
Marcus Reinhard

Seminar-Nr. 59, 01.07.2021, 15:00 – 18:00 Uhr

Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 95.00



## Praxismaterialien in der Zahnmedizin: Welche sind berechenbar, Preisgestaltung, Ort der Erfassung, steuerliche Aspekte

für Zahnärzte und Team und für alle die sich schon lange fragen, welche Materialien mit/ohne Umsatzsteuer ausgewiesen werden

Berechenbare Praxismaterialien in der gesetzlichen und privaten Abrechnung: Welche sind nach BEMA und GOZ ansatzfähig? Wo liegen die Unterschiede und wie erfolgt im privaten Gebührenrecht die Berechnung von Material bei Analogleistungen? Warum gibt es eigentlich zwei Steuersätze und wie geht man mit diesen in einer Zahnarztpraxis ohne oder mit Umsatzsteuerpflicht um? Welche wesentlichen Unterschiede sind zu beachten, um einer Umsatzsteuerprüfung durch die Behörden entspannt zu begegnen?

Der Zahnarzt nimmt im Umsatzsteuerrecht eine Sonderstellung ein. Er ist zwar Unternehmer im Sinne des Umsatzsteuerrechts, die Umsätze aus der Tätigkeit als Zahnarzt sind jedoch grundsätzlich von der Umsatzsteuer befreit. Problem: Weder in der Ausbildung zur ZFA, in Weiterbildungen noch im Zahnmedizinstudium lernt man die Hintergründe der Umsatzsteuer für unser Metier. Ein Seminar, dass es in dieser Form auf dem dentalen Markt nicht gibt.



Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 95.00

Referentin  
Dental Betriebswirtin ZMV Birgit Sayn

Seminar-Nr. 60, 25.08.2021, 14:00 – 17:00 Uhr



# Umgang mit schwierigen und/oder ängstlichen Patienten am Empfang

Für Ärzte und das Praxisteam

Sie schätzen Ihre Patienten und legen Wert darauf, diese auch individuell zu betreuen. In manchen Situationen entstehen jedoch Schwierigkeiten in der gemeinsamen Kommunikation. Gerade ängstliche Patienten können anstrengend sein, denn Angst ist kein guter Ratgeber. Das führt zu schwierigen Situationen, die das Miteinander belasten und unnötigen Druck erzeugen.

Im Seminar erhalten Sie einen Einblick in die Möglichkeiten und Methoden auch mit schwierigen und verunsicherten Patienten in eine gute und entspannte Kommunikation zu gehen.

Das Seminar richtet sich an junge und erfahrene Fachkräfte und Mitarbeiter am Empfang.

## Im Seminar lernen Sie:

- Professionelles Kommunikationsverhalten im Patientenkontakt
- Patiententypen und -motivation erkennen
- Schwierige Situationen (Ängste, Beschwerden, Notfälle, etc.) gekonnt lösen
- Patiententypen erkennen und individuell betreuen
- Die Angst des Patienten zu verstehen und Vertrauen aufzubauen
- Sicher und souverän aufzutreten im Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern
- Professionell zu kommunizieren: Barrieren erkennen und überwinden
- Auf Einwände von Patienten geschickt reagieren
- Patientenangst und Zorn als Chance begreifen



Referentin  
Julia Hanisch

Seminar-Nr. 61, 26.08.2021, 15:00 – 18:00 Uhr

Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 95.00



# Straumann Young Professional Program WORKSHOP

für Zahnärzte und junge Assistenten

Die dentale Implantologie hat sich als feste Größe in der Zahnmedizin fest etabliert und unterliegt besonders bei den chirurgischen Aspekten einem dynamischen Entwicklungsprozess. Ob kurz oder lang, dick oder dünn, die Implantologie bietet heute eine Fülle an Designvarianten für unterschiedliche Indikationen in der funktionellen und ästhetischen Zone.

Der Kurs wird Ihnen -unabhängig von dem eigenen Kenntnisstand- ein praxistaugliches implantologisches Konzept auf basis der aktuellen Wissenschaft vermitteln. Der Kurs richtet sich speziell an Assistentinnen und Assistenten in der Praxis. Profitieren Sie von einem kompakten kollegialen Erfahrungsaustausch, der Sie auf den aktuellen Stand bringen wird. Selbstverständlich wird es auch Raum zu einem geselligen Miteinander geben.

Ab 15 Uhr: Geselliges Miteinander und gemeinsames Grillen im Hof (bei gutem Wetter)

Anmeldung unter [www.straumann.de/veranstaltungen](http://www.straumann.de/veranstaltungen)



Gebühr zzgl. MwSt.  
Für YPP Mitglieder  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 98.00  
€ 49.00

Referenten  
Dr. Dr. Ulrich Stroink,  
Prof. Dr. Dr. Marcus Klein,  
Dr. Frederic Kauffmann

Seminar-Nr. 62, 28.08.2021, 10:00 – 15:00 Uhr

 **straumann**





# [WORKSHOP]

**Implantat-Workflow  
& Weichgewebsmanagement**

Gleich hier zum Workshop anmelden  
[www.straumann.de/veranstaltungen](http://www.straumann.de/veranstaltungen)

Das Straumann® Young Professional Program bietet maßgeschneiderte Leistungen für Studierende, Assistenz- und junge Zahnärzte. Professionelle Unterstützung für den Einstieg in Ihre berufliche Zukunft.

[www.straumann.de/ypp](http://www.straumann.de/ypp)



# Praxisbegehung? Seien Sie vorbereitet!

für Ärzte und das Praxisteam

## Kursinhalte:

- Selbsteinschätzung Ihrer Praxis
- Die unangemeldete und angemeldete Praxisbegehung
- Ablauf einer Praxisbegehung
- Welche Dokumente müssen vorgelegt werden?
- Welches sind die häufigsten Beanstandungen?
- Aktuelle Hygienerichtlinien
- Welche Arbeitsanweisungen sind relevant?
- Unterstützung bei der strukturierten Vorbereitung durch Checklisten & Arbeitsabläufe



Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 115.00

Referentin  
Petra Hermann

Seminar-Nr. 63, 30.08.2021, 15:00 – 19:00 Uhr



# Wirtschaftlichkeits- und Abrechnungsprüfung – vermeiden und reagieren

für Zahnärzte

Die Leistungen und Abrechnungen der Vertragszahnärzte werden durch die Prüfungsgremien (Prüfungsstelle, Beschwerdeausschuss) auf Wirtschaftlichkeit und durch die KZV auf sachlich-rechnerische Richtigkeit überprüft. Diese Verfahren sind für den betroffenen Zahnarzt belastend, zeitaufwendig und können im schlechtesten Fall zu einschneidenden Honorarkürzungen führen.

Das Seminar stellt den Verfahrensgang der Wirtschaftlichkeitsprüfung sowie der sachlich-rechnerischen Berichtigung dar und vermittelt vor dem Hintergrund der aktuellen Rechtsprechung Strategien, wie man solche Verfahren präventiv vermeiden kann, sowie Tipps, wie im Falle eines eingeleiteten Verfahrens am besten reagiert werden sollte.

Zur Wirtschaftlichkeitsprüfung werden der Verfahrensablauf sowie alle Prüffarten inklusive der für den Vertragszahnarzt in Betracht kommenden Einwendungen dargestellt.

Zur sachlich-rechnerischen Berichtigung werden u. a. einzelne häufig geprüfte Abrechnungsziffern und deren Abrechnungsvoraussetzungen besprochen sowie die Besonderheiten der Abrechnungsprüfung von Praxismgemeinschaften (Doppelbehandlungsquote) erörtert.



Referent  
RA Christian Hess

Seminar-Nr. 64, 03.09.2021, 15:00 – 18:00 Uhr

Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 55.00



## Oldtimer-Rally: „Classics al dente“

für alle Oldtimer Fans

Im Hochsommer 2021 veranstalten wir unsere 10. Oldtimer-Rally.

Dabei steht der Spaß an den schönen alten Fahrzeugen und der kollegiale Austausch im Vordergrund. Gestartet wird in Düsseldorf, Ziel wird ein schönes Hotel in der Nähe sein, genau wird es natürlich noch nicht verraten. Zum Abschluss gibt es ein gemeinsames Abendessen, wer mag, kann noch zur Übernachtung bleiben.

Wegen der limitierten Teilnehmerzahl und der erfahrungsgemäß großen Nachfrage ist eine frühzeitige Buchung zu empfehlen.

Gebühr zzgl. MwSt. pro Person € 295.00  
inkl. Verpflegung  
Teilnehmer max. 40 Personen/  
20 Fahrzeuge

Veranstaltung-Nr. 65, 04.09.2021, ab 9:00



# Mitarbeiterführung

für Zahnärzte und leitendes Personal

Die Mitarbeiter eines jeden Praxisteam sind das Wertvollste für jeden Arzt. Nur mit guten Mitarbeitern erledigt man die Arbeit hochwertig, schnell und vor allem gerne.

Dabei gilt es, die Mitarbeiter so führen und zu motivieren, dass die gesteckten Praxisziele erreicht werden.

Lernen Sie in diesem Seminar die wichtigsten Instrumente der Mitarbeiterführung. Wir zeigen Ihnen darüber hinaus Varianten der Mitarbeitermotivation und geben Ihnen genug Möglichkeiten Ihre Fragen zu klären.

Dieses Seminar richtet sich an Ärzte und Arzthelferinnen mit Personalverantwortung



Referentin  
Clara Venjakob

Seminar-Nr. 66, 08.09.2021, 15:00 – 18:00 Uhr

Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 95.00



# Privatbehandlung des GKV-Patienten: Prophylaxe, Parodontologie und Konservierung

für Zahnärzte und das Praxisteam

Es werden die vereinbarungs- und abdingungsrelevanten Bereiche Prophylaxe, Parodontologie und Zahnerhaltung dargestellt; für diese werden anhand von Beispielen die gültigen Bedingungen für alternative Behandlung, Mehrkostenberechnung oder reine Privatbehandlung (auch im Wege der Kostenerstattung) ausgelotet. Die allen drei Wegen der Privatvereinbarung zu Grunde liegenden vertraglichen und rechtlichen Grundlagen werden sorgfältig unterschieden und die Begrenzung des Umfangs der vertragszahnärztlichen Versorgungsanspruchs gemäß den neuen „Schnittstellen zwischen BEMA und GOZ“ der KZBV mit Berechnungsbeispielen herausgestellt.

Es wird auch die Kostenerstattung nach § 13 (2) SGB V angesprochen und Überlegungen vorgestellt, was eine Praxis zur systematischen Einführung der Kostenerstattung tun kann.



Gebühr inkl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 110.00

Referent  
Dr. Peter H. G. Esser

Seminar-Nr. 67, 10.09.2021, 14:00 – 18:00 Uhr





[www.die-za.de](http://www.die-za.de)

# WIR MACHEN PRAXIS

Wir krepeln für Sie die Ärmel hoch – und Ihre Praxis um. Im positiven Sinne, denn wir machen Praxis.  
Ob Factoring, Praxisoptimierung, Praxisneugründung, -übernahme oder -abgabe:  
Mit unserem Rundum-Servicepaket bringen wir Ihre Praxis gezielt voran.

**Individuelle Abrechnungslösungen | Kompetente Beratung | Maßgeschneidertes Coaching | Leistungsfähige IT-Lösungen**

Wobei können wir Sie unterstützen?  
Wir freuen uns auf Sie! Rufen Sie uns an unter 0800 92 92 582.

# Der digitale Workflow für Praxis und Labor

für Zahnärzte

Liebe Kolleginnen, liebe Kollegen,

von der „digitalen Praxis“ oder dem „digitalen Labor“ ist seit vielen Jahren die Rede und in der Tat halten digitale Technologien nahezu auf allen Gebieten der Zahnmedizin Einzug in die tägliche Arbeitsumgebung. Schritt für Schritt werden dabei auch immer weitere Glieder der Prozesskette in der Patiententherapie digitalisiert.

Nicht alles, was technisch möglich ist, ist gleichzeitig immer wirtschaftlich und physiologisch sinnvoll. Tücken stecken wie so oft im Detail und betreffen vor allem die manchmal unvermeidlichen Übergänge zwischen virtuellen und realen Abschnitten der Kette. Neben der richtigen Infrastruktur sind vor allem Know-how und ein Netzwerk kompetenter Partner die Schlüsselfaktoren für maximalen Erfolg. Anhand von Präsentationen und Live-Demonstrationen wird den Teilnehmern gezeigt, wie sich digitale Arbeitsabläufe in den Praxis- und Laboralltag integrieren lassen.

## Der Digitale Workflow

- Vorteile moderner Technologien
- Digital versus analog, was ändert sich?
- Machbarkeit und Praktikabilität

## DEDICAM® - Die digitale Prothetik von CAMLOG

- Know-how als Schlüssel zum Erfolg
- Flexibilität in der Auftragsgestaltung
- Dienstleistungen über alle Prozessphasen hinweg



Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 120.00

Referentin  
Jan Moecke, Dr. Dr. Ulrich Stroink, Dr. Frederic Kauffmann

Seminar-Nr. 68, 15.09.2021, 15:00 – 18:00 Uhr

# camlog



# Praxisevent

für alle befreundeten Kollegen und Überweiser

Die Dentale Familie aus der Stresemannstraße Düsseldorf trifft sich zum Praxisevent der Gemeinschaftspraxis für Kieferchirurgie.

Seit über 10 Jahren gehört diese Veranstaltung zu den Highlights unserer Fortbildungen. Neben fröhlichen Beiträgen, kommen auch hier die Geselligkeit und gutes Essen nicht zu kurz.

Individuelle Einladungen gehen Ihnen mit der Post zu.

## Gastgeber

**DR. DR. ULRICH STROINK**  
**DR. DR. WOLFGANG SCHMITT**  
**DR. DR. THOMAS CLASEN**  
**PROF DR. DR. MARCUS KLEIN**  
**DR. FREDERIC KAUFFMANN**

**Veranstaltung-Nr. 69, 16.09.2021, 19:00 – 22:00 Uhr**

**Teilnahme per Einladung**



# „Pleiten Pech und Pannen“ in der Implantatprothetik / Differenzierte prothetische Versorgungskonzepte

für Zahnärzte

- planerische Problemfälle: Dumm gelaufen? Oder falsch geplant?
- zahntechnische Problemfälle: ist noch was zu retten?
- wann kann vorhandener Zahnersatz „upgedatet“ werden?
- wann muß neu geplant und neu angefertigt werden?
- wann können die Abutments wiederverwendet werden?
- Periimplantitis: welche Therapie geht vor der ‚großen Chirurgie‘?
- Tipps und Tricks aus der Implantatprothetik
- prothetische Notwehr: ist das „erlaubt“?
- nicht immer nur neu: Reparaturen „on a budget“
- Locator: Teil des Problems oder Teil der Lösung?

Das sind Fragen aus der täglichen Praxis! Und wir alle wissen: Pleiten, Pech und Pannen gibt es nicht nur bei den „großen“ Fällen...

Erfolgreiche Implantattherapie basiert auf den richtigen Entscheidungen von Anfang der Behandlung an. Dabei gilt es komplexe Fälle so übersichtlich und vorhersagbar zu gestalten wie möglich.

Die geschickte Wahl des Implantates und die vorausschauende Planung der Suprakonstruktion garantieren nicht nur den Langzeiterfolg – sondern machen es Chirurg und Prothetiker auch einfacher zum Erfolg zu gelangen.



Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 120.00

Referent  
Dr. Hans-Jürgen Nonnweiler

Seminar-Nr. 70, 17.09.2021, 15:00 – 18:00 Uhr



NewTom 7G



## kieferchirurgische gemeinschaftspraxis

DR. DR. ULRICH STROINK  
DR. DR. WOLFGANG SCHMITT  
DR. DR. THOMAS CLASEN  
PROF. DR. DR. MARCUS KLEIN  
DR. FREDERIC KAUFFMANN

# Alveolenmanagement: Professioneller Umgang mit der Extraktionsalveole

für Zahnärzte

In dieser theoretischen Veranstaltung bekommen Sie die Grundlagen der Heilung einer Extraktionsalveole vermittelt. Weiterhin diskutieren die Referenten mit Ihnen die Wahl des richtigen Implantationskonzeptes als auch die Option der brückenprothetischen Versorgung.

Highlights der Veranstaltung

- Alveolenheilung
- Bedeutung des Periostes
- Augmentation der Alveole - wann und womit?
- Differenzierung Socket- / Ridgepreservation
- Abgrenzung zur Sofortimplantation
- Fallbeispiele
- Konsens der Fachverbände zur Augmentation der Alveole
- Aufklärungsgespräch
- Abrechnungsmöglichkeiten



Gebühr inkl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 79.00

Referenten

Dr. Dr. Ulrich Stroink, Dr. Jürgen Gallas

Veranstalter Geistlich Biomaterials Vertriebsgesellschaft mbH

Seminar-Nr. 71, 22.09.2021, 16:00 – 19:00 Uhr

**Geistlich**  
Biomaterials



# Chirurgische Hygiene

für Helferinnen

Ein Workshop mit vielen praktischen Übungen rund um die Hygiene bei chirurgischen Eingriffen.

Inhalte:

- Workshop chirurgische Händedesinfektion
- Hands-on sterile Handschuhe sowie Kittel anziehen
- Praktische Übungen durch jeden Teilnehmer

Am Ende des Workshops wird eine Lernzielkontrolle der Händehygiene mittels einer Blackbox durchgeführt.

**Referentin**  
**Marion Fabiszewski**

**Seminar-Nr. 72, 25.09.2021, 10:00 – 12:00 Uhr**

**Gebühr zzgl. MwSt.**  
**Teilnehmer max. 20 Personen**

**€ 90.00**



# Krach in der Praxis? Wie Sie Konflikte im Team lösen können

für Zahnärzte und das Praxisteam

Selbst in einem gut funktionierenden Team können Probleme und Konflikte auftauchen. Erhalten Sie Einblick, wie diese entstehen, wie man sie vermeidet und wie sie sich lösen lassen. Lernen Sie, Konflikte in einem anderen Licht zu sehen und wie Sie wirkungsvoll die Teamkommunikation verbessern können. So können Sie sich als Praxis bei Patienten in Bestform präsentieren und mit einer guten Zusammenarbeit punkten.

## Inhalte

- Problem oder Konflikt: Entstehung von Konflikten
- Das Harvardkonzept in der Praxis anwenden / Ablauf eines Konfliktgespräches
- Verhaltensweisen in Konfliktsituationen – Erarbeitung einer professionellen Vorgehensweise und Gesprächsführung
- die Zusammenarbeit gezielt verbessern
- Wie kommuniziere ich in Konfliktsituationen?
- Woran erkenne ich problem- bzw. lösungsorientierte Kommunikation



Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 95.00

Referentin  
Julia Hanisch

Seminar-Nr. 73, 27.09.2021, 15:00 – 18:00 Uhr





KLEIN- UND GESICHTSCHIRURGIE  
DÖSSELDORF

# Nahtkurs und Weichgewebsmanagement

für Zahnärzte

Die Wundnaht wurde bereits vor vielen hundert Jahren das erste Mal beschrieben. Über die Zeit entwickelten und verbesserten sich Nahtmaterialien und Nahtdesigns sowie Nahttechniken. Auf diese Art und Weise können wir heute am Ende eines chirurgischen Eingriffes mit dem Nähen einen direkten Einfluss auf die Wundheilung und ggf. die Narbenbildung nehmen. Der Kurs soll einen Überblick über moderne Nahtmaterialien und Nahttechniken geben und die Möglichkeit eröffnen, das erworbene Wissen gleich live am Tiermodell auszuprobieren. Der Naht geht in der Regel eine chirurgische Lappenbildung voraus, um ein Implantat zu setzen, eine Rezession zu decken, einen Defekt oder Knochenaufbau zu verschließen. Im Kurs sollen verschiedene Lappentechniken wie zum Beispiel Full Flap, Split Flap, Verschiebelappen, Periostschlitzung, Gewinnung und Transplantation von Bindegewebe besprochen und am Tiermodell geübt werden.

Ziel ist es, ein überschaubares chirurgisches Konzept für den chirurgisch / parodontologisch/ implantologisch tätigen Praktiker kennenzulernen. Also ein theoretischer Kurs mit vielen praktischen Übungen.



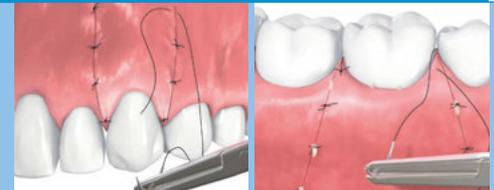
Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 160.00

Referenten  
Dr. Christian E. Buns, Dr. Britta Wengel-Buns

Seminar-Nr. 74, 29.09.2021, 14:00 – 18:00 Uhr

 **straumann**



# Füllungen und Mehrkostenvereinbarungen: das wird spannend ...

für Zahnärzte und Team und für alle die Ihre  
Mehrkostenvereinbarung optimieren wollen

Das Thema hören sich so einfach an – wenn da nicht die vielen Möglichkeiten einer modernen zahnmedizinischen Behandlungsvielfalt wären. Die Mehrkostenvereinbarung ist seit vielen Jahren im Praxisalltag integriert, doch für welche Bereiche ist das Formular anzuwenden, muss die Vereinbarung schriftlich erfolgen und welche außervertraglichen Leistungen können rechtssicher vereinbart werden, ohne das Zuzahlungsverbot zu tangieren? Kann lediglich GOZ-BEMA bei Kompositfüllungen berechnet werden? Wie steht es um Aufbaufüllungen in Adhäsiv- oder Mehrschichttechnik? Nicht zu vergessen sind die Inlays mit ihren privaten Leistungen bei Kassenpatienten. Welche sind im Praxisalltag privat zu honorieren?

Sind die BEMA-Nrn. 13e-h ein Fluch oder ein Segen – was ist zu beachten? Sie merken schon, es wird keinesfalls langweilig.



Referentin  
Dental Betriebswirtin ZMV Birgit Sayn

Seminar-Nr. 75, 06.10.2021, 14:00 – 17:00 Uhr

Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 95.00



# Die Sofortimplantation - welche Bedingungen müssen für den Erfolg der Behandlung gegeben sein?

für Zahnärzte

Weniger und minimal invasivere Operationen durchgeführt durch erfahrene Zahnärzte, kürzere Behandlungszeiten für den Patienten, Schnelligkeit, aber auch Sicherheit, sowie kostengünstigere Behandlungen sind die Wünsche der Patienten.

Die Sofortimplantation erhält weitgehend die Strukturen von Hart- und Weichgewebe in der ästhetischen Zone und stellt den Behandler vor große Herausforderungen.

In einer einzigen Sitzung wird der Zahn extrahiert, das Implantat inseriert und der Patient mit einer provisorischen Krone versorgt. Das spezielle Implantatdesign des BLX Implantats vereinfacht die Sofortimplantation.

In diesem Vortrag wird anhand evidenzbasiertem Wissen, erprobten Behandlungskonzepten und klinischer Fallbeispiele, die Entscheidungsfindung für und gegen eine Sofortimplantation erarbeitet und auch die Möglichkeiten der Sofortversorgungen auf dem konventionellen und digitalen Workflow aufgezeigt.

Nach dem Vortrag ermöglichen Ihnen praktische Übungen sich von dem BLX Implantat zu überzeugen!



Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 25 Personen

€ 120.00

Referent  
Dr. Puria Parvini

Seminar-Nr. 76, 27.10.2021, 15:00 – 18:00 Uhr

 **straumann**



# Vom Arzt zum Unternehmer: Wie schaffe ich es als Arzt nicht nur Arzt zu sein sondern meine Praxis profitabel zu führen wie ein Unternehmen

für Zahnärzte und das Praxisteam

Immer neue Anforderungen kommen auf niedergelassene Ärzte zu. Nicht nur medizinische, sondern auch unternehmerische. Wie schaffe ich es den Anforderungen an eine Praxis auch in Zukunft gerecht zu werden? Wie schaffe ich auch mit einfachen Mitteln unternehmerisch sicher meine Praxis zu leiten? Wo kann ich weitere Einnahmequellen generieren?

1. Umwelteinflüsse erkennen und richtig interpretieren.
2. Arzt vs. Unternehmer. Schaffen Sie die Transferleistung.
3. Delegieren. Zu hohe Führungsspanne kann schnell zu Ineffizienz führen.
4. Vertrauen vs. Kontrolle – Wie ein transparentes Controlling & Reporting auch Mitarbeiter motivieren kann.



Referent  
Marcus Reinhard

Seminar-Nr. 77, 28.10.2021, 15:00 – 18:00 Uhr

Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 95.00



# Führungskräfteentwicklung für Praxismanager & Teamleiter

für Zahnärzte und leitendes Personal

Das Führen einer Praxis verlangt vom Praxismanager (m/w) auf allen Ebenen eine hohe Kompetenz. Unser Seminar bildet die Grundlage der Führungskräfteentwicklung. Wir konzentrieren uns in dieser Schulung auf die Entwicklung der Führungsqualitäten und zeigen Ihnen wichtiges Rüstzeug für Ihre tägliche Arbeit als Praxismanager oder Teamleiter.

Dabei gehen wir auf Stress- und Zeitmanagement ebenso ein, wie auf die Frage der Mitarbeiterführung und der Umgang in herausfordernden Situationen.



Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 95.00

Referentin  
Clara Venjakob

Seminar-Nr. 78, 10.11.2021, 15:00 – 18:00 Uhr





KIEFER- UND GESICHTSCHIRURGIE  
DÖSSELDORF

# Invisalign / aktive Kunststoffaligner unsichtbare Kieferorthopädie bei Erwachsenen und Jugendlichen (20 Jahre Therapieerfahrung und mehr als 2000 Fälle)

für Zahnärzte

Seit 2001 revolutionieren Schienentechnologien die Kieferorthopädie. Waren anfangs nur einfachere Zahnfehlstellungen mit diesen Methoden therapierbar, so hat sich das Spektrum mittlerweile deutlich erweitert. Schienentechnologien wie z.B. invisalign oder Orthocaps stellen in vielen Fällen, bei Erwachsenen und Jugendlichen, nahezu vollwertige Alternativen zu Behandlungen mit festen Zahnsparren dar.

Der Referent zeigt die klinischen Erfahrungen von mehr als 800 Behandlungsfällen auf und gibt Einblick in den digitalen Ablauf – von der Abdrucknahme bis zur Schienenerstellung. Hierbei werden sowohl die Möglichkeiten und Voraussetzungen der in-house Fertigung als auch die unterschiedlichen Behandlungslösungen bei externer Fertigung (invisalign light, invisalign access, invisalign full, invisalign teen) aufgezeigt.



Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 70.00

Referent  
Dr. Mathias Höschel

Seminar-Nr. 79, 24.11.2021, 17:00 – 19:30 Uhr



# Rhetorik am Arbeitsplatz - Mit Humor und Eleganz

für Zahnärzte und Team

Geht es Ihnen auch manchmal so, dass Sie am nächsten Tag denken:  
„Ja, das wäre die richtige Antwort gewesen! Jetzt weiß ich, was ich hätte sagen können.“  
Mit der richtigen Rhetorik finden Sie in jeder Situation die richtigen Worte.

## Inhalte

- Sinnesspezifische Sprache gezielt einsetzen
- Contenance bewahren auch bei anspruchsvollen Patienten
- Humorvoll und gelassen reagieren durch Reframing
- Zustimmung sichern: Wieso ein Fuß in der Tür zu großen Schritten führen kann
- Argumentationsstrukturen in der Praxis



Referentin  
Julia Hanisch

Seminar-Nr. 80, 25.11.2021, 15:00 – 18:00 Uhr

Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 95.00



# Update Gerinnungshemmer und antiresorptive Therapie: Risikoprofile, Komplikationen und deren Management in der Praxisroutine

für Zahnärzte

Die moderne Zahnheilkunde unterliegt einem stetigen Wandel. Ein immer älteres Patientenkollektiv vereint immer mehr Risikofaktoren auf sich. Insbesondere bei der Dauermedikation mit Gerinnungshemmern und/oder Bisphosphonaten sind bei zahnärztlichen Eingriffen grundlegende Dinge zu beachten.

Diese Fortbildung soll helfen, **individuelle Risikoprofile** zu erkennen und adäquat therapeutisch zu begegnen:

- Bis zu welchem Grad des Eingriffs kann die antikoagulatorische Therapie fortgeführt werden?
- Welche Maßnahmen treffe ich bei **Nachblutungen** bzw. wie kann das Risiko einer solchen reduziert werden?
- Was sind die Indikationen für eine Bisphosphonat-Therapie, was sind die grundlegenden Unterschiede zwischen oraler und intravenöser Medikation? Wo sind moderne Rank-Ligand-Inhibitoren (Denosomab) einzuordnen?
- Welche (peri-)operativen Maßnahmen sind erforderlich?
- Wie erkennen und behandle ich eine Bisphosphonat-assoziierte **Knochennekrose**?



Gerade auch die **implantologische Versorgung** steht im Spannungsfeld dieser Medikamentengruppen. Zum einen stellt sie einen Risikofaktor dar, zum anderen kann gerade eine schonende implantologische Versorgung (moderne Konzepte, dimensionsreduzierte Implantate) für diese Patientenkollektive segensreich sein.

Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 155.00

Referent  
PD Dr. Dr. Dr. Thomas Ziebart

Seminar-Nr. 81, 26.11.2021, 15:00 – 18:00 Uhr



# Die Kieferchirurgie Düsseldorf lädt ein zum 11. Implantologen-Frühschoppen

Die Düsseldorfer Implantologen laden am 27.11.2021 alle überweisenden Kollegen zu einer Implantologischen Fortbildung der besonderen Art ein. In entspannter Atmosphäre und bei einem Rheinischen Buffet berichten die führenden Implantologen Düsseldorfs über Erfahrungen, die aktuellen Entwicklungen und zukünftige Strategien in der Implantologie.

Die Veranstaltung findet wie gewohnt in den Kongreßräumen der Stadtparkasse Düsseldorf, Berliner Allee Nr. 33 statt.



## Referenten

**Dr. Dr. Ulrich Stroink, Dr. Dr. Wolfgang Schmitt,  
Dr. Dr. Thomas Clasen, Prof. Dr. Dr. Marcus Klein,  
Dr. Frederic Kauffmann, Dr. Dr. Martin Bonsmann,  
Dr. Wolfgang Diener, Dr. Matthias Kaupe, Dr. Dr. Stephan Wunderlich**

**Seminar-Nr. 82, 27.11.2021, 09:00 – 14:00 Uhr**

**Gebühr zzgl. MwSt.**

**€ 30,00**



# Endodontie heute- ein antibakterielles Behandlungskonzept

für Zahnärzte

Der Anteil an endodontischen Behandlungen steigt seit Jahren kontinuierlich. Aufgrund dessen ist das Wissen über moderne Methoden und dadurch vorhersagbare Erfolge für den Praxisalltag unerlässlich. Werden heute alle Punkte eines klaren antibakteriellen Behandlungskonzeptes umgesetzt, so sind Erfolgsquoten bis zu 90% realisierbar. In diesem Vortrag werden die wissenschaftlichen und die praktischen Grundlagen moderner Endodontie vermittelt. Angefangen von den anatomischen Situationen, bakteriologischen Zusammenhänge sowie verschiedenen Methoden zur Reinigung, bis hin zu verschiedenen Möglichkeiten der Wurzelkanalfüllung und der postendodontischen Restauration. Besonderes Augenmerk gilt einem konsequenten antibakteriellen Behandlungskonzept. Aufgrund dessen nehmen Ultraschall Anwendungen und auch neue Aufbereitungskonzepte, bei denen nur ein bis zwei Instrumente in spezieller reziproker Bewegung verwendet werden, einen großen Stellenwert ein.



Gebühr zzgl. MwSt.  
Teilnehmer max. 20 Personen

€ 140.00

Referent  
Dr. Christoph Zirkel

Seminar-Nr. 83, 01.12.2021, 15:00 – 18:00 Uhr



# Analog – digital – egal?! Implantatprothetik Update 2021 und „Abdruckfreie Praxis – Realität oder Traum“

für Zahnärzte

## Abdruckfreie Praxis - Realität oder Traum

- Digitale Abformung: Was geht besser? Was geht anders? Was geht nicht?
- digital - keramisch - sofort: Keramische Sofortimplantate
- Einzelzähne
- Vollständige Kiefer
- Implantatabformung (RC/RN)
- Intraoperative Abformung mit Sofortprovisorium
- Registrat mit digitalen Arbeitsschritten im Labor

## Implantatprothetik Update 2021

- Verschraubt vs. zementiert: Ist der Prothetiker schuld an der Periimplantitis?
- abnehmbare vs. festsitzende Versorgung
- strategische Implantatpositionierung unter prothetischen Aspekten
- Ergänzungsimplantate und Hybridprothetik
- Misserfolge und Lösungen: Tipps und Tricks



**Referenten**  
**Dr. Hans-Jürgen Nonweiler,**  
**Dr. Andreas Koch**

**Seminar-Nr. 84, 03.12.2021, 15:00 – 18:00 Uhr**

**Gebühr zzgl. MwSt.**  
**Teilnehmer max. 20 Personen**

**€ 160.00**



 **straumann**

# Komplexe Augmentationen

„Zu wenig Knochen!“ Analyse und Auswahl der jeweils besten Therapieform für Zahnärzte

## Kursziel

Sie lernen in dieser Fortbildung, unterschiedliche Ausgangsbefunde ihrer Patienten richtig einzuschätzen und zu klassifizieren. Mit dieser Grundlage können Sie die individuell geeignete Therapieform auswählen und den Behandlungsablauf planen.

## Highlights der Veranstaltung

- › Die Schirmschraube: GBR weitergedacht. Arbeiten am Polysaccharid-Modell
- › Piezochirurgie im Einsatz: Erweitern Sie Ihre therapeutischen Optionen mit Bonespreading und Sinuslift-Präparation
- › Komplet-Training mit Analyse, GBR, Schirmschrauben-Methode, SBR, Implantation und Membran-Pin-Applikation

## Beschreibung

- Patienten, die einen implantatgetragenen Zahnersatz benötigen, bringen nur selten ideale knöcherne Ausgangssituationen mit. Oftmals haben Sie als Behandler mit Konstellationen zu tun, bei denen die Ursache des Zahnverlustes auch den Kieferknochen in Mitleidenenschaft gezogen hat.
- › Klassische GBR
  - › Unterstützte SBR
  - › Individuell konstruierte CBR®

## Hands-On

- › Praktische Übungen mittels Piezochirurgie an der Kalbsrippe
- › Simulation zum Sinuslift am Kunststoffmodell per Piezo-Technik oder mit rotierenden Instrumenten
- › Übungen zur GBR / SBR / Pin-Technik am ökologisch abbaubaren Polysaccharid-Kiefermodell



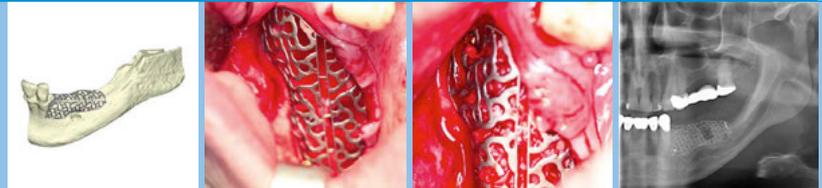
Referent  
Prof. Dr. Dr. Marcus Klein

Seminar-Nr. 85, 04.12.2021, 09:00 – 16:00 Uhr

Gebühr inkl. MwSt.  
Teilnehmer max. 10 Personen

€ 429.00

Geistlich  
Biomaterials



# Moderne Wurzelkanalaufbereitung

für Zahnärzte

Der Anteil an endodontischen Behandlungen steigt seit Jahren kontinuierlich. Aufgrund dessen ist das Wissen über moderne Methoden und dadurch vorhersagbare Erfolge, für tägliche Arbeit unerlässlich. In diesem Zusammenhang kommt dem Themengebiet der Wurzelkanalaufbereitung / Reinigung sicherlich der größte Stellenwert zu. In diesem Kurs werden zunächst die theoretischen Grundlagen eines modernen Antibakteriellen Behandlungskonzeptes besprochen. Dazu zählen: Wie kommt es zur Infektion / Anatomische Situation / Primäre- und Sekundäre / Zugangskavität / Mechanische Reinigung / Formgebung / Desinfektion (chemische Reinigung) / Ultraschall Anwendung / Kontrolle der Dimensionen / Problemfälle in der Endodontie

Im Anschluss haben die Kursteilnehmer die Möglichkeit die theoretischen Kenntnisse in praktischen Übungen anzuwenden.

Hierzu stehen Motoren, Aufbereitungsinstrumente zur Verfügung.

## Mitgebrachten werden müsste:

- mehrere bereits trepanierte Zähne
- überlange Rosenbohrer



**Referent**  
Dr. Christoph Zirkel

**Seminar-Nr. 86, 15.12.2021, 11:00 – 17:00 Uhr**

**Gebühr zzgl. MwSt.**  
**Teilnehmer max. 10 Personen**

**€ 290.00**



<b>Bender</b> Wolfgang Dr.	Düsseldorf	<b>Hass</b> Reinhold ZTM	Essen	<b>Parvini</b> Puria Dr.	Frankfurt
<b>Bergmann</b> Fred Prof. Dr.	Viernheim	<b>Hermann</b> Petra	Essen	<b>Perpeet</b> Ingo ZTM	Heiligenhaus
<b>Bonsmann</b> Martin Dr. Dr.	Düsseldorf	<b>Hess</b> Christian RA	Köln	<b>Peters</b> Jochen ZTM	Kleinmeinsdorf
<b>Bormann</b> Kai-Hendrik Prof. Dr.	Hamburg	<b>Hohl</b> Stephan Dr.	München	<b>Pogrzeba</b> Thorsten	Wimsheim
<b>Borowka</b> Uli	Lehrte	<b>Höschel</b> Mathias Dr.	Düsseldorf	<b>Reinhard</b> Marcus	Düsseldorf
<b>Buns</b> Christian Dr.	Leverkusen	<b>Hüskens</b> Harald Prof. Dr.	Uedem	<b>Röhling</b> Stephan Dr.	Lörrach
<b>Clasen</b> Thomas Dr. Dr.	Düsseldorf	<b>Kasaj</b> Adrian Prof. Dr.	Mainz	<b>Rottke</b> Dennis Dr. Dr.	Freiburg
<b>Diener</b> Wolfgang Dr.	Düsseldorf	<b>Kauffmann</b> Frederic Dr.	Düsseldorf	<b>Sader</b> Robert Prof. Dr.	Frankfurt
<b>Eisenheim</b> Renate	Freiburg	<b>Kaupe</b> Matthias Dr.	Düsseldorf	<b>Sayn</b> Birgit ZMV	Leverkusen
<b>Engler-Hamm</b> Daniel Dr.	München	<b>Klein</b> Marcus Prof. Dr. Dr.	Düsseldorf	<b>Schmitt</b> Wolfgang Dr. Dr.	Düsseldorf
<b>Esser</b> Peter Dr.	Simmerath	<b>Koch</b> Andreas Dr.	Freiburg	<b>Schnutenhaus</b> Sigmar Prof. Dr.	Hilzingen
<b>Fabiszewski</b> Marion	Dortmund	<b>Krennrich</b> Michael Dr.	Dießen	<b>Sculean</b> Anton Prof. Dr. Dr.	Bern
<b>Fickl</b> Stefan Prof. Dr.	Würzburg	<b>Linderhaus</b> Holger Prof. Dr.	Düsseldorf	<b>Stroink</b> Ulrich Dr. Dr.	Düsseldorf
<b>Funke</b> Christian	Iserloh	<b>Maier</b> Frank Dr.	Tübingen	<b>Venjakob</b> Clara	Düsseldorf
<b>Gallas</b> Jürgen Dr.	Baden-Baden	<b>Moecke</b> Jan	Bonn	<b>Wengel-Buns</b> Britta Dr.	Leverkusen
<b>Ghanaati</b> Shahram Prof. Dr. Dr. Dr.	Frankfurt	<b>Müllejjans</b> Andreas	Aachen	<b>Woitzik</b> Susanne Dr.	Düsseldorf
<b>Granz</b> Regina	Düsseldorf	<b>Müller</b> Matthias Dr.	Hamburg	<b>Wunderlich</b> Stephan Dr. Dr.	Düsseldorf
<b>Güth</b> Jan-Frederik Prof. Dr.	München	<b>Naujoks</b> Christian PD Dr. Dr.	Brühl	<b>Würdinger</b> Robert Dr.	Marburg
<b>Hanisch</b> Julia	Düsseldorf	<b>Nonweiler</b> Jürgen Dr.	Kassel	<b>Ziebart</b> Thomas PD Dr. Dr. Dr.	Mainz
<b>Hartmann</b> Bernd Dr.	Münster	<b>Pabst</b> Andreas Dr. Dr.	Koblenz	<b>Zirkel</b> Christoph Dr.	Köln

## Waisenhaus Vietnam

180 km entfernt von Ho Chi Ming City - dem ehemaligen Saigon - wohnen in einem kleinen Dorf, inmitten eines strukturschwachen Gebietes 18 Waisenkinder im Alter von 8-16 Jahren unter der Obhut eines Geistlichen. Das viel zu kleine Haus verfügte bis vor kurzem nur über eine gemeinsame Dusche und erbärmliche sanitäre Verhältnisse.

Unser Kollege Prof. Klein hat sich dieses Projekt angenommen und mit hiesigen Handwerkern das Haus begonnen zu renovieren und mit der finanziellen Unterstützung unserer Praxis bereits die Wasch- und Toilettenanlagen neu gestaltet.

**Um das Zuhause dieser Kinder auch in Zukunft etwas lebenswerter zu gestalten, wird unsere Praxis sich weiter mit finanzieller Unterstützung an der weiteren Renovierung beteiligen.**



### **Spendenkonto**

Dr. Dr. Ulrich Stroink

Stichwort **Waisenhaus**

Bankverbindung:

IBAN: DE70 3005 0110 1006 5836 68

BIC: DUSSEDDXXX

Stadtsparkasse Düsseldorf



## Hilfsprojekt Vietnam

### Ein Kindergarten im Mekong-Delta

Das Mekong-Delta im südwestlichen Vietnam ist vom Flussdelta des Mekong geprägt und auch danach benannt. Es ist ein Labyrinth aus Flüssen, Sümpfen, Inseln mit schwimmenden Märkten und von Reisfeldern umgebenen Dörfern. Die Einwohner arbeiten und leben zum größten Teil auf dem Wasser und Boote sind die wichtigsten Transportmittel.

Unsere Praxis, vertreten durch Herrn Dr. Dr. U. Stroink, hat 2018 einen Kindergarten für ca. 180 Kinder südwestlich von Ho-Chi-Minh-Stadt (früher bekannt als Saigon) im Mekong-Delta gebaut. Die medizinische Begleitung der Kinder wird gemeinsam mit der Firma Straumann durchgeführt, die nach dem Bau durch uns, die zahnmedizinische Vorsorge der Kinder zusammen mit der Universität Saigon gewährleistet. Dies geschieht durch Studentenprojekte und persönliche Betreuung durch vietnamesische Zahnärzte vor Ort.

Details zum Projekt finden Sie bei der „Dariu Foundation Schweiz“ unter <http://dariu.org/>

#### **Spendenkonto**

Dr. Dr. Ulrich Stroink

Stichwort **Vietnam**

Bankverbindung:

IBAN: DE70 3005 0110 1006 5836 68

BIC: DUSSEDDXXX

Stadtsparkasse Düsseldorf

**Geld- und Sachspenden können hierbei sehr hilfreich sein. Wenn auch Sie das Projekt unterstützen möchten, würden wir uns über Ihre Hilfe sehr freuen.**

## Unser Hilfsprojekt in Angola

9 Jahre humanitäre Hilfe in Afrika, bereits mehr als 300 operierte Kinder. Ganze 9 Jahre nach Ende des Bürgerkriegs in Angola dauerte es, bis ein deutsches Ärzteteam unter Leitung von Dr. Dr. Thomas Clasen erstmals sein Hilfsprojekt für Kinder mit Lippen-Kiefer-Gaumenspalten durchführte.

Seit Beginn dieses humanitären Hilfsprojektes im Jahre 2011 konnte bei jährlichen Folgeinsätzen bereits 323 Kindern ein neues Gesicht und eine bessere Zukunftsperspektive gegeben werden.

Einmal im Jahr reist Dr. Clasen nach Angola, um dort kleine Spaltenpatienten zu operieren. Begleitet wird er von MKG-Chirurgen, Anästhesisten und operativ tätigen Pflegekräften aus Deutschland und Österreich.

Unterstützt wird dieses Projekt durch die Organisationen Pro-Interplast Seligenstadt, Interplast Germany, unsere Praxis und Spenden von privat.

**Wenn auch Sie das humanitäre Projekt in Angola unterstützen möchten, würden wir uns sehr freuen. Jede auch noch so kleine Spende hilft der Fortführung des Projektes.**



### Spendenkonto

Pro Interplast Seligenstadt e. G.  
 Stichwort **Angola Dr. Dr. Clasen**  
 Bankverbindung:  
 IBAN: DE24 5069 2100 0000 2802 08  
 BIC: GENODE51SEL  
 Volksbank Seligenstadt

**Allgemeines, Geltungsbereich**

Die Fortbildungsveranstaltungen der Gemeinschaftspraxis erfolgen ausschließlich auf Grundlage dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Entgegenstehende oder in unseren Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Fortbildungsveranstaltungen nicht enthaltene anders lautende Bedingungen der Vertragspartner werden nicht anerkannt, es sei denn, die Gemeinschaftspraxis hätte ihrer Geltung ausdrücklich schriftlich zugestimmt.

**Anmeldung, Anmeldebestätigung**

Die Kursanmeldung muss schriftlich erfolgen, sie wird in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt. Ein Vertrag mit der Gemeinschaftspraxis kommt nur mit Bestätigung der Kursanmeldung rechtswirksam zustande. Nach Zugang der Kursanmeldung ist die Anmeldung für den Teilnehmer verbindlich.

**Kursgebühr, Zahlung**

Die Kosten für die Verpflegung sind in der Kursgebühr enthalten. Die Kursgebühr ist nach Rechnungserhalt zu zahlen.

**Absage durch den Kursteilnehmer**

Die Anmeldung ist durch Erhalt der Anmeldebestätigung verbindlich und somit kostenpflichtig gemäß der jeweiligen Kursgebühr.

**Absage durch die Gemeinschaftspraxis**

Die Gemeinschaftspraxis behält sich das Recht vor, die Veranstaltung bis zu 3 Tage vor Beginn abzusagen, wenn die in der Ausschreibung vorgesehene Mindestteilnehmerzahl nicht erreicht wird. In diesem Fall können keine Schadensersatzansprüche geltend gemacht werden.

**Anwendbares Recht, Gerichtsstand**

Für diese Allgemeinen Geschäftsbedingungen und die Rechtsbeziehungen zwischen uns und dem Kursteilnehmer gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland. Gerichtsstand für sämtliche Rechte und Pflichten der Vertragsbeteiligten ist Düsseldorf.

**Noch Fragen zum Inhalt der Kurse oder zur Kursorganisation?**

Telefon 0211 / 87 55 08-0, Email: [schmidt@kieferchirurgie.org](mailto:schmidt@kieferchirurgie.org)

# Ja, ich möchte teilnehmen

Anmeldung per Fax +49 (0)211 - 87 55 08-99

Name, Vorname	Seminar-Nr.	Datum
Straße		
Ort		
Stempel, Unterschrift		

## Anfahrt aus dem Süden über die Autobahnen A57/A46:

Ab Autobahnkreuz Neuss-Süd von der A 57 auf die A 46 in Rtg. Wuppertal, A46, D´dorf Süd wechseln. An der Anschlußstelle D´dorf-Bilk in Rtg. D´dorf-Zentrum auf die Münchner Str. (L 293) fahren. Biegen Sie nach 1,5 km in den Südring (B 326) ein, biegen Sie darauf links in die Merowingerstr. auf die Friedrichstr. ein, dann für 400 m rechts ab in die Bachstr., links abbiegen in die Corneliusstr., darauf halb links in die Hüttenstraße (die Hüttenstr. wird zur Berliner Allee). Verlassen Sie die Berliner Allee nach 500 m und biegen rechts in die Stresemannstr. ein.

## Anfahrt über den Norden über die Autobahnen A52/A44:

Ab Anschlußstelle Düsseldorf-Rath die A 52 geradeaus auf die Straße Nördlicher Zubringer (B 1) verlassen, nach 2,5 km halb links in die Grashofstr. einbiegen, daraufhin rechts in die Münsterstr. (L455) einbiegen, nach 1,5 km links in die Eulerstr. einbiegen, von der Eulerstr. geradeaus auf die Prinz-Georg-Str., dann rechts ab in die Jägerhofstr. (L 392) einbiegen, links in die Hofgartenstr. (L 55) für 1 km abbiegen. Verlassen Sie die Hofgartenstr. und biegen links in die Kreuzstr. ein, darauf rechts in die Stresemannstr., Ihrem Fahrtziel, ein.

Parkplätze finden Sie im Parkhaus direkt gegenüber der Kiefer- und Gesichtschirurgischen Gemeinschaftspraxis.



## kieferchirurgische gemeinschaftspraxis

DR. DR. ULRICH STROINK  
DR. DR. WOLFGANG SCHMITT  
DR. DR. THOMAS CLASEN  
PROF. DR. DR. MARCUS KLEIN  
DR. FREDERIC KAUFFMANN

STRESEMANNSTR. 7-9 • 40210 DÜSSELDORF  
FON +49 (0)211 – 87 55 08-0  
FAX +49 (0)211 – 87 55 08-99  
info@kieferchirurgie.org  
www.kieferchirurgie.org



Besuchen  
Sie unsere  
Homepage