



DR. GÜLDENER KONGRESS

27. – 28. JUNI 2014

ABRECHNUNG UND
PRAXISMANAGEMENT



LIEBE BESUCHERINNEN, LIEBE BESUCHER,

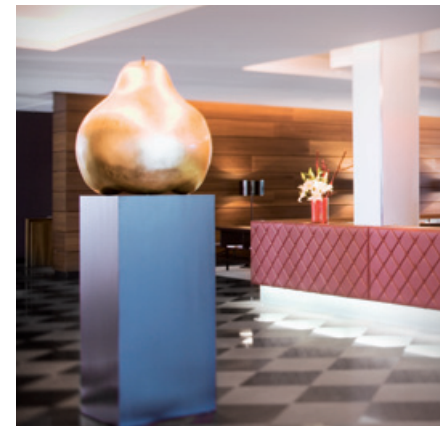
herzlich willkommen zu unserem 2. Dr. Güldener Kongress für Abrechnung & Praxismanagement in Stuttgart – der Fachkongress für den/die Praxismanager/-in und Abrechnungsspezialisten/-in. Ihre Kompetenz in den Bereichen Abrechnung, Team- und Patientenführung, Organisation, Recht und Marketing sind und werden für den Praxiserfolg immer wichtiger. Deshalb wollen wir mit diesem Kongress das Berufsbild der Praxismanagerin bzw. des Praxismanagers sowie Ihre Potenziale weiter stärken.

Es erwartet Sie ein abwechslungsreiches Programm mit vier verschiedenen Themenbereichen. Eingeladen sind renommierte Experten, die Ihnen wertvolles Wissen rund um die Abrechnung und das Praxismanagement vermitteln. Und: Es wird unterhaltsam, zum Beispiel mit dem Ernährungs- und Fitnesscoach Patric Heizmann.

Wir laden Sie ein: Erleben Sie gemeinsam mit uns zwei inspirierende Fortbildungstage. Genießen Sie die fachlichen wie persönlichen Gespräche mit unseren Referenten und den zahlreichen kompetenten Kolleginnen und Kollegen. Gelegenheit dazu gibt es in den Pausen und am Freitagabend in der gemütlichen Bar des Mövenpick Hotels.

Entdecken Sie Ihre Potenziale – und starten Sie durch!

Ihre Zahnärztlichen Rechenzentren
der Dr. Güldener Firmengruppe



DR. GÜLDENER
FIRMENG R U P P E



DR. GÜLDENER KONGRESS 2014

ABRECHNUNGSDIENST-
LEISTUNG VOM FEINSTEN

DIE DR. GÜLDENER FIRMENGRUPPE

mit ihren fünf Zahnärztlichen Rechenzentren – DZR Stuttgart und Neuss, ABZ-ZR Gröbenzell, HZA Hamburg und FRH Stuttgart – ist Spezialanbieter rund um die zahnärztliche Abrechnung. Sie betreut bundesweit mehr als 6.000 Zahnarztpraxen und gehört somit zu den größten privaten Abrechnungsdienstleistern in Deutschland. Kunden schätzen die Verlässlichkeit bei Ausfallhaftung und Sofortauszahlung sowie die damit verbundene Vereinfachung in der Verwaltung und im Patientenservice rund um die Teilzahlung. Freundlichkeit und Hilfsbereitschaft im täglichen Miteinander und nicht zuletzt die „schwäbische Solidität“ schaffen Vertrauen und stärken die Beziehungen zu unseren Kunden und deren Patienten. Zunehmend versteht sich das Unternehmen als Know-how-Träger im Bereich der Abrechnung und als wertvoller Impulsgeber für die erfolgreiche Praxisführung.

MODERATION: MATTHIAS GODT

Mitglied der Geschäftsleitung der Dr. Güldener Firmengruppe



DR. GÜLDENER
FIRMENGRUPPE

REFERENT

PROF. DR.
J. EINWAG
DIREKTOR DES ZAHN-
MEDIZINISCHEN
FORTBILDUNGSZENTRUMS
STUTTGART (ZFZ)



FR. 27.06.2014 / 13:00 – 13:30 / 30 MINUTEN

PRAXISFÜHRUNG 2014 – ERFOLG GELINGT NUR IM TEAM

Die fachliche Weiterentwicklung der Zahnheilkunde, neue Behandlungsstrategien, veränderte gesellschaftliche Anforderungen, hoher Kostendruck, neue Richtlinien und Gesetze, verbunden mit einer zunehmenden Technisierung/Digitalisierung usw., erforderten auch eine Weiterentwicklung des Berufsbildes der ZAH (heute ZFA) und deren Fortbildungsmöglichkeiten. Erfolgreiche Praxisführung ist angesichts der Komplexität unseres Gesundheitssystems heute nur noch im Team möglich. Die verschiedenen Teammitglieder müssen bereit sein, für ihre Bereiche Verantwortung zu übernehmen. Einer „Praxis-Managerin“, die diesen Namen verdient, kommt hier eine enorme Bedeutung zu, insbesondere in den Bereichen Kommunikation, Praxisorganisation und Personalführung.

VITA PROF. DR. JOHANNES EINWAG

- 1987-1991 Vorsitzender der Arbeitsgemeinschaft für Kinderzahnheilkunde und Prophylaxe in der DGZMK
- seit 1992 Direktor des Zahnmedizinischen Fortbildungszentrums Stuttgart (ZFZ)
- seit 1992 Wissenschaftlicher Leiter des Deutschen Kongresses für Präventive Zahnheilkunde
- seit 1996 Vorsitzender der Gesellschaft für Präventive Zahnheilkunde
- seit 2001 Fortbildungsreferent der Landes Zahnärztekammer Baden-Württemberg
- seit 1980 Mehr als 200 Publikationen veröffentlicht, im Wesentlichen zu den Themen:
 - _ Angewandte Orale Präventivmedizin in allen Altersgruppen
 - _ Entwicklung innovativer Fortbildungsformate für Zahnärzte und ihre Mitarbeiter

FR. 27.06.2014 / 13:40 – 15:10 UHR / 90 MINUTEN

QUALITÄTSORIENTIERTE VERGÜTUNG UND DIE VEREINBARKEIT VON ABRECHNUNG, BERECHNUNG UND ZUZAHLUNG

GKV-Versicherte beanspruchen neben den „Bema-Grundversorgungen“ viele Zusatzleistungen und profitieren somit vom medizinischen Fortschritt. Jedoch stimmen Patienten einer „Zuzahlung“ meist nur dann zu, wenn sie ihre Ansprüche im Rahmen der GKV nicht aufgeben müssen. Diese Tatsache stellt sowohl für den Zahnarzt als auch für die Verwaltung eine alltägliche Herausforderung dar. Die Grenzen der Leistungsansprüche und der entsprechenden Zusatzkosten sollten transparent kommuniziert werden. Eine umfassende Patientenberatung muss insbesondere die Schnittstellen zwischen dem Bema und der GOZ verdeutlichen sowie mögliche Ergänzungen und Therapiealternativen aufzeigen. Der Vortrag befasst sich anhand von Beispielen mit der engen Vernetzung von Bema, GOZ, GOÄ und den „Analog-Leistungen“. Weiterhin wird die Bedeutung eines qualitätsorientierten Honorarmanagements für den Praxiserfolg dargestellt

VITA SYLVIA WUTTIG

ist Gründerin und geschäftsführende Gesellschafterin der DAISY Akademie + Verlag GmbH. Das innovative Unternehmen schreibt seit 38 Jahren Erfolgsgeschichte. **Dentale-Abrechnungs-Informationen-SY**steme (DAISY) haben Sylvia Wuttig ein bundesweites Renommee gebracht. Mehr als 100.000 Praxisinhaber/Mitarbeiter/innen wurden von ihr und ihrem Team geschult. Beratende Tätigkeiten, Vorträge u. a. für KZVen, ZÄK, Rechenzentren, Krankenkassen, ZT-Labors und EDV-Firmen gehören ebenfalls zu ihren Aktivitäten. Sylvia Wuttig ist u. a. auch ZMF und Team Design-Trainerin sowie Mitglied der Prüfungskommission der LZK Sachsen. An der Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg und an der praxisHochschule Köln hat sie Lehraufträge zum Thema „Honorierungssysteme“.

REFERENTIN

SYLVIA WUTTIG
GESCHÄFTSFÜHRERIN
DAISY-AKADEMIE
UND VERLAG



REFERENTIN

RABEA HAHN

DIPL. MARKETING-
KOMMUNIKATIONS-
FACHWIRTIN



FR. 27.06.2014 / 15:40 – 16:20 UHR / 40 MINUTEN

PRAXISMARKETING MIT KONZEPT – DOS AND DON'TS FÜR DIE PRAXIS

Wie plane ich Marketing-Maßnahmen sinnvoll? Wie definiere ich das passende Budget?
Wie finde ich den richtigen (Agentur-) Partner? Was muss ich bei der Umsetzung beachten?
Wie messe ich den Erfolg der einzelnen Maßnahmen?

Für Patientenkommunikation und Praxismarketing gilt wie so oft: Nur der richtige Mix bringt auch den gewünschten Erfolg – setzen Sie auf langfristig ausgelegte Maßnahmen, anstatt auf spontanen Aktionismus. Denn: Um nachhaltige Ergebnisse zu erzielen, sollten auch Ihre Marketingmaßnahmen an strategischen Gesichtspunkten ausgerichtet und vor allem konsequent fortgeführt werden. Nur so gelingt es Ihnen, Ihre Patienten (und Mitarbeiter) dauerhaft zu binden und kontinuierlich neue Klientel zu gewinnen.

VITA RABEA HAHN

Rabea Hahn ist Gründerin und Inhaberin der Agentur WHITEVISION. Die 2006 gegründete Corporate Design Agentur ist ausschließlich auf den Gesundheitsmarkt und die weißen Berufe spezialisiert. Neben ihrer Ausbildung zur Grafikdesignerin ist sie studierte Diplom Marketing-Kommunikationsfachwirtin. Bei WHITEVISION ist sie verantwortlich für die Bereiche Strategie, Beratung und Kreation.

FR. 27.06.2014 / 16:30 – 17:40 UHR / 70 MINUTEN

JURISTISCHE FALLSTRICKE IM PRAXISALLTAG

In Ihrer Praxis stehen die Patienten immer im Vordergrund und das ist gut so. Neben die Zuneigung für den Patienten tritt jedoch ein immer undurchsichtiger werdendes System von Gesetzen, Vorschriften und Reglementierungen. So sind auch Sie als Praxismanagerin mit einer Vielzahl von Herausforderungen konfrontiert. Neue Tendenzen in den Werbemöglichkeiten, im Marketing bzw. in der Patientenansprache eröffnen neue Felder. Zudem ist in den letzten Jahren das Zahnarztrecht gelockert worden, sodass neue Gestaltungen möglich sind. Um den Praxisinhaber bei der Beschreitung neuer Felder konstruktiv zu unterstützen, sollten Sie jedoch auch die Grenzen der neuen Freiheiten kennen. Schlagen Sie mit dem Referenten eine Schneise in den Paragrafendschungel. Das Recht ist mit den „Hellen“, sagt man. Nutzen Sie die Chance, lernen Sie aus den (teuren) Fehlern anderer.

VITA THEO SANDER

Der Fachanwalt für Steuerrecht und Dipl.-Betriebswirt ist Partner der Kanzlei Prof. Bicanski & Sander in Münster. Seine Schwerpunkte liegen vorwiegend im (zahn)ärztlichen Berufs- und Zulassungsrecht, Sozialrecht, Zivilrecht und Arzthaftungsrecht. Er ist unter anderem Referent der KBV Kassenärztliche Bundesvereinigung, Berlin, Lehrbeauftragter der Universitäten Bayreuth und Aachen sowie Dozent der Health Care Akademie, Düsseldorf. Seine zahlreichen und vielfältigen Publikationen wurden vielfach in der Fach- und Standespresse veröffentlicht.

REFERENT

THEO SANDER

RECHTSANWALT



REFERENT

PATRIC HEIZMANN
ERNÄHRUNGS- UND
GESUNDHEITSMANAGER



FR. 27.06.2014 / 18:00 – 19:30 UHR / 90 MINUTEN

GLÜCK SCHMECKT - RICHTIG BEWEGEN, GUT ESSEN, ANDERS DENKEN

Ein Vortrag über gesunde Ernährung? Das klingt normalerweise nach Moralpredigt, Verzichts-
erklärungen und wenig Spaß. Ganz anders bei Patric Heizmann. Wenn der Bestseller-Autor
(„Ich bin dann mal schlank“) mit seinem gleichnamigen Eventvortrag eine neue Ära der „Er-
nährungsberatung“ einläutet, biegen sich die Zuschauer vor Lachen und erfahren gleichzeitig,
wie man besser essen, ein paar Pfunde verlieren und das Leben trotzdem genießen kann.
Das Heizmann-Ernährungsprogramm ist auf dem neuesten Stand der Wissenschaft. Für sein
Infotainment verbindet der Experte auf einzigartige Weise Comedy-Elemente mit Gesund-
heits-Coaching.

VITA PATRIC HEIZMANN

Patric Heizmann, Jahrgang '74, ist Dipl.-Sportmanager, Fitness-Lehrer, Personaltrainer
und mehrfacher Bestseller-Autor. Wie kein anderer versteht er es, komplexes Gesundheits-
wissen mit seiner bildhaften Sprache nachhaltig zu vermitteln und somit Menschen für
eine gesündere Lebensweise zu sensibilisieren. Sein komödiantisches Talent lebt er auf
den großen Bühnen Deutschlands, in Österreich und der Schweiz aus und begeistert
regelmäßig als Keynote-Speaker kleine und große Auditorien namenhafter Unternehmen.



REFERENT

UWE KOCH
ZAHNTECHNIKER

SA. 28.06.2014 / 09:00 – 09:45 UHR / 45 MINUTEN

DARF'S EIN BISSCHEN MEHR SEIN? CHAIRSIDE-LEISTUNGEN IN DER ZAHNARZTPRAXIS



- _ Zusätzlicher Umsatz im Praxislabor durch die richtige Abrechnung von Chairside-Leistungen
- _ Optimierung der Laborabrechnung durch konsequentes Abrechnen von BEB-Positionen
- _ Wie denn Preise ermitteln für zahntechnische Leistungen – Kurzkalkulation
- _ Darf's ein bisschen mehr sein – Tipps zur Abrechnung verschiedener Beispielarbeiten

VITA UWE KOCH

- _ Geschäftsführer GO-ZAKK
- _ Referent und Buchautor VDZI
- _ Autor und Chefredakteur Spitta-Verlag
- _ Referent für die Zahnärztlichen Rechenzentren der Dr. Güldener Firmengruppe
- _ Referent für Meisterschulen
- _ Referent für Zahntechnikerinnungen, Industrie und Zahnarztpraxen
- _ Fachbuchautor von BEB-Kommentaren, Preisplanern, Abrechnungsfibeln
- _ Prüfungen von Abrechnungen in Labor und Praxis

SA. 28.06.2014 / 09:55 – 11:10 UHR / 75 MINUTEN

GOZ 2012: KOMMENTIERUNGEN – RECHTSPRECHUNG - DOKUMENTATION

Die neue GOZ ist vor zwei Jahren in Kraft getreten – trotzdem stellt sie die Zahnarztpraxen bei der täglichen Umsetzung immer wieder vor neue Herausforderungen. Um sich mit den aktuellen Kommentierungen zu befassen, bleibt im Praxisalltag häufig keine oder nur wenig Zeit. Besonders irritierend ist die Kommentierung der GOZ seitens des PKV-Verbandes vom September 2013 – diese spiegelt sich auch in den Erstattungsschreiben einiger privater Krankenversicherungen wider. Wie wichtig eine optimale Dokumentation der erbrachten Leistungen ist, erklärt sich von selbst. Leider zeigen unsere Erfahrungen, dass sich die Durchsetzung einer Forderung gerade häufig aufgrund von Dokumentationslücken schwierig gestaltet. Dieser Vortrag befasst sich mit den aktuellen Kommentierungen und Rechtsprechungen zur neuen GOZ sowie mit einem der wichtigsten Elemente in der Abrechnung – der optimalen Dokumentation.

VITA SABINE SCHMIDT

Sabine Schmidt ist Abrechnungsexpertin und leitet bei der DZR GmbH das GOZ-Referat. Seit vielen Jahren ist sie erfolgreich als Referentin für Zahnärztinnen/Zahnärzte und deren Teams tätig. Durch den täglichen Kontakt zu zahlreichen Zahnarztpraxen ist sie nah am Praxisgeschehen. Ihre persönlichen Erfahrungen fließen in ihre Seminare mit ein – dies gewährleistet die praxisnahe Umsetzung der Abrechnungsempfehlungen. Sabine Schmidt ist Co-Autorin des aktuellen Abrechnungshandbuches Implantologie des BDIZ/EDI sowie des Compendiums zur GOZ 2012.

REFERENTIN

SABINE SCHMIDT
GOZ-EXPERTIN, DZR-TEAM



REFERENTIN

KERSTIN M.
MARCINIAK
PRAXISBERATERIN



SA. 28.06.2014 / 11:50 – 12:35 UHR / 45 MINUTEN

IN DIR STECKT MEHR, ALS DU GLAUBST! IN DEINER ZAHNARZTPRAXIS AUCH!

Eine Zahnarztpraxis ist ein komplexes Unternehmen. Im Zusammenwirken von Zahnarzt, Mitarbeitern, Patienten und nicht zuletzt den Rahmenbedingungen muss alles gut aufeinander abgestimmt sein, damit es rundläuft. In der täglichen Praxis erleben wir allerdings allzu häufig Dinge, die eben nicht rundlaufen. Zur Aufgabe einer qualifizierten Praxismanagerin gehört es, Potenziale für Verbesserungen in der Ablauforganisation zu erkennen und umzusetzen.

- _ Welches sind geeignete Analysetools und wie werden sie eingesetzt?
- _ Wie werden Lösungen ausgearbeitet und erfolgreich in die Praxis umgesetzt?
- _ Wie gelingt es, dass die umgesetzten Maßnahmen auch dauerhaft erfolgreich bleiben?
- _ Wie kann durch ein Controlling der Effekt der Maßnahmen sichtbar werden?

VITA KERSTIN M. MARCINIAK

Kerstin M. Marciniak berät seit 20 Jahren Zahnarztpraxen. Sie hat bereits hunderte Zahnarztpraxen hinsichtlich Abrechnung und Organisation optimiert und zu deutlich mehr Erfolg und besseren Abläufen geführt. Sie ist begehrte Fachreferentin, Betriebswirtin der Zahnmedizin, ZMV, ZMP, NLP-Trainerin, Master und Practitioner. Einblick in den zahnärztlichen Beruf erlangte sie ursprünglich als zahnmedizinische Fachangestellte und Dentalhygienikerin. Die Selbstständigkeit war ihr Change-Prozess, der ihr neue und freie Arbeitsmöglichkeiten eröffnete. Kerstin M. Marciniak hat ihre Firma Z.A.P./Siegen zu einer bekannten Größe geführt und bietet mit bewährten Partnerunternehmen ein komplettes Erfolgsprogramm für Zahnarztpraxen an.

SA. 28.06.2014 / 12:45 – 14:00 UHR / 75 MINUTEN

KLEINE UND GROSSE GEHEIMNISSE IN DER BERATUNG VON PATIENTEN!

In der Zahnmedizin erwarten Patienten heute von Ihrer Praxis einerseits ein professionelles Leistungsspektrum und das Angebot innovativer Behandlungskonzepte. Andererseits reagieren sie oft ablehnend, wenn es um Zu- oder Selbstzahlungen geht. Um Ihr individuelles Leistungsspektrum überzeugend anzubieten, ist daher eine effektive Kommunikationsstrategie gefragt! Mit einer professionellen Präsentation Ihres Angebots und der passenden Beratung unterstützen Sie Ihre Patienten, die richtigen Entscheidungen zu treffen. Erfahren Sie in diesem Vortrag Interessantes zu den großen oder kleinen Geheimnissen, um Ihre Patienten gezielt an Ihr Leistungsangebot heranzuführen.

VITA STEFAN F. KOCK

- _ Studium der Theologie und Psychologie an der Kirchlichen Hochschule zu Berlin sowie der Freien Universität zu Berlin.
- _ Trainee bei der Deutschen Ärzteversicherung; Ausbildung in den Bereichen Finanzdienstleistungen und Betriebswirtschaft für Angehörige der akademischen Heilberufe.
- _ Seit 1989 Inhaber und Geschäftsführer der Kock + Voeste Existenzsicherung für die Heilberufe GmbH, Berlin
- _ Qualifikationen: Kaufmann, Sanierungsberater (KMU-Akademie), systemischer Coach (SG), Supervisor (DGSv), Mediator (IHK)
- _ Berater für Sanierungen, Controlling, Organisations- und Teamentwicklung, Konflikt- und Veränderungsmanagement; Trainer für Kommunikation, Qualitätsmanagement, Praxis-, Zeit- und Krisenmanagement sowie Führungskräfteentwicklung und Existenzgründung

REFERENT

STEFAN F. KOCK
UNTERNEHMENSBERATER



PROGRAMM FREITAG 27. JUNI 2014

UNSERE SEMINARE IM ÜBERBLICK

Scannen Sie den QR-Code mithilfe eines Smartphones und informie-



ren sich über unsere maßgeschneiderten Themen und Seminare.

AB 12:00 UHR

Einlass

Registrierung / kleiner Snack

12:45 UHR

Beginn

Kongresseröffnung / Begrüßung

13:00 UHR – 13:30 UHR

Einleitung

Praxisführung 2014 –

Erfolg gelingt nur im Team

Prof. Dr. Johannes Einwag

SESSION I

Abrechnungsmanagement

13:40 UHR – 15:10 UHR

Qualitätsorientierte Vergütung und die Vereinbarkeit von Abrechnung, Berechnung und Zuzahlung
Sylvia Wuttig

PAUSE MIT KAFFEE & KLEINEM SNACK
30 MIN.

SESSION II

Marketing & Recht im Praxismanagement

15:40 UHR – 17:40 UHR

Praxismarketing mit Konzept –
Dos and Don'ts für die Praxis
Rabea Hahn

Juristische Fallstricke im Praxisalltag
Theo Sander

PAUSE
20 MIN.

SESSION III

18:00 UHR – 19:30 UHR

Glück schmeckt - richtig bewegen,
gut essen, anders denken
Patric Heizmann

AB 19:30 UHR
Buffet und Ausklang an der Bar

AB 08:30 UHR

Einlass

Kaffee, Tee & Gebäck

SESSION III

Abrechnungsmanagement

09:00 UHR – 11:10 UHR

Darf's ein bisschen mehr sein?
Chairside-Leistungen in der
Zahnarztpraxis
Uwe Koch

GOZ 2012: Kommentierungen –
Rechtsprechung - Dokumentation
Sabine Schmidt

PAUSE MIT BRUNCH
40 MIN.

SESSION IV

Praxisanalyse & Patientenberatung

11:50 UHR – 14:00 UHR

In Dir steckt mehr, als Du glaubst!
In Deiner Zahnarztpraxis auch!
Kerstin M. Marciniak

Kleine und große Geheimnisse
in der Beratung von Patienten!
Stefan F. Kock

14:00 - 14:15 UHR
Kongressabschluss
Konklusion & Verabschiedung

PROGRAMM SAMSTAG 28. JUNI 2014

DESIGN & REALISATION

WHITEVISION
Corporate Design Agentur
www.whitevision.de

Bildnachweise: ©pressmaster -
Fotolia.com, Mövenpick Hotel
Stuttgart Airport & Messe



DR. GÜLDENER KONGRESS 2014

ABRECHNUNG UND
PRAXISMANAGEMENT

WISSENSWERTES & ORGANISATORISCHES

KONGRESSGEBÜHR

Die Teilnahmegebühr für den 27. und 28. Juni 2014 beträgt **295,00 Euro (zzgl. MwSt.)** je Teilnehmer inkl. Seminarunterlagen und Verpflegung. Die Kongresstage können nicht einzeln gebucht werden.

HOTELKONTINGENT

Wenn Sie eine Übernachtung wünschen, können Sie Ihr Zimmer direkt im Veranstaltungshotel buchen. Für ein begrenztes Zimmerkontingent haben wir Sonderkonditionen vereinbart: **pro Person inkl. Frühstück 125,00 Euro (inkl. MwSt.)**

Das Kontingent ist abrufbar bis 16.05.2014 unter dem Stichwort „Dr. Güldener Kongress“ im Mövenpick Hotel Stuttgart Airport & Messe, Telefon 0711.553449 222 oder per E-Mail hotel.stuttgart.airport@moevenpick.com.

Bitte melden Sie sich rechtzeitig an – aufgrund der begrenzten Teilnehmeranzahl werden die Anmeldungen in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt. Selbstverständlich können Sie jederzeit einen Ersatzteilnehmer benennen. Bitte haben Sie Verständnis, dass wir bei Nichterscheinen die volle Gebühr berechnen.

ANSPRECHPARTNER

Tanja Hofmann

Seminarorganisation

Telefon 0711. 61947 444

Fax 0711. 61947 336

E-Mail seminar@dzr.de

Telefon Mo. bis Fr. von 09:00 bis 14:00 Uhr

Thomas Randi

Vertrieb / Kundenservice

Telefon 0711. 96 000 236

E-Mail t.randi@dzr.de

FORTBILDUNGSPUNKTE

Mit der Teilnahme an der Veranstaltung erhalten Sie 12 Fortbildungspunkte gemäß den Vorgaben der BZÄK / DGZMK / APW.



DR. GÜLDENER
FIRMENGRUPPE

DR. GÜLDENER
F I R M E N G R U P P E

DZR • ERH • HZA • ABZR

DIE ZAHNÄRZTLICHEN RECHENZENTREN