

LOG IN TO YOUR FUTURE.

Programm



22./23. APRIL
2016
FRANKFURT

**CAMLOG
START-UP-DAYS**

a perfect fit™

camlog



SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN,

wie kann Ihre Zukunft aussehen, wie finden Sie Ihren erfolgreichen Weg? Jetzt, am Anfang Ihrer Karriere, ist es hilfreich, sich anzusehen, wie andere es machen. Blicken Sie auf Wege und Konzepte von erfahrenen Kolleginnen und Kollegen.

Diesen Blick bieten wir Ihnen bei unseren **CAMLOG Start-up-Days am 22. und 23. April 2016 in Frankfurt/Main** – seien Sie dabei und gestalten Sie aktiv und erfolgreich Ihre berufliche Zukunft.

FACHKOMPETENZ AUF DER BÜHNE

Hören Sie sich am ersten Tag in mitreißenden Vorträgen an, was die sechs erfahrenen Referentinnen und Referenten zu sagen haben. Alle standen einmal dort, wo Sie nun stehen. Lassen Sie sich von den beruflichen Wegen der Vortragenden inspirieren und nutzen Sie die Gelegenheit, mit den Routiniers zu sprechen.

IT'S YOUR CHOICE!

Am zweiten Tag können Sie aus neun verschiedenen Workshops zwei auswählen, die Sie dann besuchen. Ob theoretischer oder praktischer Workshop – auch hier haben wir viele spannende Themen aus den Bereichen Betriebswirtschaft, Praxiskonzeption und -marketing sowie Mitarbeiterführung und natürlich Implantologie für Sie ausgesucht.

Das ausführliche Programm finden Sie in dieser Broschüre oder auf der Website **www.log-in-to-your-future.de**. Melden Sie sich bald an, die Plätze sind begrenzt.

Mein Team und ich freuen uns darauf, Sie in Frankfurt/Main zu begrüßen!

Ihr



Michael Ludwig

Geschäftsführer CAMLOG Vertriebs GmbH

VERLOSUNG

Unter allen Teilnehmern verlosen wir **8 HOSPITATIONSTAGE IM WERT VON JE 1.500 €**. Schauen Sie einem erfahrenen Kollegen über die Schulter und lernen Sie seinen Praxisablauf im Alltag kennen. Teilnahmebedingungen finden Sie auf Seite 42 oder unter **www.log-in-to-your-future.de**.

VERANSTALTUNGSORT

Radisson Blu Hotel
Franklinstraße 65
60486 Frankfurt/Main

TEILNEHMER

Max. 300, mind. 150 Personen.
Nutzen Sie den Frühbucherpreis
bei Anmeldung bis 31. Januar 2016.

TEILNAHMEGEBÜHR

€ 89,- (zzgl. MwSt.) pro Person
(bei Anmeldung bis 31. Januar 2016).
€ 119,- (zzgl. MwSt.) pro Person
(bei Anmeldung ab 01. Februar 2016).

In der Teilnahmegebühr enthalten ist
die Teilnahme an 2 Workshops am
Samstag, 23. April 2016 von 9.00-11.00 Uhr
und 11.30-13.30 Uhr.



PARTY

Windows 25 im Japan Tower
Taunustor 2
60311 Frankfurt/Main

PARTYPREIS

€ 25,- (zzgl. MwSt.) pro Person.

Die Rechnung über die Teilnahmegebühr und
den Eintritt zur Party erhalten Sie ca. 3 Wochen
vor der Veranstaltung.

PROGRAMMÜBERSICHT

FREITAG, 22. APRIL 2016

BEGRÜSSUNG

13.00-13.30 Uhr Einführung

VORTRÄGE

13.30-15.00 Uhr

15.00-15.30 Uhr Kaffeepause

15.30-17.00 Uhr

PODIUMSDISKUSSION

17.00-17.30 Uhr mit allen Referenten

PARTY

Ab 19.00 Uhr

SAMSTAG, 23. APRIL 2016

WORKSHOPS

09.00-11.00 Uhr WS01-WS09

11.00-11.30 Uhr Kaffeepause

11.30-13.30 Uhr Wiederholung WS01-WS09

STEHIMBISS

Ab 13.30 Uhr Ausklang mit allen Referenten
und Moderatoren mit offenem Ende.

Hier können Sie Ihre Fragen stellen und sich
austauschen.



5 FRAGEN AN ...

MICHAEL LUDWIG

Wimsheim

- 1 DESHALB LIEBE ICH MEINEN JOB:**
Weil ich gerne mit meinem Team zusammenarbeite und die Implantatbranche sehr anspruchsvoll ist.
- 2 NUR SO KONNTE ICH ES SCHAFFEN:**
Führen mit Herz – steuern mit Verstand.
- 3 DAS RATE ICH MEINEM JÜNGEREN „ICH“:**
Die Sache ist nie ein Hindernis. Cool bleiben – gelassen reagieren.
- 4 MICH MOTIVIERT AM MEISTEN:**
Die Erfolgsgeschichte von CAMLOG mit meinen Mitarbeitern und unseren Kunden fortzusetzen.
- 5 NOCH IMMER SCHLAFLOSE NÄCHTE BEREITET MIR:**
Nichts, außer Lärm und der VfB Stuttgart.

BEGRÜSSUNG UND EINFÜHRUNG

13.00-13.30 Uhr

MICHAEL LUDWIG
DIE CAMLOG ERFOLGSSTORY –
WAS SIE GARANTIERT NOCH
NICHT WUSSTEN

CAMLOG, dieser Name steht für ein außerordentlich erfolgreiches Unternehmen und bedeutet Teamgeist und partnerschaftliches Miteinander. Diese Werte gelten nicht nur innerhalb des Unternehmens, sie leiten CAMLOG auch in der Zusammenarbeit mit Kunden, Wissenschaftlern und Geschäftspartnern.

CAMLOG blickt mit gesundem Optimismus in die Zukunft und auf eine erfolgreiche Geschichte zurück. Erfahren Sie von Michael Ludwig, wie das Unternehmen mit Motivation, Begeisterung und dem ganz besonderen CAMLOG Spirit gewachsen ist!

- Die CAMLOG Erfolgsgeschichte – von der Markteinführung bis heute
- Erfolgsfaktor Team – jeder trägt seinen Teil zum Ganzen bei!
- Unternehmenswerte: Teamgeist, Spirit und Begeisterung
- Herausforderungen und Chancen – wie gestalte ich meine Zukunft?



Michael Ludwig arbeitete einige Jahre in Marketing und Vertrieb eines internationalen Dentalunternehmens, bevor er 1990 in die Implantologiebranche wechselte. Ab 1999 war er als Gesellschafter bei

ALTATEC tätig und trug maßgeblich zur CAMLOG-Erfolgsstory bei. Seit 2004 ist er Geschäftsführer der CAMLOG Vertriebs GmbH.



5 FRAGEN AN ...

FRANK CASPERS

Ginsheim-Gustavsburg

- 1 DESHALB LIEBE ICH MEINEN JOB:**
Weil ich Menschen dabei helfen kann, ihr Leben besser zu machen.
- 2 NUR SO KONNTE ICH ES SCHAFFEN:**
Mit Mut, Selbstvertrauen und Menschen, die mich unterstützt und an mich geglaubt haben.
- 3 DAS RATE ICH MEINEM JÜNGEREN „ICH“:**
Hör auf deinen Bauch und vertraue auf deine innere Stimme.
- 4 MICH MOTIVIERT AM MEISTEN:**
Persönliche Entwicklungen initiieren, begleiten und beobachten zu können.
- 5 NOCH IMMER SCHLAFLOSE NÄCHTE BEREITET MIR:**
Wenn ich meinem eigenen Anspruch nicht gerecht werde.



VORTRAG

13.30-14.00 Uhr

FRANK CASPERS **START-UP: JA ODER NEIN?** **VOM MAYBE ZUM BE!**

Die Herausforderungen für die „Generation Y“ an Zahnärztinnen und Zahnärzte sind extrem gestiegen. Die Möglichkeiten, die eigene Zukunft zu gestalten, sind auf einem sehr hohen Niveau.

Für viele geht es um die Grundsatzfrage Start-up: Ja oder Nein? Wo auch immer Sie stehen – auf der „Be-“ oder „Maybe-Seite“: Dieser Vortrag gibt Ihnen wichtige Impulse für DIE FÜR SIE richtige Entscheidung!

- Wie kann ich mich den komplexer werdenden Anforderungen der Zahnmedizin stellen?
- Erfolgreich mit Veränderungen umgehen – wie ist das möglich?
- Wie treffe ich die für mich richtige Entscheidung zum Start ins Berufsleben?
- Selbstständig oder angestellt? Einzelpraxis oder Praxisgemeinschaft? Neugründung oder Praxisübernahme? Was ist für mich der richtige Weg?



Frank Caspers bezeichnet sich selbst als Coach mit Ecken und Kanten. Als selbstständiger Trainer kennt er die Herausforderungen, die eine Existenzgründung mit sich bringt, und blickt nun auf mehr

als zehn Jahre erfolgreiche Tätigkeit zurück, in denen er als Umsetzercoach sein Know-how an seine Teilnehmer weitergibt.

VORTRAG

14.00-14.30 Uhr

DR. OLIVER ZERNIAL BUSINESS MODEL IMPLANTOLOGY – ARE YOU READY?

In seiner Praxis für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie in Kiel bietet Dr. Oliver Zernial das gesamte oralchirurgische und implantologische Spektrum an.

Lernen Sie sein Konzept kennen, das auf Sicherheit, Professionalität und Vertrauen basiert: Gemeinschaftliches Teamwork ist der Schlüssel zum Erfolg!

- Praxiskonzept: eine auf die Implantologie spezialisierte Überweiserpraxis
- Ist Spezialisierung grundsätzlich etwas für mich?
- Wie kann ein harmonisches Zusammenspiel zwischen Chirurgie und Prothetik gestaltet werden? Teamwork zwischen Chirurg, Zahnarzt, Zahntechniker
- Mit wem verbringe ich meine Zeit? Patienten, Kollegen, Mitarbeiter, Industrie. Die Vorteile einer bewussten Entscheidung – maximaler Nutzen für alle Beteiligten



Dr. Oliver Zernial studierte Human- und Zahnmedizin in Gießen und Kiel. 2008 erlangte er die Fachkunde für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie und war zunächst in Bremen angestellt tätig. Seit 2009 ist er niedergelassen und gründete 2011 ein Zentrum für Implantologie, Kiefer- und ästhetische Gesichtschirurgie an der Kieler Förde.

5 FRAGEN AN ...

DR. OLIVER ZERNIAL

Kiel

- 1 DESHALB LIEBE ICH MEINEN JOB:**
Weil er anderen Menschen echten Nutzen bringt und trotzdem die Möglichkeit bietet, wirklich frei zu sein.
- 2 NUR SO KONNTE ICH ES SCHAFFEN:**
Durch die Erkenntnis, dass beruflicher und privater Erfolg in direktem Zusammenhang stehen.
- 3 DAS RATE ICH MEINEM JÜNGEREN „ICH“:**
Selbsterkenntnis: Wer bin ich, was kann ich, was will ich.
- 4 MICH MOTIVIERT AM MEISTEN:**
Gestern: Erfolg. Heute: Kontinuität.
- 5 NOCH IMMER SCHLAFLOSE NÄCHTE BEREITET MIR:**
Schlaflose Nächte sind eine Warnung des Körpers. Der Rucksack ist voll. Mit weniger Ballast ist man schneller am Ziel.

VORTRAG

14.30-15.00 Uhr

DR. STEFAN ULRICI **STANDARDS IN DER IMPLANTO-** **LOGIE – WIE WIRD AUS KOMPLEX** **ÜBERSCHAUBAR UND PLANBAR?**

Mit der Erfahrung von über 30 Berufsjahren haben zwei erfolgreiche Leipziger Praxen ihre Idee verwirklicht, alle zahnmedizinisch relevanten Fachgebiete und ein zahntechnisches Labor zusammenzuführen, um Patienten sozialkompetent zu betreuen und zahnmedizinische Probleme fachkompetent zu therapieren.

Dr. Stefan Ulrici präsentiert Ihnen die Prothetik als seinen persönlichen Erfolgsfaktor:

- Wie kann ich die Implantologie einer breiten Patientenschicht zugänglich machen?
- Straffe und standardisierte Abläufe bei gleichbleibender Wirtschaftlichkeit
- Die richtige Fallselektion für den planbaren Therapieerfolg

5 FRAGEN AN ...

DR. STEFAN ULRICI

Leipzig

- 1 DESHALB LIEBE ICH MEINEN JOB:**
Weil es eine abwechslungsreiche und höchst dankbare Tätigkeit ist, bei der Wissenschaft und Praxis eng miteinander verZAHNt sind.
- 2 NUR SO KONNTE ICH ES SCHAFFEN:**
Bei erfahrenen Kollegen zuhören, zuschauen und üben.
- 3 DAS RATE ICH MEINEM JÜNGEREN „ICH“:**
Teamwork und Konsequenz und dabei nicht ungeduldig sein.
- 4 MICH MOTIVIERT AM MEISTEN:**
Glückliche Patienten und ein reibungsloser Praxisalltag.
- 5 NOCH IMMER SCHLAFLOSE NÄCHTE BEREITET MIR:**
Ab und zu meine Lausbuben.



Dr. Stefan Ulrici schloss 2002 das Studium der Zahnmedizin an der Universität Leipzig ab. Als Partner war er jahrelang in zahnärztlichen Gemeinschaftspraxen tätig. Seit April 2012 gehört er

zur DENTALE|Praxis Dres. Barth, Ulrici, Höfner & Kollegen. Sein Tätigkeitsschwerpunkt ist die Implantologie.

5 FRAGEN AN ...

DR. ANDREAS KRAUS
Peiting

- 1 DESHALB LIEBE ICH MEINEN JOB:**
Medizin gepaart mit Handwerk in Freiberuflichkeit.
- 2 NUR SO KONNTE ICH ES SCHAFFEN:**
Ehrgeiz, Fleiß und auch zur richtigen Zeit mit den richtigen Leuten zusammenzutreffen.
- 3 DAS RATE ICH MEINEM JÜNGEREN „ICH“:**
Auch mal auf das Bauchgefühl hören.
- 4 MICH MOTIVIERT AM MEISTEN:**
Positive Rückmeldung von zufriedenen Patienten und Kollegen.
- 5 NOCH IMMER SCHLAFLOSE NÄCHTE BEREITET MIR:**
Geschlafen habe ich eigentlich schon immer gut.



VORTRAG

15.30-16.00 Uhr

DR. ANDREAS KRAUS
AUGEN AUF BEIM PRAXISSTART –
WICHTIGE ASPEKTE BEI DER
SELBSTSTÄNDIGKEIT

Das Team der Praxisklinik Pfaffenwinkel setzt auf Tradition und Innovation – über 25 Jahre zahnmedizinische Erfahrung sprechen für sich.

Dr. Andreas Kraus zeigt auf, wie wichtig der richtige Standort beim Praxisstart ist und wie man sich als zahnärztliches Kompetenzzentrum positioniert.

- Wie wichtig ist der richtige Standort für meinen Erfolg? Landei oder Großstadt-pflanze?
- Steuer, Recht & Co. – worauf muss ich achten, wie kann ich Fehler vermeiden?
- Wie positioniere ich mich als zahnärztliches Kompetenzzentrum mit allen Leistungen (Chirurgie & Prothetik)?
- Was muss ich als Allrounder anbieten?
- Arbeiten in der Familie – wie funktioniert die familiengeführte Praxis?



Dr. Andreas Kraus erhielt nach dem Studium der Zahnheilkunde an der Julius-Maximilians-Universität Würzburg im Jahr 2000 sein Staatsexamen. Nach einigen Jahren als Partner im Implantatzentrum Bad Wörishofen Dres. Masur, Kraus, Märkle ist er seit 2011 in der Gemeinschaftspraxis Praxisklinik Pfaffenwinkel Kraus & Reichenbach tätig. Sein Spezialgebiet ist die Implantatchirurgie und -prothetik.



VORTRAG

16.00-16.30 Uhr

DR. ANGELA DERGHAM, M.SC. EIGENINITIATIVE UND PERSÖNLICHES ENGAGEMENT – WAS WILL UND KANN ICH LEISTEN?

Wie lässt sich Zahnheilkunde auf höchstem Niveau realisieren? Dr. Angela Dergham stellt Ihnen vor, was ihre Praxis besonders macht und wie es möglich ist, sich in einem Ballungszentrum wie Stuttgart erfolgreich zu positionieren.

- Ganz oder gar nicht!? Einsatz und persönliches Engagement – was bin ich bereit zu leisten und wo ziehe ich meine Grenzen?
- Eine unter vielen – erfolgreiche Praxispositionierung und Differenzierung in Ballungsgebieten. Die Konkurrenz schläft nicht
- Muss ich als Frau mehr leisten?
- Wie bedeutend sind ein eingespieltes Team und ein gutes Netzwerk für den Praxiserfolg?



Dr. Angela Dergham, M.Sc. schloss 1994 ihr Studium der Zahnmedizin an der Friedrich-Wilhelms-Universität in Bonn ab. Geprägt wurde ihr Handeln und Denken durch intensive fünf Jahre im Fortbil-

dungsinstitut Westerburger Kontakte an der Seite von Dr. Diether Reusch und durch ihren Masterstudiengang bei Prof. Rudolf Slavicek. 2011 gründete sie Praxis und Labor im Calwerturm, Stuttgart. Ihre Tätigkeitsschwerpunkte sind die Funktionsdiagnostik und -therapie, die ästhetische-funktionelle Prothetik und Rekonstruktion. Ihr Hobby ist die Endodontie.

5 FRAGEN AN ...

DR. ANGELA DERGHAM, M.SC.

Stuttgart

1

DESHALB LIEBE ICH MEINEN JOB:

Mein Beruf bietet mir die perfekte Symbiose aus einem künstlerisch anspruchsvollen Handwerk und einem hochtechnisch-medizinischem Heilberuf.

2

NUR SO KONNTE ICH ES SCHAFFEN:

Neugier, Fleiß, Ausdauer, gute Lehrer, Freunde und ein tolles Team.

3

DAS RATE ICH MEINEM JÜNGEREN „ICH“:

Glaube stets an dich, lerne in dir zu ruhen, nimm gute Kritik dankbar an und lasse dich nicht von den Meinungen anderer beirren.

4

MICH MOTIVIERT AM MEISTEN:

Wenn wir schwierige, scheinbar unlösbare Behandlungsfälle im Spezialistenteam gemeinsam zu einem tollen Ergebnis führen.

5

NOCH IMMER SCHLAFLOSE NÄCHTE

BEREITET MIR:

Dafür bin ich abends viel zu müde.

5 FRAGEN AN ...

DR. RALF MASUR, M.SC.
Bad Wörishofen

- 1 DESHALB LIEBE ICH MEINEN JOB:**
Beruf(ung), Hobby und die Möglichkeit, viele interessante Menschen kennenzulernen.
- 2 NUR SO KONNTE ICH ES SCHAFFEN:**
Disziplin und Teamarbeit.
- 3 DAS RATE ICH MEINEM JÜNGEREN „ICH“:**
Hungrig sein und Teamerfahrung nutzen.
- 4 MICH MOTIVIERT AM MEISTEN:**
Die Perfektionierung (operativer) Praxisabläufe, und die Weitergabe meiner Erfahrungen an junge Kolleginnen und Kollegen.
- 5 NOCH IMMER SCHLAFLOSE NÄCHTE BEREITET MIR:**
Die Entwicklung des Gesundheitsmarktes zwischen Chance und Risiko.

VORTRAG

16.30-17.00 Uhr

Anschließend:

PODIUMSDISKUSSION MIT ALLEN
REFERENTEN

17.00-17.30 Uhr

**DR. RALF MASUR, M.SC.
VON DER EINFACHEN ZAHNARZT-
PRAXIS ZUM ERFOLGREICHEN
IMPLANTATZENTRUM – WIE GEHT
DAS?**

Die Anforderungen an den Chirurgen, den Prothetiker und den Zahntechniker werden immer größer. Grundvoraussetzung für den gemeinsamen Erfolg ist das Teamwork. Dr. Ralf Masur stellt Ihnen sein bewährtes und erfolgreiches Konzept vor, das mittlerweile in sieben Implantatzentren umgesetzt wird:

- Wie positioniere ich die eigene Praxis als Marke?
- Was differenziert mich von der Konkurrenz?
- Implantologie als Erfolgsfaktor für die eigene Praxis? Vom ersten Implantat zur festen Praxissäule!
- Praxiserfolg ohne chirurgisch tätig zu werden? Wie wichtig ist es, die Implantatprothetik in das Leistungsspektrum der eigenen Praxis zu integrieren?
- Welche Vorteile hat es für mich als Überweiser, wenn ich mit einem Chirurgen zusammenarbeite, der auch prothetisch kompetent ist, und wie finden die passenden Partner zusammen?
- Wertschätzung und Vertrauensverhältnis: Chirurg – Patient – Prothetiker



Dr. Ralf Masur, M.Sc.
schloss 1992 das Studium
der Zahnmedizin an der
Friedrich-Alexander-
Universität Erlangen-
Nürnberg ab und promo-
vierte. 1994 Auslandsauf-
enthalt an der Harvard

Universität/Abt. Implantologie und Tätigkeit
in verschiedenen renommierten Praxen. 1995
eröffnete er seine Praxis in Bad Wörishofen mit
Schwerpunkt Implantologie/Parodontologie.
Seit 2001 ist er ausgewiesener Spezialist für Im-
plantologie (EDA). 2014 erwarb er den Master
of Science Kieferorthopädie. Mit seinen Partnern
betreibt er sieben Masur-Implantatzentren. Den
Stammsitz Bad Wörishofen-Unterschleißheim
leitet er mit seinem langjährigen Partner Jan
Märkle.

FREITAG, 22. APRIL 2016

Ab 19.00 Uhr

**PARTY
WINDOWS 25
JAPAN TOWER
FRANKFURT/MAIN**



WINDOWS 25 IM JAPAN TOWER FRANKFURT/MAIN

FREITAGABEND IST FEIERABEND!

Denken Sie daran: Wer viel lernt, darf auch feiern. Machen Sie deshalb mit uns den Freitagabend zum Feierabend.

SPEKTAKULÄRE PARTYAUSSICHT

Gemeinsam mit Ihnen lassen wir den Freitagabend mit einer großen Party ausklingen. Genießen Sie im 25. Stock des Japan Towers einen sensationellen Blick über die Frankfurter Skyline. Ein DJ heizt die Party an, die Stimmung steigt und Sie sind mittendrin.

Aber nur, wenn Sie sich auch für die große Party am Freitagabend anmelden – und sagen Sie hinterher nicht, wir hätten Sie nicht daran erinnert!

5 FRAGEN AN ...

OLIVER DRIFTHAUS
Leinfelden-Echterdingen
BERND M. WAGNER
Wimsheim

- 1 DESHALB LIEBE ICH MEINEN JOB:**
DRIFTHAUS: Abstrakte steuerrechtliche Vorschriften verständlich zu machen und umzusetzen.
WAGNER: Menschen zu unterstützen, damit sie sich selbst entfalten können.
- 2 NUR SO KONNTE ICH ES SCHAFFEN:**
DRIFTHAUS: Immer wieder aufstehen – Rückschläge gehören zum Unternehmertum.
WAGNER: Mit Offenheit, Interesse, Geduld, Mut und Vertrauen, jeder Person und Herausforderung zu begegnen.
- 3 DAS RATE ICH MEINEM JÜNGEREN „ICH“:**
DRIFTHAUS: Mehr Risiko wagen. Es passiert immer etwas, das muss man dann lösen.
WAGNER: Bleibe dir immer selbst treu und ein wenig mehr Gelassenheit.
- 4 MICH MOTIVIERT AM MEISTEN:**
DRIFTHAUS: Unkonventionelle Optimierungen für steuerliche Probleme zu finden.
WAGNER: Menschen begleitet zu haben, die dadurch ein erfolgreiches, erfülltes und glückliches Leben als Selbstständige führen.
- 5 NOCH IMMER SCHLAFLOSE NÄCHTE BEREITET MIR:**
DRIFTHAUS: Ungelöste Probleme.
WAGNER: Ein Wasserschaden und andere unvorhersehbare Ereignisse.

WORKSHOP WS01

09.00-11.00 Uhr und 11.30-13.30 Uhr

Max. Teilnehmerzahl: 30 Personen

OLIVER DRIFTHAUS UND BERND M. WAGNER OHNE KONZEPT KEIN KOMMERZ – MEIN WEG ZU PERSÖNLICHEM UND WIRTSCHAFTLICHEM ERFOLG

Als Steuerberater und Wirtschaftsprüfer für Praxen im medizinischen Bereich kennt Oliver Drifthaus die zahnmedizinische Branche und spricht ihre Sprache.

Bernd M. Wagner ist seit Jahren in der Dentalbranche als Systemischer Business Coach und Berater für Organisationsentwicklung und Change Management tätig.

Beide wissen nicht nur um die typischen Probleme der Zahnärztinnen und Zahnärzte, sondern kennen vor allem deren Lösung. Sie präsentieren Ihnen Wege zu wirtschaftlichem Erfolg und zeigen auf, welche Entscheidungen Sie treffen sollten, um Ihre Praxisentwicklung in die richtigen Bahnen zu lenken.

- Das Unternehmen dient dem Unternehmer
- Investition bei Praxisübernahme und Praxisneugründung
- Umsatz, Kosten und Gewinn
- Leistungsangebot und Patientensegmente
- Kalkulation der eigenen Leistung
- Einsatz finanzieller Mittel



Oliver Drifthaus schloss 1998 sein Studium mit Abschluss Dipl.-Ökonom ab. Er ist seit 2007 als Steuerberater geschäftsführender Gesellschafter bei MundingDrifthaus Steuerberatungsgesellschaft mbH, deren Schwerpunkt auf der Beratung von Unternehmern der Dentalbranche liegt.



Bernd M. Wagner ist Manager für strategische Praxis-konzepte und seit 2003 bei der CAMLOG Vertriebs GmbH. Er unterstützt bundesweit Ärzte bei der Praxisgründung, -abgabe und -übernahme sowie Praxisoptimierung. Er leitet die Ausbildungen „Fit for Leadership“ und „P3“ und ist ausgebildeter Syst. Business Coach (dvct), Syst. Berater für Organisationsentwicklung und Change Management (SHB) sowie Unternehmercoach (SHB).



WORKSHOP WS02

09.00-11.00 Uhr und 11.30-13.30 Uhr

Max. Teilnehmerzahl: 20 Personen

FRANK CASPERS

START-UP: JA ODER NEIN? EIN WORKSHOP FÜR MAYBES

Ergänzend zu seinem Vortrag vom ersten Tag werden Sie in diesem Workshop mit Frank Caspers die Vor- und Nachteile des Angestelltenverhältnisses und der Selbstständigkeit erarbeiten.

Der Umsetzcoach verrät Ihnen, welche persönlichen Voraussetzungen Sie für Ihren unternehmerischen Erfolg benötigen.

- Vor- und Nachteile des Angestelltenverhältnisses und der Selbstständigkeit
- Persönliche Voraussetzungen für unternehmerischen Erfolg
- Meine persönlichen Voraussetzungen – Persönlichkeit, Gesundheit, Umfeld
- Schwächen kompensieren – Stärken besser nutzen



Frank Caspers bezeichnet sich selbst als Coach mit Ecken und Kanten. Als selbstständiger Trainer kennt er die Herausforderungen, die eine Existenzgründung mit sich bringt, und blickt nun auf mehr

als zehn Jahre erfolgreiche Tätigkeit zurück, in denen er als Umsetzcoach sein Know-how an seine Teilnehmer weitergibt.

5 FRAGEN AN ...

FRANK CASPERS

Ginsheim-Gustavsburg

- 1 DESHALB LIEBE ICH MEINEN JOB:**
Weil ich Menschen dabei helfen kann, ihr Leben besser zu machen.
- 2 NUR SO KONNTE ICH ES SCHAFFEN:**
Mit Mut, Selbstvertrauen und Menschen, die mich unterstützt und an mich geglaubt haben.
- 3 DAS RATE ICH MEINEM JÜNGEREN „ICH“:**
Hör auf deinen Bauch und vertraue auf deine innere Stimme.
- 4 MICH MOTIVIERT AM MEISTEN:**
Persönliche Entwicklungen initiieren, begleiten und beobachten zu können.
- 5 NOCH IMMER SCHLAFLOSE NÄCHTE BEREITET MIR:**
Wenn ich meinem eigenen Anspruch nicht gerecht werde.

meta: team

meso
micro

Analysis

→ global / nation

→ economics

→ documents / g

→ who?

- RESSO

- RESTR

- SHARE

- QUESTI

5 FRAGEN AN ...

DR. MARTINA OBERMEYER
München

- 1 DESHALB LIEBE ICH MEINEN JOB:**
Die Arbeit mit Menschen, sichtbare und überraschende Ergebnisse sowie viel positives Feedback.
- 2 NUR SO KONNTE ICH ES SCHAFFEN:**
Mit Prioritäten setzen und einem wunderbaren Team – beruflich wie privat.
- 3 DAS RATE ICH MEINEM JÜNGEREN „ICH“:**
Sei mutig, vertraue auf deine Kraft, folge deinem Herzen und umgib dich mit Profis.
- 4 MICH MOTIVIERT AM MEISTEN:**
Menschen im Innersten zu erreichen und einen „Schalter“ bei ihnen umzulegen – medizinisch wie persönlich.
- 5 NOCH IMMER SCHLAFLOSE NÄCHTE BEREITET MIR:**
Schwierige Konflikte und komplexe Patientenfälle.



WORKSHOP WS03

09.00-11.00 Uhr und 11.30-13.30 Uhr

Max. Teilnehmerzahl: 30 Personen

DR. MARTINA OBERMEYER DIE ZUKUNFT DER ZAHNMEDIZIN IST WEIBLICH – ERFOLGSKONZEPTE FÜR ZAHNÄRZTINNEN

Ärztinnen und Zahnärztinnen sind im Kommen! Steigende Zahlen an Studienabgängerinnen in beiden Disziplinen bewirken eine Veränderung der medizinischen Berufslandschaft.

Frauen führen anders. Frauen brauchen andere Praxis- und Arbeitskonzepte, um Familie und Beruf unter einen Hut zu bekommen.

In diesem Intensiv-Workshop entwickeln Sie Ihr eigenes Erfolgskonzept, speziell auf Ihre persönliche Situation zugeschnitten.

- Zeitmanagement
- Mitarbeiterführung und delegieren aus weiblicher Sicht
- Effiziente und erfolgreiche Konzepte für Frauen
- Die „Perfektionsfalle“: Zahnärztin, Mutter, Partnerin – wie werde ich allem gerecht, ohne mich selbst aufzugeben



Dr. Martina Obermeyer
promovierte 1986 nach
fünf Jahren Studium
der Zahnheilkunde. Ab
1988 war sie in einer
Praxisgemeinschaft und
in der väterlichen Praxis
als Zahnärztin tätig. 1994

startete sie ihr neues Praxiskonzept in Kochel
am See und wurde damit zahnärztliche Unter-
nehmerin des Jahres 1999. Seither verstärkte
sie ihre Seminar- und Vortragstätigkeit (eigene
Firma Aufwind Consulting GmbH), arbeitet als
Praxiscoach und seit 2006 als Privat Zahnärztin.



5 FRAGEN AN ...

SANDRA STEVERDING
Wimsheim

- 1 DESHALB LIEBE ICH MEINEN JOB:**
Ich habe das Glück, jeden Tag neue Menschen kennenlernen zu dürfen und mit ihnen zu arbeiten.
- 2 NUR SO KONNTE ICH ES SCHAFFEN:**
Mit viel Disziplin, einem starken Willen und ab und zu ein Terrier zu sein.
- 3 DAS RATE ICH MEINEM JÜNGEREN „ICH“:**
Hab Spaß am Beruf.
- 4 MICH MOTIVIERT AM MEISTEN:**
Ich freue mich jeden Tag auf die Menschen, die mir bei meiner Arbeit begegnen.
- 5 NOCH IMMER SCHLAFLOSE NÄCHTE BEREITET MIR:**
Der volle Terminkalender.

WORKSHOP WS04

09.00-11.00 Uhr und 11.30-13.30 Uhr

Max. Teilnehmerzahl: 25 Personen

SANDRA STEVERDING **PERSÖNLICHKEITSSTRUKTUREN** **ERKENNEN UND DARAUF EINGEHEN –** **GESPRÄCHE ERFOLGREICH FÜHREN**

Erfolgreich mit Mitarbeitern und Patienten zu sprechen und auf ihre Bedürfnisse einzugehen, erfordert Fingerspitzengefühl. Business Coach Sandra Steverding stellt Ihnen mittels der INSIGHTS MDI®-Diagnostik-Tools vor, wie Sie diese Herausforderung meistern. Denn wer sein Gegenüber kennt und richtig einschätzen kann, führt Gespräche erfolgreich und zielsicher.

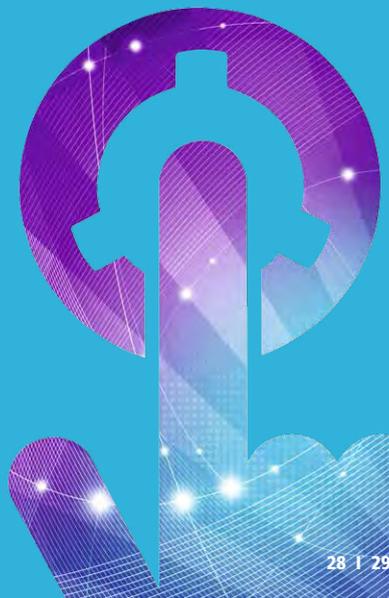
- Vorstellung der INSIGHTS MDI®-Diagnostik-Tools
- Erfolgreiche Mitarbeitergespräche führen
- Motive und Bedürfnisse der Mitarbeiter einschätzen
- Die unterschiedlichen Patiententypen erkennen und darauf eingehen
- Selbstbild/Fremdbild

Die Teilnehmer/-innen erhalten bis 14 Tage vor dem Veranstaltungstermin von der Referentin Sandra Steverding eine E-Mail mit dem Link und den Zugangsdaten, um den persönlichen INSIGHTS-Analysebogen zu bearbeiten. Die persönliche Auswertung erhält jede/-r Teilnehmer/-in am Ende des Workshops. Wichtig: Die Auswertung bleibt anonym und wird nicht im Plenum besprochen.



Sandra Steverding beendete 1995 erfolgreich ihre Ausbildung zur zahnmedizinischen Fachangestellten und spezialisierte sich im Bereich der Implantologie. Die Ausbildung als zertifizierter Business Coach

und INSIGHTS MDI® Beraterin beendete sie im Jahre 2012. Seit 2007 ist sie bei der CAMLOG Vertriebs GmbH unter anderem als leitende Seminardozentin für Zahnärzte/Zahnmedizinisches Fachpersonal und als Business Coach tätig.



WORKSHOP WS05

09.00-11.00 Uhr und 11.30-13.30 Uhr

Max. Teilnehmerzahl: 15 Personen

ANDREA STIX, M.SC. **FOOD FOR THOUGHTS – WIE FINDE ICH MEINEN WEG ZUR MARKEN- PRAXIS?**

Dieser Workshop beschäftigt sich mit der visionären Frage, was die eigene Praxis-Marke ausmachen kann. Erarbeiten Sie das künftige Markenbild Ihrer Zahnarztpraxis! Der Prozess lohnt sich allemal – denn am Ende profitieren Ihre Patienten und Sie von einer starken Praxis-marke.

Praxiskonzept & Persönlichkeit:

- Welche Positionierung eignet sich für meine künftige Praxis?
- Wie kann ich mich vom Wettbewerb differenzieren?
- Wo liegen meine persönlichen und unternehmerischen Ziele?



Andrea Stix, M.Sc. war für die Leitung der Unternehmenskommunikation in diversen Branchen in Deutschland und der Schweiz tätig, bevor sie in die Implantologiebranche wechselte. Das aktuelle

MBA in Communication and Leadership und ein M.Sc. in Kommunikation – beides mit Fokus auf die Strategische Kommunikation in der Zahnmedizin –, ein Journalismus- und ein Media-Engineering-Studium sowie Fortbildungen zum Syst. Business Coach, NLP-Coach, Trainer und Online-Marketing-Manager prädestinieren sie für die Bereiche Strategie, Markenbildung, Praxismarketing, Mitarbeiterführung, Patientenkommunikation.



5 FRAGEN AN ...

ANDREA STIX, M.SC.
Wimsheim

- 1 DESHALB LIEBE ICH MEINEN JOB:**
Weil ich nur hier meine Passion und meine Profession vereinen kann.
- 2 NUR SO KONNTE ICH ES SCHAFFEN:**
Zielstrebigkeit, Hartnäckigkeit, Mut, wenig Schlaf und die besten und verständnisvollsten Kinder der Welt.
- 3 DAS RATE ICH MEINEM JÜNGEREN „ICH“:**
Das „jüngere Ich“ sollte besser auf das „innere Ich“ achten, es respektieren, schätzen und hören, was es zu sagen hat.
- 4 MICH MOTIVIERT AM MEISTEN:**
Erfolg.
- 5 NOCH IMMER SCHLAFLOSE NÄCHTE BEREITET MIR:**
Nichts mehr.

WORKSHOP WS06

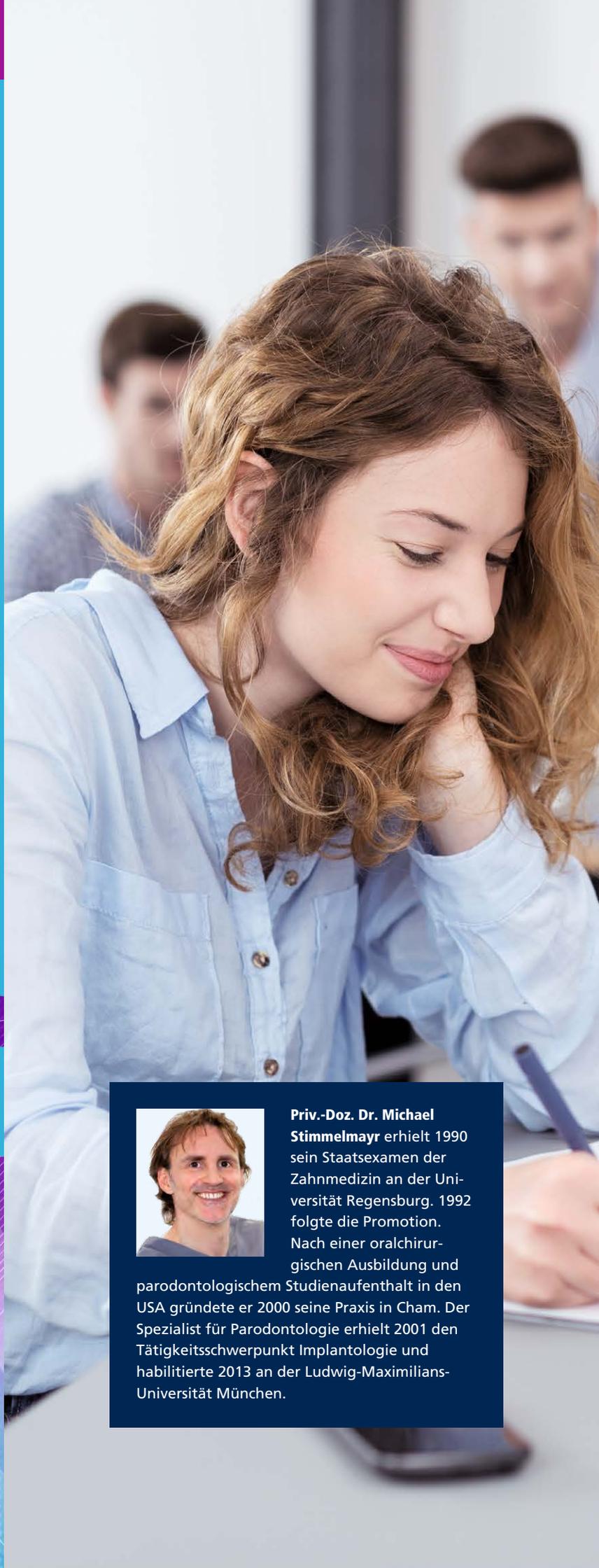
09.00-11.00 Uhr und 11.30-13.30 Uhr

Max. Teilnehmerzahl: 25 Personen

PD DR. MICHAEL STIMMELMAYR FEHLERVERMEIDUNG UND KOMPLIKATIONSMANAGEMENT IN DER IMPLANTOLOGIE – TIPPS UND IDEEN FÜR BEGINNER

Priv.-Doz. Dr. Michael Stimmelmayer stellt in seinem theoretischen Workshop dar, wie Fehler in der implantologischen Tätigkeit verhindert und nicht vermeidbare Komplikationen beherrscht werden können. Außerdem werden Erfolgswahrscheinlichkeiten und Komplikationshäufigkeiten bei chirurgischen und prothetischen Behandlungsschritten zur besseren Aufklärung der Patienten dargestellt.

- Planung zur Fehlerreduktion:
 - Prothetische Planung
 - Chirurgische Planung
- Chirurgisches Komplikationsmanagement
- Prothetisches Komplikationsmanagement



Priv.-Doz. Dr. Michael Stimmelmayer erhielt 1990 sein Staatsexamen der Zahnmedizin an der Universität Regensburg. 1992 folgte die Promotion. Nach einer oralchirurgischen Ausbildung und parodontologischem Studienaufenthalt in den USA gründete er 2000 seine Praxis in Cham. Der Spezialist für Parodontologie erhielt 2001 den Tätigkeitsschwerpunkt Implantologie und habilitierte 2013 an der Ludwig-Maximilians-Universität München.

5 FRAGEN AN ...

PRIV.-DOZ. DR. MICHAEL STIMMELMAYR
Cham

- 1 DESHALB LIEBE ICH MEINEN JOB:**
Hochwertige Arbeit bei netten Patienten machen.
- 2 NUR SO KONNTE ICH ES SCHAFFEN:**
Gute Ausbildung, Fleiß und Ehrlichkeit gegenüber dem Patienten.
- 3 DAS RATE ICH MEINEM JÜNGEREN „ICH“:**
Eine fundierte (chirurgische) Ausbildung.
- 4 MICH MOTIVIERT AM MEISTEN:**
Wenn einer was kann, was ich nicht kann.
- 5 NOCH IMMER SCHLAFLOSE NÄCHTE BEREITET MIR:**
Personalprobleme und Praxismanagement.

5 FRAGEN AN ...

DR. STEPHAN BEUER, M.SC.
Landshut

- 1 DESHALB LIEBE ICH MEINEN JOB:**
Weil es nie langweilig wird und die Tätigkeit eine perfekte Symbiose aus geistigem Anspruch und handwerklichem Geschick ist.
- 2 NUR SO KONNTE ICH ES SCHAFFEN:**
Mit Passion für den Job, viel Zeit und den richtigen Mentoren, die mich fachlich und persönlich an die Hand genommen haben.
- 3 DAS RATE ICH MEINEM JÜNGEREN „ICH“:**
Perfektionismus ist gut, großer Perfektionismus ist sehr gut, zu großer Perfektionismus lähmt.
- 4 MICH MOTIVIERT AM MEISTEN:**
Die Gewissheit, etwas Sinnvolles zu tun.
- 5 NOCH IMMER SCHLAFLOSE NÄCHTE BEREITET MIR:**
Das Gefühl eines Misserfolges. Und meine kleine Tochter.

WORKSHOP WS07

09.00-11.00 Uhr und 11.30-13.30 Uhr

Max. Teilnehmerzahl: 15 Personen

**Mit Hands-on-
Übungen**

**DR. STEPHAN BEUER, M.SC.
MY FIRST IMPLANT –
SICHERER EINSTIEG MIT DEN
RICHTIGEN TECHNIKEN**

Die chirurgischen Herausforderungen, denen sich der implantologische Spezialist stellen sollte, sind sehr komplex und von Fall zu Fall unterschiedlich. Um einen sicheren Einstieg zu gewährleisten, gibt Ihnen Dr. Stephan Beuer in diesem praxisnahen Hands-on-Workshop die Möglichkeit, am Kunststoffmodell selbst Implantate zu setzen.

- CAMLOG – ein implantologisches Konzept
- Hands-on-Workshop:
 - Implantatinsertion
 - Augmentation mit Bio-Oss® und Bio-Gide®



Dr. Stephan Beuer, M.Sc.
absolvierte sein Studium
der Zahnheilkunde an der
Universität Regensburg
mit Promotion im Jahr
2006. Sein Spezialgebiet
ist die Oralchirurgie.
Seit 2010 ist er zusammen

mit Dr. Christian A. Kaes in der Praxisklinik
Münchnerau in Landshut niedergelassen.



5 FRAGEN AN ...

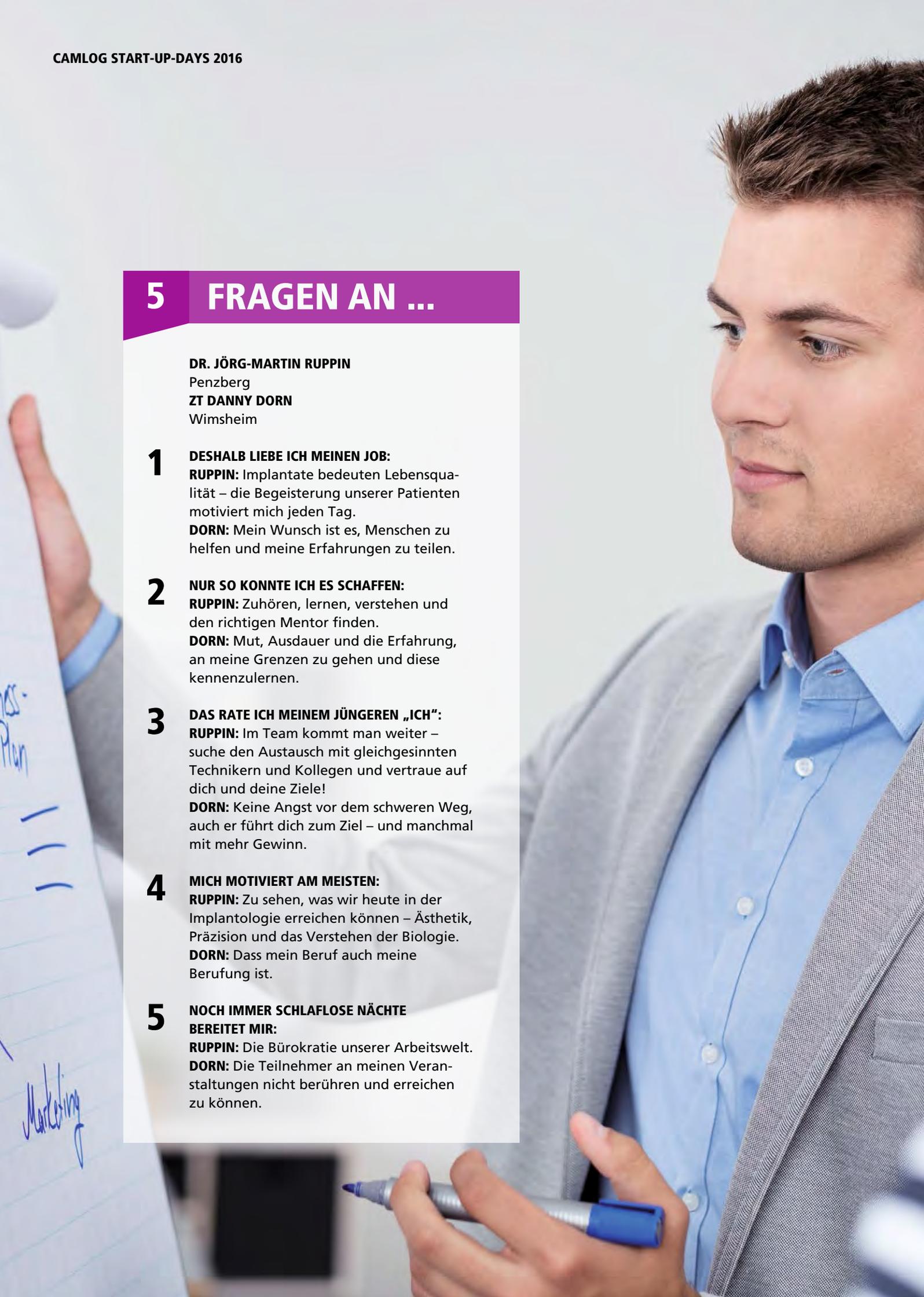
DR. JÖRG-MARTIN RUPPIN

Penzberg

ZT DANNY DORN

Wimsheim

- 1 DESHALB LIEBE ICH MEINEN JOB:**
RUPPIN: Implantate bedeuten Lebensqualität – die Begeisterung unserer Patienten motiviert mich jeden Tag.
DORN: Mein Wunsch ist es, Menschen zu helfen und meine Erfahrungen zu teilen.
- 2 NUR SO KONNTE ICH ES SCHAFFEN:**
RUPPIN: Zuhören, lernen, verstehen und den richtigen Mentor finden.
DORN: Mut, Ausdauer und die Erfahrung, an meine Grenzen zu gehen und diese kennenzulernen.
- 3 DAS RATE ICH MEINEM JÜNGEREN „ICH“:**
RUPPIN: Im Team kommt man weiter – suche den Austausch mit gleichgesinnten Technikern und Kollegen und vertraue auf dich und deine Ziele!
DORN: Keine Angst vor dem schweren Weg, auch er führt dich zum Ziel – und manchmal mit mehr Gewinn.
- 4 MICH MOTIVIERT AM MEISTEN:**
RUPPIN: Zu sehen, was wir heute in der Implantologie erreichen können – Ästhetik, Präzision und das Verstehen der Biologie.
DORN: Dass mein Beruf auch meine Berufung ist.
- 5 NOCH IMMER SCHLAFLOSE NÄCHTE BEREITET MIR:**
RUPPIN: Die Bürokratie unserer Arbeitswelt.
DORN: Die Teilnehmer an meinen Veranstaltungen nicht berühren und erreichen zu können.



WORKSHOP WS08

09.00-11.00 Uhr und 11.30-13.30 Uhr

Max. Teilnehmerzahl: 25 Personen

DR. JÖRG-MARTIN RUPPIN UND ZT DANNY DORN IMPLANTATPROTHETIK VON A WIE ABUTMENT BIS Z WIE ZEMENTIERT

Mit Hands-on-
Übungen

Die praktische Ausrichtung dieses Workshops hat das Ziel, Sie mit Grundsätzen implantatprothetischer Therapiekonzepte vertraut zu machen und Schritt für Schritt alle Aspekte im Umgang mit den Prothetikkomponenten nachvollziehbar umzusetzen. Steigen Sie ein in das zukunfts-trächtige Gebiet der Implantatprothetik:

- Prothetische Vorzüge und Handling des CAMLOG® Implantatsystems
- Präprothetische Planung im Team (Chirurg – Prothetiker – Zahntechniker) sichert und ermöglicht optimale Lösungen und zufriedene Patienten
- Abläufe bei prothetischen Versorgungen:
 - Abformmethoden
 - Modellherstellung
 - Auswahl, Bearbeitung und Gestaltung von Abutments durch den Zahntechniker mit optimaler situationsgerechter Ästhetik
 - Eingliederung von Suprakonstruktionen
- Tipps und Tricks im allgemeinen Praxisalltag (z. B.: zementieren vs. verschrauben)
- Frontzahnästhetik beim anspruchsvollen Patienten
- Hands-on-Übungen an Prothetikmodellen



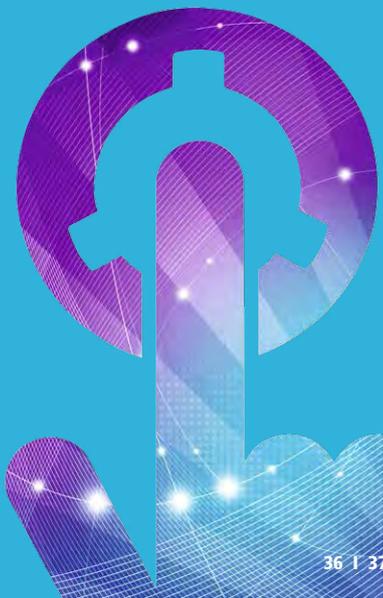
Dr. Jörg-Martin Ruppin erhielt 1998 Staatsexamen und Promotion an der Albert-Ludwigs-Universität in Freiburg im Breisgau. Nach mehreren Jahren in freier Praxis schloss er 2007 die Aus-

bildung zum Fachzahnarzt für Oralchirurgie an der RWTH in Aachen ab. Seit 2009 leitet er das Masur-Implantatzentrum Penzberg. Seine Lehr- und Forschungsschwerpunkte sind die Implantologie, autologe Augmentations-techniken, computernavigierte Chirurgie und dreidimensionale Bildgebung.



ZT Danny Dorn war nach Abschluss der Ausbildung zum Zahntechniker in drei Dentallaboren in leitender Funktion tätig. Seit 2002 arbeitet er bei der CAMLOG Vertriebs GmbH unter anderem als Pro-

duktspezialist Technischer Service Implantologie und referiert im Bereich implantatgetragener Konstruktionen.



WORKSHOP WS09

09.00-11.00 Uhr und 11.30-13.30 Uhr

Max. Teilnehmerzahl: 20 Personen

Mit Hands-on-
Übungen

DR. TOBIAS SCHNEIDER NAHT- UND SCHNITTTECHNIKEN IN DER IMPLANTOLOGIE

Der praktische Workshop vermittelt Ihnen Sicherheit bei einem chirurgischen Eingriff und trägt zur Zufriedenheit Ihrer Patienten bei. Dr. Tobias Schneider vermittelt viele Ideen, praktische Tipps und präsentiert verschiedene Techniken. Schwerpunkt liegt auf dem praktischen Üben von Naht- und Schnitttechniken am Tierpräparat.

- Vorstellung Nahtmaterial und Instrumentarium
- Grundlagen der Schnittführung
- Anatomie und Durchblutung der Mundschleimhaut
- Hands-on-Übungen am Tierpräparat



Dr. med. dent. Tobias Schneider schloss 2004 sein Studium an der Julius-Maximilians-Universität Würzburg ab und erlangte 2007 seine Dissertation an der Zahnklinik Würzburg. Von 2004 bis 2012 war

er Mitarbeiter in der Praxis Dr. Schmidinger/ Dr. Schneider in Seefeld/Oberbayern. Seit 2012 ist er in einer eigenen Praxis niedergelassen. Sein Tätigkeitsschwerpunkt ist die Implantologie (DGI).

5 FRAGEN AN ...

DR. MED. DENT. TOBIAS SCHNEIDER
Seefeld

- 1 DESHALB LIEBE ICH MEINEN JOB:**
Zahnmedizin ist eine perfekte Mischung aus Medizin und Handwerk. Das Ergebnis der eigenen Arbeit ist sehr direkt zu sehen.
- 2 NUR SO KONNTE ICH ES SCHAFFEN:**
Mein Glück war, viele gute und erfahrene Kollegen zu kennen, bei denen ich immer wieder über die Schultern schauen durfte ... und immer noch darf.
- 3 DAS RATE ICH MEINEM JÜNGEREN „ICH“:**
Patienten so zu behandeln, wie man die eigene Mutter auch behandeln würde, ist immer der beste Leitfaden.
- 4 MICH MOTIVIERT AM MEISTEN:**
Ein Patient, der nach langer Behandlungsdauer glücklich und zufrieden die Praxis verlässt, ist immer die größte Motivation für das gesamte Team.
- 5 NOCH IMMER SCHLAFLOSE NÄCHTE BEREITET MIR:**
Misserfolg, eigene Fehler und unzufriedene Patienten. Für schlaflose Nächte ist aber mein kleiner Sohn zuständig.

MODERATOREN



Dr. Kathrin Becker, M.Sc. studierte Zahnheilkunde an den Universitäten Greifswald und Göttingen sowie parallel auch Angewandte Informatik in Göttingen. Sie promovierte 2014 an der Heinrich-Heine-

Universität Düsseldorf. Seither ist sie wissenschaftliche Mitarbeiterin in der Poliklinik für Kieferorthopädie und in einem DFG geförderten Forschungsprojekt von Prof. Schwarz an der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf beschäftigt. Sie publizierte in verschiedenen internationalen Journalen und forscht vorwiegend im Bereich 3D-Kieferorthopädie, Micro-CT, 3D-Bilddiagnostik sowie Implantologie.



Dr. Dr. Nils Weyer hat vor seiner mehrjährigen, klinischen Facharztausbildung Human- und Zahnmedizin studiert. Die Facharztausbildung absolvierte er an den Universitätskliniken Schleswig-Holstein und

Freiburg. Der Facharzt für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie sowie Ästhetische und Plastische Operationen ist seit 2009 in seiner eigenen Überweiserpraxis in Esslingen am Neckar niedergelassen. Im gleichen Jahr erhielt er den Tätigkeitsschwerpunkt Implantologie.

5 FRAGEN AN ...

DR. KATHRIN BECKER, M.SC.

Düsseldorf

DR. DR. NILS WEYER

Esslingen

1

DESHALB LIEBE ICH MEINEN JOB:

BECKER: Wegen der Vielfältigkeit, spannender Fragestellungen und der Möglichkeit, mit eigenen Ideen helfen zu können.

WEYER: Ich freue mich über mein akademisches Handwerk: Ich darf operieren, arbeite in einem wissenschaftlichen Hintergrund und habe viel mit Menschen zu tun.

2

NUR SO KONNTE ICH ES SCHAFFEN:

BECKER: Nicht einschüchtern lassen. Vertraue dir selbst und stehe zu dem, was du wünschst und denkst.

WEYER: Lernen von Kollegen und Freunden. Nur so kann man sich auch selbst verbessern.

3

DAS RATE ICH MEINEM JÜNGEREN „ICH“:

BECKER: Verliere nie die Begeisterung und gehe den Weg, der dich glücklich macht.

WEYER: Vertraue auf dein Können, dann kommt der Erfolg.

4

MICH MOTIVIERT AM MEISTEN:

BECKER: Vielversprechende Zwischenergebnisse.

WEYER: Ein positives Feedback lässt die Mühe vergessen und macht mich glücklich.

5

NOCH IMMER SCHLAFLOSE NÄCHTE

BEREITET MIR:

BECKER: Knifflige Fragestellungen.

WEYER: Meine drei Monate alte Tochter.

Bitte melden Sie sich online an unter www.log-in-to-your-future.de
oder per Fax an **07044 9445-11609**

ANMELDUNG

Auf der Basis der Allgemeinen Geschäftsbedingungen der CAMLOG Vertriebs GmbH, Wimsheim, melde ich mich / melden wir uns zu folgendem Fortbildungskurs an:

22./23. April 2016, Frankfurt/Main
VDKMWE160002678

Profitieren Sie auch nach der Veranstaltung von der Erfahrung der Referenten:

Ja, ich möchte an der **Verlosung der Hospitationstage** teilnehmen und einen Tag in der Praxis eines erfahrenen Kollegen gewinnen. Der Tag hat einen Wert von 1.500 € und kann nicht in bar abgegolten werden. Teilnahmebedingungen im Internet unter www.log-in-to-your-future.de.

CAMLOG Kundennummer

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Teilnehmerin/Teilnehmer

Vorname/Name

Berufsbezeichnung

- Assistenz Zahnärztin/Assistenz Zahnarzt
- Zahnärztin/Zahnarzt
- Studentin/Student Zahnmedizin

Rechnungsanschrift, Versandadresse

Institution

Straße

PLZ, Ort

Kontakt Daten

Telefon

Fax

E-Mail-Adresse

Einwilligungserklärung

Ich bin damit einverstanden, von der CAMLOG Vertriebs GmbH und der CAMLOG Biotechnologies AG über Veranstaltungen, Produkte, Dienstleistungen und Kundenzufriedenheitsbefragungen telefonisch, postalisch, per E-Mail und E-Mail-Newsletter kontaktiert zu werden. Diese Einwilligung kann ich jederzeit mit Wirkung für die Zukunft per Fax an 0800 9445-000 oder per E-Mail an marketing.de@camlog.com widerrufen.

TEILNAHMEGEBÜHR

€ 89,- (zzgl. MwSt.) pro Person
(bei Anmeldung bis 31. Januar 2016).
€ 119,- (zzgl. MwSt.) pro Person
(bei Anmeldung ab 01. Februar 2016).

PARTYPREIS

€ 25,- (zzgl. MwSt.) pro Person.

Die Rechnung über die Teilnahmegebühr und den Eintritt zur Party erhalten Sie ca. 3 Wochen vor der Veranstaltung.

In der Teilnahmegebühr enthalten ist die Teilnahme an 2 Workshops am Samstag, 23. April 2016 von 9.00-11.00 Uhr und 11.30-13.30 Uhr.

ANREISE UND ÜBERNACHTUNG

Gerne haben wir für Sie in verschiedenen Hotels Zimmerkontingente unter dem Stichwort „CAMLOG“ reserviert. Bitte organisieren Sie Ihre Anreise und Übernachtung selbst. Alle Informationen zu den Hotels und den Zimmerpreisen finden Sie auf unserer Website unter www.log-in-to-your-future.de/hotels.

Bitte wählen Sie jeweils einen Workshop pro Block aus!

	Samstag, 23. April 2016	Block 1 09.00 Uhr- 11.00 Uhr	Block 2 11.30 Uhr- 13.30 Uhr	
WS01	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		Ohne Konzept kein Kommerz – mein Weg zu persönlichem und wirtschaftlichem Erfolg
WS02	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		Start-up: Ja oder Nein? Ein Workshop für Maybes
WS03	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		Die Zukunft der Zahnmedizin ist weiblich – Erfolgskonzepte für Zahnärztinnen
WS04	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		Persönlichkeitsstrukturen erkennen und darauf eingehen – Gespräche erfolgreich führen
WS05	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		Food for thoughts – wie finde ich meinen Weg zur Markenpraxis?
WS06	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		Fehlervermeidung und Komplikationsmanagement in der Implantologie – Tipps und Ideen für Beginner
WS07	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		My first implant – sicherer Einstieg mit den richtigen Techniken
WS08	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		Implantatprothetik von A wie Abutment bis Z wie zementiert
WS09	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		Naht- und Schnitttechniken in der Implantologie

Rahmenprogramm

CAMLOG Party im Windows 25 im Japan Tower, Frankfurt/Main.
Freitag, 22. April 2016 ab 19.00 Uhr

- Ich nehme teil.
- Ich komme mit einer Begleitperson.

Datum, Unterschrift

Programmübersicht

FREITAG, 22. APRIL 2016

BEGRÜSSUNG

13.00-13.30 Uhr Einführung

Michael Ludwig

Die CAMLOG Erfolgsstory – was Sie garantiert noch nicht wussten

VORTRÄGE

13.30-14.00 Uhr

Frank Caspers

Start-up: Ja oder Nein? Vom Maybe zum Be!

14.00-14.30 Uhr

Dr. Oliver Zernial

Business model implantology – are you ready?

14.30-15.00 Uhr

Dr. Stefan Ulrici

Standards in der Implantologie – wie wird aus komplex überschaubar und planbar?

15.00-15.30 Uhr

Kaffeepause

15.30-16.00 Uhr

Dr. Andreas Kraus

Augen auf beim Praxisstart – wichtige Aspekte bei der Selbstständigkeit

16.00-16.30 Uhr

Dr. Angela Dergham, M.Sc.

Eigeninitiative und persönliches Engagement – was will und kann ich leisten?

16.30-17.00 Uhr

Dr. Ralf Masur, M.Sc.

Von der einfachen Zahnarztpraxis zum erfolgreichen Implantatzentrum – wie geht das?

PODIUMSDISKUSSION

17.00-17.30 Uhr

mit allen Referenten

PARTY

Ab 19.00 Uhr

Windows 25 im Japan Tower, Frankfurt/Main

SAMSTAG, 23. APRIL 2016

WORKSHOPS BLOCK 1

09.00-11.00 Uhr

WS01 – Oliver Drifthaus und Bernd M. Wagner

Ohne Konzept kein Kommerz – mein Weg zu persönlichem und wirtschaftlichem Erfolg

WS02 – Frank Caspers

Start-up: Ja oder Nein? Ein Workshop für Maybes

WS03 – Dr. Martina Obermeyer

Die Zukunft der Zahnmedizin ist weiblich – Erfolgskonzepte für Zahnärztinnen

WS04 – Sandra Steverding

Persönlichkeitsstrukturen erkennen und darauf eingehen – Gespräche erfolgreich führen

WS05 – Andrea Stix, M.Sc.

Food for thoughts – wie finde ich meinen Weg zur Markenpraxis?

WS06 – Priv.-Doz. Dr. Michael Stimmelmayer

Fehlervermeidung und Komplikationsmanagement in der Implantologie – Tipps und Ideen für Beginner

WS07 – Dr. Stephan Beuer, M.Sc.

My first implant – sicherer Einstieg mit den richtigen Techniken

WS08 – Dr. Jörg-Martin Ruppin und ZT Danny Dorn

Implantatprothetik von A wie Abutment bis Z wie zementiert

WS09 – Dr. Tobias Schneider

Naht- und Schnitttechniken in der Implantologie

11.00-11.30 Uhr

Kaffeepause

WORKSHOPS BLOCK 2

11.30-13.30 Uhr

WS01-WS09 – Wiederholung der obigen Workshops

STEHIMBISS

Ab 13.30 Uhr

Ausklang mit allen Referenten und Moderatoren mit offenem Ende. Hier können Sie Ihre Fragen stellen und sich austauschen.

Bei Fragen zur Anmeldung wenden Sie sich gerne an
CAMLOG Vertriebs GmbH
Marie-Christine Maier
Tel. 07044 9445-609
Fax 07044 9445-11609
marie-christine.maier@camlog.com
Maybachstraße 5
71299 Wimsheim

Die Veranstaltung entspricht den
Leitsätzen und Empfehlungen der
Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung
(KZBV) vom 01.01.2006 einschließlich
der Punktebewertungsempfehlung des
Beirates Fortbildung der BZÄK und
DGZMK und wird mit 11 Fortbildungs-
punkten bewertet.

www.log-in-to-your-future.de



Kooperationspartner

