



Dental on Tour®

# Dental Cruise *SPEZIAL*

Highlights der Karibik und Mittelamerika

27.03.–10.04.2026

Fortbilden  
Neues erleben  
Entspannen

[www.dental-on-tour.de](http://www.dental-on-tour.de)



# Fortbildung auf hoher See

Die Karibik und Mittelamerika hautnah erleben

Wer an der  
Küste bleibt,  
kann keine  
neuen Ozeane  
entdecken.

An Bord der **Mein Schiff 1** haben Sie die Möglichkeit, atemberaubende Inseln mit weißen Sandstränden, türkisfarbenem Wasser und einer reichen Vielfalt an Kulturen zu entdecken.

Genießen Sie unsere außergewöhnliche Fortbildungsreise für Zahnärzte, KFO und Zahntechniker auf hoher See.



## Kreuzfahrten und sicher Reisen

### Endlich Urlaub: So sicher wie zu Hause!

Von TUI Cruises erhalten Sie alles aus einer Hand – für ein entspanntes und sorgenfreies Reisen. Ein bewährtes **Hygiene- und Sicherheitskonzept**, TUI Cruises tut alles zu Ihrem Schutz während der ganzen Reise.

Weitere Informationen über das **Hygiene- und Sicherheitskonzept** und noch viel mehr rund um Reisen mit TUI Cruises erhalten Sie online unter: [www.tuicruises.com](http://www.tuicruises.com)

Entspannt  
& Sorgenfrei



### Regelmäßige Hygieneprüfungen durch SGS INSTITUT FRESENIUS

✓ Check-In	✓ Kabinenreinigung
✓ Bars & Restaurants	✓ Programm an Bord
✓ Küchenhygiene	✓ Sport & Fitness
✓ Öffentliche Bereiche	✓ Bordhospital





## Die Route & Reiseverlauf

# Entdeckungsreise durch die Karibik und Mittelamerika

An Bord der **Mein Schiff 1** erleben Sie eine unvergessliche Kreuzfahrt durch Mittelamerika und die Karibik! Entdecken Sie traumhafte Strände in der Dominikanischen Republik und Jamaika, beeindruckende Maya-Ruinen in Mexiko und Honduras sowie die faszinierende Natur von Panama und Costa Rica. Auch Kolumbien und Belize erwarten Sie mit einzigartiger Kultur und atemberaubenden Landschaften.

Wochentag	Datum	Hafen	Land	Ankunft	Abfahrt	Fortbildung
Freitag	27.03.2026	La Romana	Dom. Rep.	Anreise	22.00 Uhr	
Samstag	28.03.2026	Seetag				09.00–12.30 Uhr 14.00–15.30 Uhr
Sonntag	29.03.2026	Ocho Rios	Jamaika	07.00 Uhr	20.00 Uhr	
Montag	30.03.2026	Montego Bay	Jamaika	07.00 Uhr	22.00 Uhr	
Dienstag	31.03.2026	Seetag				09.00–12.30 Uhr 14.00–15.30 Uhr
Mittwoch	01.04.2026	Cozumel	Mexiko	06.30 Uhr	20.00 Uhr	
Donnerstag	02.04.2026	Costa Maya	Mexiko	07.00 Uhr	19.00 Uhr	
Freitag	03.04.2026	Belize City	Belize	08.00 Uhr	19.00 Uhr	
Samstag	04.04.2026	Roatán	Honduras	08.00 Uhr	18.00 Uhr	
Sonntag	05.04.2026	Seetag				09.00–12.30 Uhr 14.00–15.30 Uhr
Montag	06.04.2026	Puerto Limón	Costa Rica	07.00 Uhr	17.00 Uhr	
Dienstag	07.04.2026	Colón	Panama	05.45 Uhr	16.30 Uhr	
Mittwoch	08.04.2026	Cartagena	Kolumbien	09.30 Uhr	18.00 Uhr	
Donnerstag	09.04.2026	Seetag				09.00–12.30 Uhr 14.00–15.30 Uhr
Freitag	10.04.2026	La Romana	Dom. Rep.	07.00 Uhr	Abreise	

Änderungen, Irrtümer und Routen- und Fahrplanänderungen bleiben ausdrücklich vorbehalten.



### Mein Schiff 1

Die **Mein Schiff 1** und Ihre innovative Ausstattung sowie das moderne Ambiente werden Ihr Kreuzfahrterlebnis auf ein bisher unbekanntes Niveau heben. Seien Sie gespannt.

An Bord finden Sie Ihre persönliche Rückzugsorte, Entspannungsliegen und großzügige Kabinen mit weiträumigen Veranden oder Balkonen. Erleben Sie an Bord der **Mein Schiff 1** schön entspannt das umfangreiche Spa- und Sportangebot und genießen Sie die exzellente Küche sowie das gehobene Entertainment.

### Schwangere und Säuglinge

Aus Sicherheitsgründen dürfen werdende Mütter, die sich bei Reiseantritt in der 24. Schwangerschaftswoche oder darüber hinaus befinden, nicht an einer Reise teilnehmen, da die medizinische Versorgung bei Komplikationen an Bord nicht sichergestellt werden kann. Eine Teilnahme von Babys und Kleinkindern an einer Reise ist erst ab einem Alter von 6 Monaten bei Reiseantritt gestattet.

### Kinder an Bord

Und auch Ihre Kinder ab einem Alter von 3 Jahren werden selbstverständlich ohne Aufpreis im Kids-Club oder der Sturmfrei – Teenslounge mit ausgebildeten Betreuern zu festen Betreuungszeiten ein begeistertes Mitmachprogramm erleben.

### Einreisebestimmungen

Jeder Passagier deutscher Staatsangehörigkeit muss im Besitz eines gültigen Personalausweises oder Reisepasses sein, dessen Gültigkeit nach Beendigung der Reise noch mindestens 6 Monate betragen muss, mindestens bis Mai 2025. Diese Vorschrift gilt auch für mitreisende Kinder.

Für alle anderen Nationalitäten verweisen wir auf die zuständigen Ämter und Behörden.

### Ausflüge

Ab 4 Monaten vor Reisebeginn haben Sie die Möglichkeit, die Landausflüge über TUI Cruises online zu buchen. Die Zugangsdaten erhalten Sie rechtzeitig von uns. Selbstverständlich können Sie die Ausflüge auf eigene Faust gestalten. Die Zeiten des Fortbildungsprogramms sind so angelegt, dass Sie möglichst an den Landgängen bzw. Ausflügen teilnehmen können.

Die Welt ist  
ein Buch. Wer nie  
reist, sieht nur eine  
Seite davon.

Augustinus Aurelius





## Wichtige Informationen zu den Kabinenpreisen

Alle Kabinen auf der **Mein Schiff 1** sind stilvoll und individuell mit vielen Annehmlichkeiten und Besonderheiten wie Bademantel, Espresso-Maschine, Slipper, Klimaanlage, TV, Safe, Telefon, Haartrockner, Bad mit Dusche/WC eingerichtet.

Die Betten in den Kabinen können auf Wunsch zusammen oder auseinandergestellt werden.

### Kabinenauswahl:

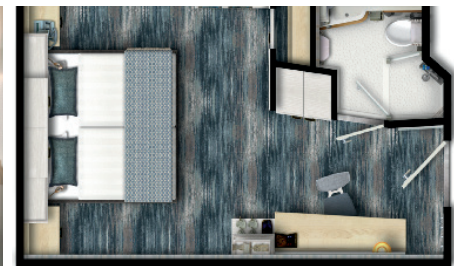
Innenkabine (ohne Fenster)	
Belegung:	max. 2 Personen
Größe:	ca. 17 m <sup>2</sup>
Preis:	ab <b>2.079,- €</b> pro Person



Aussenkabine (mit Fenster)	
Belegung:	max. 4 Personen
Größe:	ca. 17 m <sup>2</sup>
Preis:	ab <b>2.299,- €</b> pro Person



Balkonkabine	
Belegung:	max. 4 Personen
Größe:	ca. 17 m <sup>2</sup> + 5 m <sup>2</sup> Balkon mit Tisch und 2 Stühlen
Preis:	ab <b>2.649,- €</b> pro Person



Junior Suite Balkon	
Belegung:	max. 4 Personen
Größe:	ca. 26 m <sup>2</sup> + 8 m <sup>2</sup> Balkon mit Tisch und 2 Stühlen & Fußbank
Preis:	ab <b>6.329,- €</b> pro Person



## Die Kabinen

### Wichtige Informationen zu den Kabinenpreisen:

- Die Kabinenpreise gelten pro Person bei Doppelbelegung ab/bis Hafen
- Einzelkabinenzuschlag **80 %** (auf Anfrage)
- Mehrbettbelegungen auf Anfrage
- Preis ab dem 3. Bett (Erwachsene) in einer Kabine **1.549,- €**
- Kinder bis 14 Jahren zahlen in einer Kabine mit **2 Vollzahlern 749,-** zzgl. Anreise

### Jetzt Preisvorteil sichern!

- **200,- €** p. P. (1. und 2. Person) bei Buchung einer Kabine bis **25.05.2025**



**!** Nach dem 25.05.2025 gelten die tagesaktuelle Kabinenpreise, die erst von Tui Cruises bestätigt werden. Für die Buchung der Junior Suiten gelten immer die tagesaktuellen Preise.



## Reiseinformationen

### Inklusivleistungen „Premium Alles Inklusive“

Eine Reise auf der **Mein Schiff 1** bedeutet nicht nur grenzenlose Freiheit, sondern auch grenzenlose Vielfalt und individuellen Service an Bord mit vielen Inklusivleistungen:

- 14 Übernachtungen in der gebuchten Kabinenkategorie
- Alle Hafen- und Sicherheitsgebühren
- 350 MB Internet pro Person und Reise
- Vielfältige Speisen in den meisten Restaurants
- Umfangreiches Getränkesortiment – auch außerhalb der Essenszeiten
- Trinkgelder
- Abwechslungsreiches Unterhaltungsprogramm

### Fluganreise

TUI Cruises bietet Ihnen für die Anreise per Flug folgende Möglichkeiten an:

#### A) Ab/bis Düsseldorf oder Frankfurt:

- 1.460,- € pro Erwachsene
- 1.400,- € pro Kind

#### B) Ab/bis Berlin, Hamburg oder München (mit Umsteige in Frankfurt):

- 1.760,- € pro Erwachsene
- 1.700,- € pro Kind

Weitere Flughäfen auf Anfrage

### Eine Flugbuchung über TUI Cruises beinhaltet:

- Hin- und Rückflug vom ausgewählten Flughafen nach La Romana und zurück
- Transfers zwischen Flughafen, Schiff und zurück
- Zug-zum-Flug-Service der Deutschen Bahn 2. Klasse

### Reisepreise

Alle genannten Preise für die Reiseleistungen sind mehrwertsteuerfrei, wenn nicht anders ausgewiesen.

### Reiserücktrittsversicherung

Wir bieten Ihnen eine Gruppen-Reiserücktrittsversicherung mit 20% Selbstbehalt zum Preis von **210,- p.P.** an.

### Zahlungsmöglichkeiten

Die Zahlung der Kreuzfahrt/Flüge von TUI Cruises erfolgt per Rechnung und Überweisung.

Möchten Sie per Lastschrift oder Kreditkarte zahlen? Dann sprechen Sie uns bei der Buchung darauf an. Nachträgliche Umstellung der Zahlungsweise ist leider nicht möglich.

Die Zahlung der **Fortbildung** und die **Reiserücktrittsversicherungen** erfolgt ausschließlich per Rechnung und Überweisung.

**Zahlung an Bord:** Sie zahlen an Bord bargeldlos in Euro mit Ihrer Bordkarte. Beim Check-In können Sie hierzu Ihre EC-Karte oder eine Kreditkarte einlesen lassen.





## Fortbildungsprogramm

### Alltag raus – Wissen rein!

Die perfekte Mischung auf hoher See. Erleben Sie eine exzellente Fortbildungsreise der besonderen Art. Im Vordergrund dieser faszinierenden Kreuzfahrt steht eine niveauvolle Mischung zwischen fachlichen und betriebswirtschaftlichen Themen. Die Themen geben Ihnen und Ihrem Team Impulse und Perspektiven, fachlich auf dem neuesten Stand für Ihre Patienten zu sein.

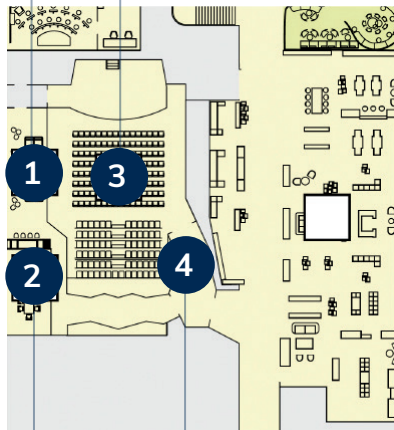
## Tagungsräume



1 Studio Bar



2 Konferenzraum Reederei



3 Studio



4 Foyer Studio

## Teilnahmegebühren

- Fortbildungspaket für Zahnärzte, Kieferorthopäden & Zahntechniker: **1.600,- €** pro Person
- Fortbildungspaket für Praxisteam (ZMV, ZFA, ZMP etc.): **1.000,- €** pro Person

**! Die Buchung des Fortbildungsprogramms ohne die Buchung einer Kabine ist nicht möglich.**





Die Referenten vermitteln ihr Wissen in den unterschiedlichen Fachbereiche auf dem aktuellen Stand der Wissenschaft fachlich und praxisnah!

Besuchen Sie Ihren favorisierten Vortrag und sammeln Sie bis zu **24 CME** Fortbildungspunkte.



**Georg Benjamin**  
Zahnarzt & Spezialist für Endodontie

### Matrizenkunde für die tägliche Composite Restauration

In diesem Vortrag werden bewährte Matrizensysteme für die tägliche Praxis vorgestellt und ihre spezifischen Einsatzgebiete erläutert. Der Fokus liegt auf der Auswahl der passenden Matrize für unterschiedliche Kavitätenklassen, dem Umgang mit herausfordernden klinischen Situationen sowie der Kombination mit individuell angepassten Keilen und Spannringen.

Durch praxisnahe Fallbeispiele und konkrete Tipps aus der klinischen Anwendung erhalten die Teilnehmer direkt umsetzbare Strategien, um ihre Restaurationen zu optimieren und reproduzierbar hochwertige Ergebnisse zu erzielen.

### Externe Resorptionen – nur eine tiefe Karies?

Externe zervikale Resorptionen (ECR) sind seltene, aber zunehmend häufiger diagnostizierte Befunde, die klinisch leicht mit tiefer Karies verwechselt werden können. Eine präzise Diagnostik ist essenziell, um die richtige Therapieentscheidung zu treffen. Besonders die digitale Volumetomographie (DVT) spielt eine zentrale Rolle, da sie eine dreidimensionale Beurteilung der Defektgröße und -ausdehnung ermöglicht. Dieser Vortrag konzentriert sich auf die klinische Behandlung und die verschiedenen therapeutischen Ansätze. Wann ist eine vitalerhaltende Therapie möglich? Wann ist eine endodontische Behandlung erforderlich? Und in welchen Fällen ist eine Exzision die bessere Option? Anhand von DVT-Befunden und klinischen Fallbeispielen werden praxisnahe Entscheidungswege und bewährte Behandlungsmethoden vorgestellt. Die Teilnehmer erhalten klare Strategien zur sicheren Diagnosestellung sowie zur Einschätzung, ob eine Behandlung erfolgversprechend ist.



**Stephanie Borger,**  
Unternehmensberaterin

### Frühwarnsystem für Praxen: wirtschaftliche Risiken erkennen, bevor sie teuer werden

Kennzahlen sind ein zentrales Steuerungsinstrument für Unternehmen. Sie erleichtern die Praxisführung, indem sie Schwachstellen schnell sichtbar machen, durch regelmäßige Analysen Korrekturen ermöglichen und Fehlentwicklungen verhindern. Grundsätzlich wird jedes Unternehmen – vom Großkonzern bis zum kleinen Handwerksbetrieb – über eigene Kennzahlensysteme gesteuert. Zahnarztpraxen sind hier jedoch sehr oft die Ausnahme. Und fehlende Kennzahlen haben immer deutlich messbare Auswirkungen auf Umsatz, Kosten und Gewinn...

In unserem Vortrag erfahren Sie, welche Kennzahlen für Zahnarztpraxen wirklich relevant sind, was diese aussagen und wie sie ermittelt werden. Außerdem zeigen wir Ihnen, warum eine betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) als alleiniges Steuerungsinstrument nicht ausreicht.

Wir teilen unsere Erfahrungen aus über 20 Jahren Beratung von Zahnärzt:innen mit Ihnen, erläutern typische Fehler und zeigen Möglichkeiten auf, wie Sie Ihre Praxis deutlich effizienter gestalten können.



**Dr. Markus Heckner**  
Zahnarzt & Medizininformatiker

## Künstliche Intelligenz in der Zahnmedizin – Chancen, Risiken und hilfreiche Praxisanwendungen

Künstliche Intelligenz (KI) revolutioniert die Zahnmedizin – von der Diagnostik über die Behandlungsplanung bis hin zur Abrechnung. In diesem Vortrag erhalten Sie einen Überblick über aktuelle KI-gestützte Technologien, wie automatisierte Röntgenbildanalyse, KI-gestützte Diagnostik und Patientenkommunikation. Anhand praxisnaher Beispiele wird gezeigt, wie KI den Alltag und die Arbeit in der Praxis erleichtern kann, welche Herausforderungen es gibt (Datenschutz, Integration in bestehende Systeme) und welche Entwicklungen aktuell im Trend sind.

## Effiziente Kommunikation zwischen Zahnarztpraxis und Dentallaboren – Wie Automatisierung die Zusammenarbeit optimiert und was auf Zahnarztpraxen mit der Anbindung von Laboren an die Telematikinfrastruktur in 2026 zukommt

Die digitale Vernetzung zwischen Zahnarztpraxis und zahntechnischem Labor spart Zeit, reduziert Fehler und verbessert die Qualität prothetischer Arbeiten. Dieser Vortrag zeigt, wie durch den Einsatz von digitalen Laboraufträgen, automatisierten Workflows und KI-gestützter Kommunikation die Zusammenarbeit effizienter gestaltet werden kann. Anhand konkreter Praxisbeispiele werden innovative Lösungen vorgestellt, die den Austausch von Informationen, 3D-Daten und Behandlungsplänen optimieren – mit dem Ziel einer reibungslosen und fehlerfreien Zusammenarbeit.



**Sebastian Kirchner**  
Gründer & Geschäftsführer Privadent

## Zukunft Zahnarztpraxis: Wie Zahnzusatzversicherungen Ihre Praxis langfristig stärken

Entdecken Sie, wie Sie mit Zahnzusatzversicherungen den wirtschaftlichen Erfolg Ihrer Praxis nachhaltig sichern.

In diesem Workshop zeigen wir Ihnen, wie Sie Ihren Privatpatientenanteil innerhalb von nur 24 Monaten verdoppeln können – nicht durch kostspielige Werbung, sondern durch smarte Nutzung Ihrer bestehenden Patientenbeziehungen. Lernen Sie, wie moderne, digitale Prozesse und gezielte Kommunikation dazu beitragen, aus Ihren Kassenpatienten zufriedene, loyal versicherte Privatkunden zu machen.

Wir führen Sie Schritt für Schritt durch erfolgreiche Best-Practice-Beispiele aus dem Praxisalltag. Am Ende steht eine echte Win-Win-Situation: Ihre Patienten erhalten die Versorgung, die sie sich wünschen – und Sie steigern gleichzeitig planbar Ihren Umsatz.

### Inhalte:

- Warum Zahnzusatzversicherungen ein strategisches Werkzeug sind – nicht nur ein Extra
- Wie Sie Ihre Patienten digital und effizient aufklären und überzeugen
- So binden Sie bestehende Patienten langfristig und stärken Ihr Privatleistungsspektrum
- Umsatzsteigerung ohne Zusatzstress fürs Team





**Dr. Conrad Kühnöl**  
Zahnarzt

## Digitale Implantatprothetik und Ästhetik

Durch modernste Verfahren werden Diagnostik Monitoring und Therapie kombiniert, um anspruchsvolle Ergebnisse zu erreichen. Gezeigt werden verschiedene Fälle wie prothetische Versorgung eines komplexen CMD-Falles, kombinierte rein digitale Prothetik der Versorgung eines implantatgetragenen Oberkiefers vs. einer analogen teleskopgetragenen Unterkieferversorgung sowie digitale Entfernung eines retinierten Zahnes mit anschließender implantologischer, prothetischer Versorgung.

## Dentales Cloudcomputing im Kontext zur Lösung von Zahnärztemangel, Kostenexplosion und Qualitätsmanagement. Wohin entwickelt sich die Zahnmedizin?

Neue Begriffe wie Cloudcomputing, digital Twin, dentales Prototyping usw. erobern die dentale Welt. Es wird Licht und Struktur ins dunkle vermeintliche Chaos gebracht. Die Begriffe werden erklärt und anhand praktischer Patientenbeispiele demonstriert. Es wird ein Überblick gegeben welche Technologien heute schon zur Verfügung stehen und was in Zukunft zu erwarten ist. Weiterhin wird ein Einblick in die Praxis der Zukunft gegeben und eine Strategie über zukünftige Investitionen präsentiert.



**Dr. Thomas Schwenk**  
Zahnarzt

## Sport -Zahnmedizin

Die Sportzahnmedizin ist in aller Munde. Die Weiterbildungen sind ausgebucht. Doch was ist dran an diesem Trend?

Ist es ein Mythos oder echter Gewinn für die Zahnmedizin?

In diesem Vortrag werden die Grundlagen und Zusammenhänge kompakt dargestellt sowie der ideale Mundschutz und die Herstellung einer Performanceschiene gezeigt.

## Longevity-Zahnmedizin

Auch dieses Thema ist brandaktuell. Es werden die Zusammenhänge zwischen dem oralen Systems und der Gesundheit des Menschen erläutert. Die Mouth-Body Connection wird für die Praxis immer wichtiger. Es wird gezeigt, wie Sie dieses Thema in die Praxis implementieren und Ihre Praxis auf das nächste Level pushen können.



**Dr. Dr. Christian Wentzler**  
Zahnarzt

### **Narkoseverfahren in der Zahnmedizin, speziell: Analgosedierung in der Zahnarztpraxis**

Analgosedierung / Dämmerschlaf als Ergänzung und Erweiterung des Behandlungsspektrums. Erfahrungen und Tipps nach 15 Jahren Erfahrung in eigener Praxis.

Vielen Patienten erleichtert man mit dem so genannten „Dämmerschlaf“ die Behandlung in der eigenen Praxis, der klassische „Angstpatient“ findet wieder Zutrauen zur zahnärztlichen/oralchirurgischen Behandlung. Stressabbau bei Patienten und auch im gesamten Behandlungsteam durch Sedierung mit Schmerzausschaltung, durchaus auch als sehr wertvolles und sinnvolles Marketinginstrument für die Praxis zu verstehen.

Rechtliche Voraussetzungen, organisatorische und apparative Ausstattung in der Praxis, entspannte Patientenversorgung!



**Thomas Strunz,**  
Ex-Nationalspieler und Unternehmer

### **Tore und Triumphe, Umsatz und Gewinn – Rolle von Führung, Teams und Motivation**



## Wichtige Informationen

- Programmänderungen bleiben ausdrücklich vorbehalten.
- Die genauen Zeiten des Fortbildungsprogramms erhalten Sie mit den Reiseunterlagen vor Reisebeginn.
- Da die Vorträge zum Teil unterschiedliche Zielgruppen ansprechen, finden sie ggf. zeitgleich statt.
- Die Punktebewertung erfolgt nach BZÄK und DGZMK, Ihre Anwesenheit ist erforderlich.
- Die Seminare können nicht einzeln, sondern nur als Paket gebucht werden.
- Wir weisen Sie darauf hin, dass die Umsetzung der vermittelten Kursinhalte laut Zahnheilkundengesetz ausschließlich Zahnärztinnen/Zahnärzten vorbehalten bleibt. Ausgenommen hiervon sind natürlich die vorgestellten wertvollen Tipps und Informationen, die sich auf Ihre Assistenz beziehen.

### Veranstalter & Haftung

- Veranstalter der Kreuzfahrt ist TUI Cruises GmbH, Heidenkampsweg 58, 20097 Hamburg. Änderungen, Irrtümer und Routen- und Fahrplanänderungen bleiben ausdrücklich vorbehalten.
- Veranstalter der Fortbildung ist Dental on Tour®. Programmänderungen bleiben ausdrücklich vorbehalten.

Es gelten die Geschäftsbedingungen und Datenschutzerklärung sowie die Haftung des jeweiligen Veranstalters.

Wir sind für Sie da!

Jetzt buchen  
und Vorfreude  
sichern!



Herr Abdou Nakhla

☎ +49 (0) 2501-92 36 777

✉ nakhla@dental-on-tour.de

Die ausführlichen Informationen über die Reise und die Anmeldung finden Sie unter:  
[www.dental-on-tour.de/dental-cruise-mittelamerika](http://www.dental-on-tour.de/dental-cruise-mittelamerika)

Mit Unterstützung von:



Dental on Tour®

Dental on Tour® ist eine Marke der Concept Tours GmbH & Co. KG, Leibnizstr. 10b, 48165 Münster

☎ +49 (0) 2501 / 92 36 777 ✉ [reisen@dental-on-tour.de](mailto:reisen@dental-on-tour.de)

[www.dental-on-tour.de](http://www.dental-on-tour.de)