

kurz im fokus

IPS e.max beim EVEREST-Anwendertreffen

Auf Einladung der Fa. KaVo, Leutkirch, hat das Team der Ivoclar Vivadent Ellwangen die Möglichkeit genutzt, EVEREST-Anwendern am 14. und 15. Oktober IPS e.max zu präsentieren. Den rund 180 Teilnehmern, die allesamt über ein EVEREST-System verfügen, wurde in der Stadthalle Leutkirch von Jürgen Dettinger zunächst in einem Überblick der stark expandierende Markt für Vollkeramik dar-, und anschließend alle Systemkomponenten von IPS e.max vorgestellt. Die Details der Verarbeitung der IPS e.max Ceram-Massen, die Vorteile der IPS e.max Zir-Press Zirkonium-Überpresstechnik sowie die Einmaligkeit der IPS e.max CAD-Blocks wurden dann von Thomas Fürbringer und Andrea Schelhorn in zwölf Workshops vorgestellt. Darüber hinaus informierte ZTM Franz Thiel aus Trier über die positiven Erfahrungen mit IPS e.max CAD in seinem Labor und demonstrierte die erforderliche Software.

picodent-Intensivkurs zur Modellherstellung

Im Dentallabor HELA-DENT in Viersen stand der unterschätzte, aber überaus wichtige Prozess der Modellherstellung bei der picodent-Fortbildungsveranstaltung „Das Modell – Die Visitenkarte des Labors“ einen Tag lang im Mittelpunkt. Als Referenten waren ZTM Claudia Arndt (Da Vinci Dental) und picodent-Geschäftsführer Dietmar Bosbach zu Gast, die dem gesamten Team von HELA-DENT die Grundlagen optimaler Modellherstellung vermittelt haben – von der Theorie über eine perfekte Gipsverarbeitung mit praktischen Tipps, über die komplette Herstellung von Pin-Modell und Zahnfleischmaske bis hin zur Beschreibung der Einartikulation. Bei den Zahntechnikern kommt der Kurs gut an: Abwechselnd mit zwei weiteren Referenten tingeln Arndt und Bosbach mittlerweile durch ganz Deutschland. www.picodent.de

Intensivseminare zu Wirtschaft und Finanzen

Da Zeit Geld ist, hat der DENTAGEN Wirtschaftsverbund nun besonders Zeit sparende Intensivseminare in sein Fortbildungsangebot aufgenommen. In diesem Rahmen werden den Teilnehmern die aktuellsten und wichtigsten wirtschaftlichen, betriebswirtschaftlichen und finanztechnischen Informationen vermittelt. Folgende Themen standen zum Beispiel auf der Tagesordnung der Pilotveranstaltung der neuen Reihe: „Schnell- und Kurzinformationen Zahntechniker“ Ende September in Bielefeld: Peter Eykmann referierte über „Schnelle Informationsvermittlung“, ZTM Claus Jürgen Möll sprach zum Thema „Der Insolvenz entgegen – trotz Festzuschuss richtig kalkulieren“ und die Steuerberater Christian Bremhorst und Marc Wortmann konnten mit dem Vortrag „Steuern kompakt – rund um das Dentallabor“ die Zuhörer fesseln.

Newcomer im Bereich Legierung und Galvanoforming: „Es zählen emotionale Bindung und Service“

Produkte sind austauschbar – der Service nicht. Unter diesem Motto präsentierte sich die Firma Goldquadrat, Newcomer im Bereich Legierung und Galvanoforming während einer fulminanten Party ihren 170 Gästen. Der Funke sprang über und so wurde bis in die frühen Morgenstunden gefeiert. Unter der Führung von Rüdiger Bach und Wilhelm Mühlberg rückt das junge Unternehmen Goldlegierungen und eine emotionale Philosophie rund um diesen Produktbereich in den Vordergrund. Auch Galvanobäder, Einbettmassen und Konstruktionselemente werden dem Markt zur Verfügung gestellt. Ein kleines überschaubares Geräteprogramm soll die Produktpalette abrunden.

„Natürlich beschäftigen wir uns auch mit strategischen Produktfeldern wie beispielsweise Implantologie oder auch der Vollkeramik, aber in erster Linie mussten wir mal die PS der 15 Mitarbeiter sprichwörtlich in den Markt bringen und das ist uns, so glaube ich, sehr eindrucksvoll gelungen“, so Geschäftsführer Rüdiger Bach zur Positionierung des Unternehmens in einem rückläufigen Legierungsmarkt. „Goldquadrat stellt sich der aktuellen Situation und hat natürlich den Vorteil, sich aus einer schlanken Personalstruktur heraus sehr flexibel und schnell den jeweiligen Gegebenheiten anzupassen. In diesem Geschäft zählen die emotionalen Bindungen zu den Kunden und wir glauben, dass gerade hier die Stärke von Goldquadrat liegt. Denn schauen Sie, Produkte sind aus-



Prof. Dr. Matthias Karck (Hannover) und die Geschäftsführer Rüdiger Bach und Wilhelm Mühlberg freuten sich über die zahlreichen Gäste.

tauschbar, Dienstleistungen nicht, zumindest im Substitutionsgüterbereich, wozu die Goldlegierungen nun mal gehören. In diesem Bereich kann man das Rad nicht ständig neu erfinden. Was der Kunde benötigt ist Service, Service, Service. Aber nicht von der Stange, sondern maßgeschneidert auf seine Bedürfnisse angepasst. Diese Konzepte können wir auf jeden Fall zur Verfügung stellen“. Neben der Goldquadrat existiert mit der Eventquadrat eine zweite Gesellschaft, die sich ausschließlich mit diesen Themen beschäftigt. Fortbildung, individuelle Konzepte für die Zielgruppe Dentallabore, deren Kunden, die Zahnärzte und die Patienten – all das werden Themen für die Eventquadrat sein. Im Mittelpunkt sollen immer die Bedürfnisse der Kunden stehen. Vom 13. bis 15. Januar 2006 findet in Oberwiesenthal dazu das erste Goldevent statt und auch hier soll neben kompetenter Fortbildung die Emotion im Mittelpunkt des Geschehens stehen.

Neue Fortbildung von DENTAGEN:

Schulung zum Medizinprodukteberater

Wer berufsmäßig über Medizinprodukte fachlich informiert bzw. in die sachgerechte Handhabung von Medizinprodukten einweist, darf dies nur, wenn er selbst über die erforderliche Sachkenntnis und Erfahrung verfügt. Mit dieser Vorschrift hat das Medizinproduktegesetz in § 31 die Voraussetzung zur Medizinprodukteberatung festgelegt. Weil Zahntechniker, die ja ihre zahnärztlichen Kunden im Bereich der Medizinprodukte beraten, demnach in besonderem Maße von der Regelung betroffen sind, bietet der DENTAGEN Wirtschaftsverbund nun auch Schulungen zum Medizinprodukteberater an. Als Referenten hat DENTAGEN den QMB Arjan Stok von der Firma Wieland Dental + Technik gewinnen können. Neben den Grundlagen des deutschen Medizinproduktegesetzes werden



dabei auch jene der europäischen Medizinprodukterichtlinie und der CE-Kennzeichnung behandelt. Meldeverfahren, -formulare und -kriterien gehören ebenso zur Tagesordnung der Schulung wie die Aufgaben des koordinierenden Sicherheitsbeauftragten für Medizinprodukte (nach § 30 MPG) und die Überwachungsverfahren der zuständigen Landesbehörde.

Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.