

Faszination Implantatprothetik: 2. CAMLOG Zahntechnik-Kongress

In der Stuttgarter Liederhalle fand am 9. April der zweite CAMLOG Zahntechnik-Kongress mit über eintausend Teilnehmern statt. Im Fokus stand die enge Zusammenarbeit von Zahnarzt und Zahntechniker.



Die Teilnehmer des zweiten CAMLOG Zahntechnik-Kongresses genießen die warme Frühlingssonne vor der Stuttgarter Liederhalle.



Die geballte Fachkompetenz der Referenten auf einem Blick: Experten aus Zahnmedizin und Zahntechnik vermittelten den Teilnehmern ihre Begeisterung für Implantatprothetik.



Bei perfektem Frühlingswetter kamen über eintausend Teilnehmer in die Stuttgarter Liederhalle.



Ein CAMLOG-Mitarbeiter informiert über das neue CONELOG®-Implantatsystem.

(gi) – Nur wenige Tage nach der Kölner Rekord-IDS 2011 trafen sich am Samstag, dem 9. April, in der Stuttgarter Liederhalle über eintausend Zahnmedizin- und -technikbegeisterte, um sich

unter dem Motto „Faszination Implantatprothetik“ beim zweiten CAMLOG Zahntechnik-Kongress fortzubilden. Ein Grund für den großen Teilnehmerzuspruch kann man darin sehen, was Mi-

chael Ludwig, Geschäftsführer der CAMLOG Vertriebs GmbH, zum Veranstaltungsauftritt folgendermaßen umschrieb: „CAMLOG steht für ein implantologisches Gesamtkonzept. Erfolgreiche Implantatprothetik ist die erfolgreiche Teamarbeit zwischen zahnmedizinischer Praxis und zahntechnischem Labor. Für diese Teamarbeit und für permanenten therapeutischen und technologischen Fortschritt steht die Firma CAMLOG mit ihren Produkten und Weiterbildungen.“ Diese ambitionierte Ansage spiegelte sich schließlich im Vortragsprogramm des Stuttgarter Kongresses wider. Zahnarzt Dr. Ludwig Ackermann schilderte, wie er gemeinsam mit seinem Zahntechnikpartner ZTM Gerhard Neuendorf die prothetische Versorgung seiner Patienten plant und Schritt für Schritt umsetzt. Mithilfe von Gesichtsanalysen und therapeutischen Planungs- und Übergangsprothesen können patientengerechte Therapien entwickelt werden, die neben funktionalen und ästhetischen auch phonetische Aspekte berücksichtigen. Grund-

lage für eine erfolgreiche Zahnmedizin ist vor allem die enge Zusammenarbeit zwischen Techniker und Arzt, wobei der Patient immer im Mittelpunkt zu stehen habe, so Ackermann. Die Zahntechnikermeister Andreas Kunz und Joachim Lotz zeigten, wie sie ihre Begeisterung für ästhetisch anspruchsvollen Zahnersatz den Patienten vermitteln. Mit Fotoshootings zur Bestimmung der Lachlinie und mithilfe moderner Laborausstattung wird den Patienten Lust auf ihre neuen Zähne gemacht. Das alles bedarf natürlich eines strengen Protokolls, welches Zahnarzt und Zahntechniker zuvor gemeinsam erarbeitet haben. ZTM Kunz hob dabei die Vereinfachung hervor, die die Befolgung eines solchen Protokolls für den gesamten Arbeitsprozess im Alltag hat. Beiden war es wichtig zu betonen, dass neben der engen Zusammenarbeit von Zahntechniker und Zahnarzt auch die stärkere Vernetzung unter den Technikern selbst eine immer größere Rolle spielt. So können gemeinsame Ressourcen genutzt aber auch der jeweilige Sachver-

stand des Kollegen fruchtbar für die eigene Arbeit gemacht werden.

Schließlich zeigten die übrigen Vorträge von renommierten Referenten wie Bogna Stawarczyk, ZTM Christian Hannker, ZTM Josef Schweiger, Klaus Mütterthies und vielen anderen, dass digitale und analoge dentale Technologien, zahntechnisches Können und zahnmedizinische Expertise für eine erfolgreiche Therapie ineinandergreifen müssen. CAMLOG empfahl sich in Stuttgart als starker Partner für faszinierende Implantatprothetik. **ZT**

ANZEIGE



Wollner Dental
Erlenstraße 36 | 90441 Nürnberg
Tel.: 09 11/63 80 31 | Fax: 09 11/6 38 39 78
E-Mail: info@wollner-dental.de
www.wollner-dental.de

Wollner Dental Depot GmbH

DRY-SCAN
Ab sofort lieferbar ist das Scanspray.

DRY-SCAN ist ein neues, sehr trocken eingestelltes Pulverspray zur Verbesserung der optischen Eigenschaften und der Vermeidung von störenden Reflektionen bei der Aufnahme per Kamera oder Scanner sowie CAD/CAM-Anwendung.

Art.Nr. 026.00500
Dose mit 50 ml

€ 11,65

Preise sind gültig vom 15.04.11 – 13.05.11 und verstehen sich zuzügl. ges. MwSt., exkl. Porto und Verpackung. Bei Zahlung innerhalb 8 Tagen 2% Skonto, 30 Tage netto.



ZT Adresse

CAMLOG Vertriebs GmbH
Maybachstraße 5
71299 Wimsheim
Tel.: 0 70 44/94 45-0
Fax: 0 70 44/94 45-22
E-Mail: info.de@camlog.com
www.camlog.de

ZWP online Weitere Informationen finden Sie auf www.zwp-online.info

„Ein Konzept, das Türen öffnet!“

Seit vielen Jahren begleitet die dieberatungsakademie Dentallabore mit ausgefeilten Konzepten für Kundengewinnung und -bindung. ZTM Stephan Kade vom Labor Kade Dentaltechnik in Berlin hat mit uns über seine Erfahrungen gesprochen.

ZT Wie bewerten Sie Ihre durch die dba unterstützten Erstkontakte mit Zahnarztpraxen?

Erstaunlicherweise wurden wir in jeder Praxis mit offenen Armen empfangen, was durchaus nicht meinen bisherigen Erfahrungen bei der Akquise entsprach. Die professionelle Vorgehensweise von Errol Akin und seinem Team hat uns Türen geöffnet und unser Labor ins Gespräch gebracht.

ZT Welche Erwartungen hatten Sie vor dem ersten Gespräch in der Praxis und sind diese erfüllt worden?

Ich muss sagen, dass ich zunächst durchaus Zweifel hatte, was die Resonanz der Praxen betrifft. Tatsächlich war aber

die Aufgeschlossenheit der kontaktierten Zahnärzte dem von der dba angebotenen Praxiscoaching gegenüber sehr groß, so dass beim Erstkontakt in der



Errol Akin: Inhaber von dieberatungsakademie.

Regel schon ein zweiter Termin vereinbart werden konnte.

ZT Wie gut hat das dba-Konzept zu Ihrer Situation gepasst?

Das dba-Konzept ist schlüssig und schafft eine gute Verbindung von Laborinteressen und Praxisanforderungen. Dreh- und Angelpunkt des Konzepts ist eine konstruktive Zusammenarbeit von Labor und Praxis. Das von der dba durchgeführte Praxiscoaching erweist sich dabei als sehr hilfreich.

ZT Wie beschreiben Sie die Zusammenarbeit mit der dba?

Die Zusammenarbeit mit der dba war durchweg professionell, persönlich angenehm und fachlich überzeugend. Auf meine

Wünsche und Anregungen wurde schnell und gut reagiert und das weitere Vorgehen daran angepasst.

ZT Welches Fazit ziehen Sie persönlich und geschäftlich?

Das dba-Konzept hat mir persönlich neue Erkenntnisse gebracht und meine Vorgehensweise bei der Kundenakquise nachhaltig beeinflusst und verändert.

Mit dem mir vermitteltem Wissen trete ich heute bei Kunden wesentlich selbstsicherer auf, ich habe einfach gute Argumente im Gepäck und vermeide klassische Akquisefehler. Geschäftlich hat mir die Zusammenarbeit mit der dba einige Türen geöffnet, der hart um-

kämpfte Berliner Dentalmarkt erfordert allerdings noch eine konsequente Nacharbeit, um neue Kunden wirklich dauerhaft zu binden.

ZT Zum Schluss: Würden Sie die dba an überregionale Kollegen weiterempfehlen?

Das habe ich bereits getan! **ZT**

ZT Adresse

dieberatungsakademie
Walramstraße 5
35683 Dillenburg
Tel.: 0 27 71/2 64 83-00
Fax: 0 27 71/2 64 83-29
E-Mail:
info@dieberatungsakademie.de
www.dieberatungsakademie.de