

# BEGO mit neuem Marktauftritt erfolgreich

Der digitale Umbruch ist der Treiber der Unternehmensstrategie.

Innovativ im doppelten Sinne präsentierte sich BEGO auf der IDS 2011: Neben einer Vielzahl neuer Produkte und Lösungen für die Zahntechniker und Zahnärzte stand dabei auch ein umfassend neu gestalteter Marktauftritt im Fokus, der bei den Messebesuchern großen An-



Schwungvoll transportiert das neue BEGO Logo das Unternehmensmotto „Miteinander zum Erfolg“.

klang fand. „Unser Leitmotiv ‚Miteinander zum Erfolg‘ bleibt dabei unverändert“, betont Christoph Weiss, geschäftsführender Gesellschafter von BEGO. „Denn das Miteinander hat heute im Zeitalter der fortschreitenden Digitalisierung sogar mehr Gültigkeit denn je.“ Eben dies bringt BEGO mit seinem neu gestalteten Logo zum Ausdruck: Es schöpft seine Prägnanz aus dem Dialog zweier dynamischer Elemente, die sich in ihrer Wirkung gegenseitig verstärken – ganz so wie BEGO mit seinen Kunden weltweit. Zugleich weckt das neue Logo die Assoziation eines Zahns und verortet das Traditionsunter-

nehmen damit noch eindeutiger in der Dentalbranche. Authentizität und Klarheit sind die Leitgedanken der gesamten Kommunikation.



In der neuen „Gläsernen Fabrik“ am Stammsitz Bremen fertigt BEGO auf Grundlage von CAD-Modellierungen Gerüste mit modernster Laser- und Frästechnik in derzeit vier verschiedenen Verfahren.

## Kunden profitieren von Synergien

Ein wesentlicher Impuls für die Neugestaltung war die fortschreitende Digitalisierung des Dentalmarktes. Der gesamte Prozess vom zahnärztlichen Befund bis zur Eingliederung des fertigen Zahnersatzes wird zunehmend von digitalen Verfahren bestimmt. Dadurch werden neue Produkte kreiert, neue Ge-

schäftsmodelle und Wertschöpfungsketten entstehen, und die Branche rückt insgesamt näher zusammen. Auch bei BEGO verweisen zum Teil die bisher kla-

ren Trennlinien zwischen den einzelnen Geschäftsbereichen – BEGO Medical, BEGO Implant Systems und BEGO Dental – und es entstehen neue Synergien.

„Diese Synergien werden wir künftig noch viel stärker als bisher nutzen“, erklärt Christoph Weiss. „So verdeutlichen und stärken wir unsere Rolle im Markt als hoch kompetenter Komplettanbieter und Partner

unserer Kunden für heute und morgen. Kein Grund für übertriebene Zufriedenheit oder sich auszuruhen – ganz im Gegenteil, durch die Digitalisierung wird die Branche noch schnellerlebiger – mit allen Chancen aber auch Risiken!“

## Chancen ohne hohe Eingangsinvestitionen

Dafür sieht sich BEGO gut aufgestellt: „Mit unserem Know-how und unseren Produkten sind wir heute als eines von wenigen Unternehmen in der Lage, nahezu jede Problemstellung – sei sie klassisch analog oder digital – in hoher Qualität aus einer Hand zu lösen“, so Weiss. Mit dieser 360°-Kompetenz und seiner Innovationskraft gibt BEGO seinen Kunden die Sicherheit, an den sich verändernden Wertschöpfungsketten teilhaben zu können – und zwar ohne hohe Eingangsinvestitionen. Deutlich wird dies an dem von BEGO neu entwickelten innovativen Verfahren zur navigierten Chirurgie: Unabhängig vom Implantatsystem ermöglicht es dem Behandler eine sichere und schnelle Herstellung von sterili-

ANZEIGE

**WECK Dental Technik**

Tel. (0212) 1 39 40 13 Lindgsefeld 29  
www.weckdental.de 42653 Solingen-Gräfrath

**Fachlabor für Implantologie und Vollkeramik**

Gerne planen wir auch für Sie!

Wir planen für Sie mit C. HAFNER.

**CeHa imPLANT med 3D**

sierbaren Pilotbohrschablonen. Ohne große Investitionen in neue Hardware können Zahnärzte, Implantologen und Zahntechniker das System in den Praxis- bzw. Laboralltag integrieren, und die Patienten profitieren durch ein hervorragendes Ergebnis. **ZT**

**ZT Adresse**

BEGO Bremer Goldschlägerei  
Wilh. Herbst GmbH & Co. KG  
Technologiepark Universität  
Wilhelm-Herbst-Str. 1  
28359 Bremen  
Tel.: 04 21/20 28-0  
Fax: 04 21/20 28-1 00  
E-Mail: info@bego.com  
www.bego.com

# Gute Ergebnisse für Implantatmaterial

Eine Studie belegt die Verlässlichkeit der Roxolid Implantate von Straumann.

Eine aktuelle klinische Multi-center-Studie<sup>1</sup> zeigt es schwarz auf weiß: Die durchmesserreduzierten Roxolid Implantate der Firma Straumann sind eine zuverlässige Alternative zu Implantaten aus Titan Grad 4. Darüber hinaus können sie für ein breiteres klinisches Behandlungsspektrum genutzt werden. Laut Straumann handelt es sich bei der in acht europäischen Studienzentren durchgeführten RCCT-Doppelblindstudie (RCCT: randomisierte, kon-

trollierte, klinische Studie) um die erste Studie diesen Ausmaßes, die man je für ein Implantat-



Röntgenaufnahme eines Test- und Kontrollimplantats aus der Multi-center-Studie von B. Al-Nawas et al. Zwischen dem Test- und Kontrollimplantat besteht kein sichtbarer Unterschied.

Das aus hochwertigem Titan und Zirkonium hergestellte Implantatmaterial Roxolid ist mit der chemisch aktiven, hydrophilen SLActive-Oberfläche versehen. Roxolid wurde speziell für Dentalimplantate entwickelt und zeichnet sich vor allem durch seine exzellente Osseointegration<sup>2</sup> sowie hohe Zug- und Dauerfestigkeit<sup>3</sup> aus. Bei der Materialentwicklung hat sich Straumann vor allem zum Ziel gesetzt, die Verlässlichkeit von Implantaten mit kleinem Durchmesser zu erhöhen und das Vertrauen in diese Implantate zu stärken. Außerdem soll Roxolid die Patientenakzeptanz von Implantatbehandlungen steigern. Daher werde die Studie fortgesetzt, um weitere Parameter wie Weichgewebe- und Knochenhalt sowie Implantat-Erfolgsquoten und prothetischen Erfolg zu erforschen. **ZT**

material vor der Markteinführung durchgeführt hat. Im Rahmen der Studie bekamen 91 zahnlose Patienten jeweils ein Roxolid SLActive Implantat (Testimplantat) und ein Titan SLActive Implantat (Kontrollimplantat) gesetzt. Beide Implantate bildeten eine gemeinsame Basis für eine herausnehmbare Prothese. Ein Jahr nach der Operation wurde die Studie entblindet und die Daten von 178 Implantaten ausgewertet. Das Ergebnis lässt sich sehen: Mit 0,3mm war der krestale Knochenverlust bei beiden Implantaten gleich gering. Auch beim Plaqueindex und der Sulkusblutung zeigten sich keine statistisch signifikanten Unterschiede.<sup>1</sup>

## ZT Literatur

- 1) White Paper, Bericht über das Ein-Jahres-Follow-up einer randomisierten, doppelt blinden Multicenter-Studie zum Vergleich von Roxolid und Titan Grad 4 Implantaten. Auf Anforderung kostenlos bei der Straumann GmbH erhältlich.
- 2) Thoma DS et al., Evaluation of a new titanium-zirconium dental implant. A comparative radiographic study in the canine mandible. Mündliche Präsentation beim 24. Jahrestreffen der Academy of Osseointegration (AO), San Diego, USA, 26.–28. Februar 2009; Abs. S04.
- 3) Verglichen mit Grad 4-Titan (glühend oder kalt verarbeitet); Archivatdaten, Materialvergleich gemäß Spezifikationen nach ASTM F67-Standard.

## ZT Adresse

Straumann GmbH  
Jechtinger Straße 9  
79111 Freiburg im Breisgau  
Tel.: 07 61/4 50 10  
Fax: 07 61/4 50 11 49  
E-Mail: info.de@straumann.com  
www.straumann.de

ANZEIGE

www.zwp-online.info

FINDEN STATT SUCHEN. **ZWP online**

Auch in Österreich und der Schweiz!

www.zwp-online.at

www.zwp-online.ch

## So geht Service heute

dentaltrade ist „TÜV Service tested“ und erhält die Auszeichnung mit der Note 1,6 durch den TÜV Saarland.

dentaltrade, Hersteller von Zahnersatz aus internationaler Produktion, wurde jetzt mit dem TÜV Service tested Zertifikat ausgezeichnet. Im Rahmen einer repräsentativen Umfrage des TÜV Saarland gab es ein sehr positives Feedback von Kundenseite und die Traumnote 1,6. Neben einer hervorragenden Qualität und fairen Preisen ist eine hohe Serviceorientierung seit jeher fester Bestandteil der dentaltrade Firmenphilosophie. Im Rahmen des dentaltrade Full-Service-Plus Konzeptes wurde die Kundenzufriedenheit nun durch den TÜV Saarland getestet.

### Messlatte für erfolgreiche Zertifizierung liegt hoch

„Wir haben uns bewusst für dieses anspruchsvolle und freiwillige Verfahren durch eine renommierte Institution wie den TÜV Saarland entschieden. Das Ergebnis ist damit ein echter Indikator für unsere Serviceleistungen“, unterstreichen Insa Dörffer und Müsserref Stöckemann, Prokuristinnen bei dentaltrade. So haben die TÜV-Experten Zahnärzte, die mit dentaltrade kooperieren, gebeten, die erbrachten Leistungen in puncto Service, Qualität und Preis-Leistungs-Verhältnis zu bewerten. Dabei liegt die Messlatte hoch: Nur bei einer entsprechend guten Note

verleiht der TÜV das begehrte Zertifikat, wobei folgende Leistungen erbracht werden müssen:

- Bei der Gesamtzufriedenheit muss ein Durchschnittswert von 2,25 erreicht werden.
- Zudem definieren die Kunden, welche Kriterien für die Bewertung am wichtigsten sind.
- Um das Zertifikat zu erhalten, ist auch hier ein Durchschnitt von 2,25 nötig.



### Sehr gute Bewertungen in zahlreichen Einzelkategorien

„Wir sind mit einem sehr ehrgeizigen Ziel in die Zertifizierung gegangen“, betont Dörffer, „daher freuen wir uns, dass unser Engagement von unseren Kunden honoriert wird und wir bereits bei der Erstzertifizierung auf Anhieb ein Spitzenresultat erreicht haben. Auch im Branchenvergleich setzen wir Maßstäbe.“ So erzielte dentaltrade in zahlreichen Kategorien sehr gute Ergebnisse – so etwa beim Preis-Leistungs-Verhältnis (1,33), der Schnelligkeit der Kostenvorschläge (1,24), den Garantieleistungen (1,35) sowie bei der

Freundlichkeit der Mitarbeiter (1,31).

### 97,8% der befragten Zahnärzte würden dentaltrade weiterempfehlen

Übrigens: Vonseiten des TÜV Saarland gab es ein Extralob: „dentaltrade hat ein super Ergebnis erreicht, bei dem sich derzeit keinerlei Schwächen zeigen. Das wird auch durch die hohe Wiederkauf- und Empfehlungsbereitschaft der Befragten unterstrichen“, sagt Thomas Fischmann, Leiter TÜV Service Certification. So würden 97,8 Prozent der befragten Zahnärzte, die mit dentaltrade zusammenarbeiten, das Unternehmen weiterempfehlen. Wernun denkt, man ruhe sich bei dentaltrade auf den Lorbeeren aus, der irrt. „Das Ergebnis betrachten wir als Bestätigung und Ansporn zugleich. Unsere Kunden werden wir auch künftig mit bestem Service begeistern“, unterstreicht Stöckemann. **ZT**

### ZT Adresse

dentaltrade GmbH & Co. KG  
Grazer Str. 8  
28359 Bremen  
Tel.: 04 21/24 71 47-0  
Fax: 04 21/24 71 47-9  
E-Mail: service@dentaltrade.de  
www.dentaltrade-zahnersatz.de



## Wegweisende Biomaterialien

Fraunhofer-Materialwissenschaftler Dr. Sven Henning erhält internationale Auszeichnung.

Wegweisende Biomaterialien aus Halle: Dr. Sven Henning vom Fraunhofer-Institut für Werkstoffmechanik IWM ist mit dem renommierten Preis für Materialwissenschaften International Materials Science Prize of the Polychar World Forum on Advanced Materials geehrt worden. Damit wurde seine wissenschaftliche Forschungsarbeit zu Werkstoffen für den Knochenersatz ausgezeichnet. Henning forscht mit seinen Mitarbeitern an einem Material, welches in naher Zukunft den menschlichen Knochen ersetzen könnte: Die Basis für Anwendungen im



menschlichen Körper ist ein biologisch verträglicher Nanoverbundwerkstoff. Er besteht aus einer körperverschmelzbaren Polymerkomponente und dem knochenähnlichen Stoff Hydroxylapatit. Die Herausforderung hierbei ist, den neuen Werkstoff so zu entwickeln, dass er nicht vom menschlichen Gewebe abgestoßen wird und die Neubildung von Knochen fördert. Im Idealfall wird der Werkstoff synchron mit dem Aufbau des neuen Gewebes biologisch abgebaut. Zusätzlich bestehen hohe Anforderungen an die mechanischen Eigenschaften sol-

cher Werkstoffe. Dr. Sven Henning ist seit Ende 2010 am Fraunhofer-Institut für Werkstoffmechanik IWM in Halle (Saale) in dem Geschäftsfeld Biologische und Makromolekulare Materialien tätig. Zuvor hat der Physiker Materialentwicklungen und -untersuchungen an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg durchgeführt. **ZT**

### ZT Adresse

Fraunhofer IWM Halle  
Walter-Hülse-Straße 1  
06120 Halle (Saale)  
Tel.: 03 45/55 89-0  
Fax: 03 45/55 89-1 01  
E-Mail: info@iwm.fraunhofer.de  
www.iwm.fraunhofer.de

ANZEIGE

www.fehlguss-ade.info

## Flexible Edelmetall-Anlage

Ein Tafelbarren-Verbund aus 1g Minibarren der ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG lässt sich durch Sollbruchstellen nach Bedarf trennen und einzeln veräußern.

Rheinstetten im Mai 2011. „In Edelmetall investieren und dennoch flexibel bleiben“, diesem Wunsch vieler Anleger kommt die Karlsruher ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG mit ihrem neuen patentierten und LBMA-zertifiziertem Anlageprodukt CombiBar™ nach. Die bereits im 1. Quartal des Jahres eingeführte Goldtafel aus 999,9er Feingold erfreut sich bei Händlern und Anlegern im In- und Ausland immer größerer Beliebtheit. Nun folgen die Silber tafeln als Verbund von 100 x 1g Feinsilber-Tafelbarren. Die einzelnen 1g Minibarren sind mit Sollbruchstellen versehen und lassen sich durch einfaches Knicken präzise und verlustfrei voneinander trennen. So können Erwerber bei Bedarf genauso viel Edelmetall wieder veräußern, wie sie benötigen.



recht auf die Silbertafeln“, so Dominik Lochmann. Innerhalb des nächsten halben Jahres wird es CombiBars™ wegen der großen Nachfrage auch in Platin und Palladium geben. Der Vertrieb der Produkte erfolgt in Deutschland und Österreich über die Vertriebsgesellschaft ESG Edelmetall-Handel GmbH & Co. KG sowie Deutschlands älteste Gold- und Silberscheideanstalt Heimerle & Meule. Mit ihr und dem für die Produktion und den weltweiten Vertrieb beauftrag-



Die Idee zum Anlageprodukt CombiBar™ kam Dominik Lochmann, Geschäftsführer der Edelmetall-Service GmbH & Co. KG, im Sommer 2010. Aufgrund der weltweiten Euro- und Bankenkrise verlangten immer mehr seiner Kunden nach vielen kleinen Gold- oder Silberbarren anstelle einzelner großer Barren. Sie wollten bei einem späteren Verkauf oder einer Krise flexibel sein. Die CombiBars™ sind im Veräußerungsfall optimal teilbar. „Ihr Vorteil gegenüber herkömmlichen 1g Goldbarren oder kleinen Goldmünzen wird besonders offensichtlich beim Kauf größerer Stückzahlen: Nämlich im geringeren Gesamtpreis und in der komfortableren Lagerfähigkeit. Der Aufpreis aufs Gramm Feingold gerechnet liegt deutlich unter dem für kleine 1/20 oder 1/10 Unzen Goldmünzen oder für einzelne 1g oder 5g Goldbarren“, erläutert Dominik Lochmann den praktischen Hintergrund seiner Erfindung. Die ESG-Tafelbarren haben DIN A7 bzw. A8 Format und lassen sich optimal in Tresoren und Schließfächern stapeln. Einzelne herausgelöste Minibarren, -reihen oder ganze Tafeln kauft die ESG zu den gleichen Konditionen wie klassische, einzeln hergestellte Anlagebarren zurück. „Die ersten Kunden haben bereits bei der Einführung der Goldtafeln nach dem Pendant in Silber gefragt und freuen sich nun schon regel-

ten Produzenten Valcambi in der Schweiz setzt die ESG auf zwei erfahrene und verlässliche Größen der Edelmetallbranche, die für hohe Produktqualität und Marktcompetenz stehen. **ZT**

### ZT Information

#### Informationen zum Unternehmen

Die ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG mit Sitz in Rheinstetten bei Karlsruhe und Schänis nahe Zürich, recycelt seit 1968 Scheidgut der edelmetallverarbeitenden Industrie aus ganz Europa. Dazu gehören u.a. nahezu alle großen Elektronikhersteller in Deutschland. Seit 1999 bietet die ESG das Recycling edelmetallhaltiger Materialien sowie den persönlichen oder postalischen An- und Verkauf von Edelmetallen auch für Privatpersonen an. Neben langjährigen Erfahrungen im traditionellen Edelmetallgeschäft steht die ESG ebenso für Innovationen: Mit dem Anlageprodukt CombiBar™ aus bankenüblichem Feingold oder Feinsilber brachte das Unternehmen eine patentrechtlich geschützte Erfindung auf den Markt.

### ZT Adresse

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG  
Gewerbering 29b  
76287 Rheinstetten  
Tel.: 0 72 42/55 77  
Fax: 0 72 42/52 40  
E-Mail: info@scheideanstalt.de  
www.CombiBar.com  
www.Scheideanstalt.de  
www.Edelmetall-Handel.de



ANZEIGE

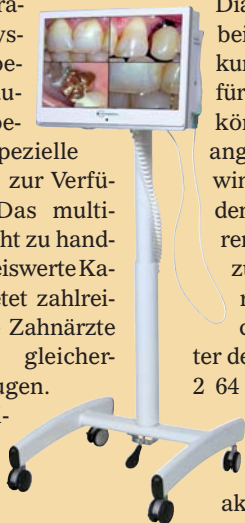
Expertentipp



## Hightech vom Labor

Intraorale Kamerasysteme sorgen in der Praxis für den richtigen Durchblick.

Die Situation auf dem Dentalmarkt macht klar: Dentallabore müssen heute mehr bieten als gute Zahntechnik, um Kunden zu gewinnen und dauerhaft zu binden. Mit außergewöhnlichen Serviceangeboten für die Praxis haben Sie die Nase vorn! Mit Hightech vom Labor machen Sie Zahnärzten ein Angebot mit großem Erfolgspotenzial für Praxis und Labor. Punkten Sie, indem Sie Ihren Kunden das erste mobile intraorale Kamerasystem für die besonders anschauliche Patientenberatung als spezielle Serviceleistung zur Verfügung stellen. Das multifunktionale, leicht zu handhabende und preiswerte Kamerasystem bietet zahlreiche Vorteile, die Zahnärzte und Patienten gleichermaßen überzeugen. Ohne aufwendigen Aufbau und langwieriges Hochfahren



kann die intraorale Kamera sofort und überall in der Praxis eingesetzt werden und ist der Schlüssel, der bei Patienten Türen für hochwertigen Zahnersatz öffnet. Denn ein Bild sagt mehr als 1.000 Worte und führt Patienten den Zustand der eigenen Zähne ganz deutlich vor Augen. Die Erfahrung zeigt: So lassen sich ohne großen Aufwand 50 % mehr hochwertiger

Zahnersatz und 100 % mehr Prophylaxeleistungen in der Praxis realisieren. Der Einsatz der Intraoralkamera mit optionaler Bildspeicherung auf SD-Karte oder PC fördert außerdem das Image einer modernen Praxis. Neben der Patientenberatung kann das wartungsfreie Kamerasystem in der Praxis noch für weitere Zwecke eingesetzt werden. Der integrierte DVD-Player sorgt z. B. mit Diashows, Videos oder Musik bei Angstpatienten für Ablenkung oder im Wartezimmer für gute Unterhaltung. Dabei können weitere Videogeräte angeschlossen werden. Gewinnen und binden Sie Kunden mit einem ganz besonderen Serviceangebot! Mehr zu dem einzigartigen Kamerasystem erfahren Sie bei der Beratungsakademie unter der Telefonnummer 0 27 71/2 64 83-00. Besteller erhalten außerdem einen Gutschein für weitere Leistungen der Beratungsakademie. 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



## Starke Argumente

[ Hochwertiger Zahnersatz zu günstigen Preisen ]

Immer mehr Dentallabore ergänzen ihr Angebot bereits professionell mit hochwertigem Zahnersatz von dentaltrade und schaffen sich so einen Wettbewerbsvorteil.

- Firmenstammsitz und eigenes Meisterlabor TÜV-zertifiziert nach EN ISO 13485:2003 + AC:2007
- Attraktive Sonderkonditionen für Laborkunden
- Keine Vertragsbindung
- Voller Kundenschutz
- Bundesweite Lieferung



## „Wir schmieden Helden.“

Zirkonzahn setzt auf konsequente Fortbildung in ihren Educationzentren.

### Anwenderschulungen

Da wir lieben, was wir tun, wollen wir dies auch weitergeben. Wir wollen stolz auf unsere Kunden sein und möchten aus ihnen

begeistert hat. In unserem Education Campus in Bruneck entwickeln wir neueste Technologien, testen und verfeinern sie bis zur absoluten Sicherheit. Dann werden unsere neuesten

ter dem Motto „Lerne was, dann wirst du was“, schmieden wir dich zum Helden.

In Deutschland steht das Zirkonzahn Education Center in Neuler bei Ellwangen. Trainings bieten auch die Zirkonzahn Education-Partner Wandtke Dental Technik in Lüneburg und Jochen Essl Zahntechnik in Bottrop an. Termine und Infos unter [www.zirkonzahn-education.com](http://www.zirkonzahn-education.com)



Zirkonzahn Education Center in Neuler bei Ellwangen.

### Heldentag

Der 4. Zirkonzahn Heldentag findet am 3.9.2011 im Neandertal unter dem Motto „Vom Homo manualis zum Homo digitalis“ statt. ZT

### ZT Adresse

Zirkonzahn GmbH  
An der Ahr 7  
39030 Gais (BZ), Südtirol, Italien  
Tel.: +39-04 74/06 66 60  
Fax: +39-04 74/06 66 61  
E-Mail: info@zirkonzahn.com  
www.zirkonzahn.com

die Besten machen. Wir bauen Bildungszentren, in denen wir unsere Anwender schulen. Nur wer sich müht, wird auch morgen einen guten Lohn bekommen. Uns geht es um Perfektion und gutes Handwerk, weil Qualität immer schon bestochen und

Erkenntnisse freigegeben, um sie mittels eines straffen Programms an unsere Schüler zu bringen. Aus unseren besten Schülern machen wir Lehrer, um die Technologien in all unseren Educationzentren weiterzugeben. Un-

## ZT Veranstaltungen Juni/Juli 2011

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
20./21.06.2011	Bremen	Grundlagen implantatgetragenen Zahnersatzes I Referent: N.N.	BEGO Tel.: 04 21/20 28-372 E-Mail: gloystein@bego.de
22.06.2011	Hamburg	CAD/CAM Expert-Workshop Referentinnen: ZT Simone Ketelaar, ZT Claudia Bobuescu	FLUSSFISCH GmbH Tel.: 0 40/86 60 82 66 E-Mail: info@flussfisch-dental.de
25.06.2011	Frankfurt am Main	GC Initial IQ Basic-Kurs Referent: ZT Garlef Roth	GC Germany GmbH Tel.: 0 61 72/9 95 96-11 E-Mail: c.wagner@gcgermany.de
28./29.06.2011	Dortmund	Sirona CEREC®/inLAB® Technik im Praxislabor Referentin: ZT Marianne Höfermann	dentona E-Mail: mailbox@dentona.de www.dentona.de/fortbildung.html
30.06.–01.07.2011	Senden bei Ulm	Individuelle visio.lign Verblendung von Implantat-Suprakonstruktionen aus Zirkon Referent: ZT Andreas Lüdtko	bredent GmbH & Co. KG Tel.: 0 73 09/8 72-22 E-Mail: info@bredent.com
08.07.2011	Münster	Die gaumen- bzw. bügelfreie Teleskopprothese im Einstück gussverfahren aus CoCr Referent: ZT Michael Martin	DENTAURUM Tel.: 0 72 31/8 03-0 E-Mail: kurse@dentaurum.de
13.07.2011	Schwäbisch Gmünd	Lava Groß-VA „Innovative Behandlungskonzepte unter Einsatz moderner restaurativer Systeme und CAD/CAM“ Referenten: Prof. Edelhoff, Heike Stöth	Geiger-Dentaltechnik Tel.: 0 71 71/98 06 11 E-Mail: info@geiger-dentaltechnik.de

## ZT Kleinanzeigen

Einfach, schnell und sicher Einkaufen

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



Jetzt mit einzigartigem Anzeigenmarkt - effektiv und individuell

- Benachrichtigung per E-Mail mit Anzeigen aus Ihrem PLZ-Bereich
- Immer informiert mit Ihrem individuell eingestellten RSS-FEED
- Inserieren und sofort online stellen
- eigene Anzeigen selbständig administrieren

<http://www.muffel-forum.de>

info@muffel-forum.de

# DIE ZUKUNFT BRAUCHT VISIONEN UND SICHERHEIT.

**Können Sie Ihre tägliche Arbeit direkt in Liquidität umsetzen? Eine Frage, die Factoring und LVG schnell beantworten.**

Wir begleichen Ihre Rechnung in nur ca. drei Werktagen ab Rechnungseingang. Das Factoring wird so zum stabilisierenden Baustein im Finanzhaushalt des Dentallabors.

Es passt sich unbürokratisch der Umsatzentwicklung an. Die LVG ist die älteste Institution ihrer Art für Dentallabore.

Seit 1984 bieten wir bundesweit finanzielle Sicherheit in diesem hochsensiblen Markt.

*Wir machen Ihren Kopf frei.*

## UNSERE LEISTUNG – IHR VORTEIL:

- Finanzierung der laufenden Forderungen und Außenstände
- kontinuierliche Liquidität
- Sicherheit bei Forderungsausfällen
- Stärkung des Vertrauensverhältnisses Zahnarzt und Labor
- Abbau von Bankverbindlichkeiten
- Schaffung finanzieller Freiräume für Ihr Labor

*Lernen Sie uns und unsere Leistungen einfach kennen. Jetzt ganz praktisch mit den **LVG Factoring-Test-Wochen**.*

## Antwort-Coupon

Bitte senden Sie mir Informationen über  
 Leistungen  Factoring-Test-Wochen  
 an folgende Adresse:

Name \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

Ort \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

Fax \_\_\_\_\_

e-mail \_\_\_\_\_



Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH  
 Hauptstr. 20 (Schwabengalerie)  
 70563 Stuttgart  
 ☎ 0711/666 710 · Fax 0711/61 77 62  
 info@lvg.de · www.lvg.de

Fax 0711/617762  
Gleich ausschneiden, ausfüllen und faxen an