

Onlineportal für digitale Zahntechnik

Die Zahntechniker-Innung Niedersachsen-Bremen stellt das Onlineportal „Dentaltheke“ für digitale Zahntechnik online.

Bald ist es soweit und das CAD/CAM-Netzwerk der Zahn-techniker-Innung Niedersachsen-Bremen (ZINB) ist technisch auf dem neuesten Stand und kann online genutzt werden. In das Projekt „Dentaltheke“ hat die Innung Erfahrungen aus dem installierten Netzwerk für die Kooperation der Labore mit den neuen Herausforderungen auf dem CAD/CAM-Markt verbunden. „Die Nutzung der neuesten digitalen sowie mobilen Technik für die Anwendung war dabei ein Selbstverständnis“, so der Projektleiter der Dentaltheke, ZTM Alfred Schiller.

Die Schnellebigkeit der digitalen Welt zeigt sich in den vielen CAD/CAM-Neuerungen mit einem sehr differenzierten Leis-

stellungsspektrum der Anlagen in der Anwendung und Fertigung von Zahnersatz. Wurden in der Anfangszeit mittels CAD/CAM nur Einzelkronen und Brückenkonstruktionen gefertigt, ist die Bandbreite der digitalen Fertigung mittlerweile deutlich darüber hinausgewachsen. Diesen Trend haben die Netzwerker der ZINB aufgegriffen und die Zusammenarbeit der zahntechnischen Betriebe auf neue Füße ge-

stellt. Dabei konnte die Innung auf langjährige Erfahrungen zurückgreifen. „Bereits seit 2006 beobachten wir die Entwicklung der technologischen CAD/CAM-Herstellungprozesse in der Zahntechnik“, berichtet ZTM Frank Schollmeier, Arbeitsgruppenleiter der AG CAD/CAM der ZINB. „Seitdem die neue Technologie auf dem Markt ist, haben wir ein Konzept für eine Strategie entwickelt, das sich dynamisch den Entwicklungen angepasst hat. War es am Anfang die Bündelung von vorhandenen Ressourcen in den Laboren in Form eines seit 2008 im Internet aufgebauten Netzwerkes, so konzentrierten sich im Laufe der Zeit die Innungsaktivitäten auf mehrere Phasen von CAD/CAM-Lösungen. Einerseits hat die Dentalindustrie den Markt mit CAD/CAM-Anlagen völlig übersättigt, andererseits tritt diese mit eigenen Fräszentren immer aggressiver auf den Zahnersatzmarkt und bedroht mit „Dumpingpreisen“ die Existenz der Klein- und Mittelbetriebe im Zahntechnik-Handwerk. Die Atomisierung dieser Marktentwicklung machte zur Sicherung der zahntechnischen Märkte für das Zahntechnik-Handwerk eine Anpassung des Netzwerkes an die technische Entwicklung notwendig. Deshalb und aufgrund einer weiteren durchgeführten innungsinternen Marktforschung im Jahr 2011 haben der Vorstand und die Innungsversammlung der ZINB beschlossen, ohne Verzögerung weitere Maßnahmen einzuleiten, die die Wirtschaftskraft der Innungslabore stärkt“, so Frank Schollmeier. Projektleiter Alfred Schiller nennt einige Maßnah-

men aus dem Konzept, die sich in der „Dentaltheke“ wiederfinden. Das sind u.a. die Ausweitung auf der Anbieter- und Nachfragerseite, die Ausweitung des Leistungskataloges mit dem Fokus auf Qualität und Service. Darüber hinaus die Installation einer von der ZINB-Website losgelösten Plattform bei gleichzeitiger digitaler App-Funktion. Bei der Umsetzung dieser Maßnahmen hat die Innung zusammen mit dem beauftragten Programmierer einen Konfigurator entwickelt, der an klassische Spielautomaten erinnert, wie man sie aus Spielotheken kennt, nur technisch versierter, aber genauso einfach in der Anwendung. Im ersten Schritt wurde eine Oberfläche für Apple-iOS- und Google-Android-Geräte programmiert. Diese beiden Betriebssysteme decken prozentual die größte Nachfrage auf dem Smartphone-Markt ab. Wenn das Projekt gut anläuft, werden weitere Betriebssysteme (z. B. für BlackBerry) folgen. Damit sind wir für neue Anforderungen des Marktes gut ausgestattet und können sofort flexibel reagieren. „Fast jeder besitzt heute ein iPhone oder Smartphone, das er überall bei sich trägt. So kann im Bedarfsfall das Labor sofort in einer Zahnarztpraxis oder anderswo kurz und schnell über sein Handy prüfen, welcher Kollege das Produkt x mit System y und Werkstoff z herstellt, Kontakt mit ihm aufnehmen und im Idealfall Auftrag und Liefertermin festlegen. Je mehr dabei mitmachen, umso konkurrenzfähiger ist die Dentaltheke gegenüber der Industrie. Jeder Laborinhaber muss verinnerlichen, dass



mit jedem Auftrag an die Dentalindustrie, den er selbst auslöst, die generelle Gefahr der eigenen Marktverdrängung wächst“, so Alfred Schiller. Kollegen für Kollegen, so das Credo der neuen Plattform „Dentaltheke“. Alfred Schiller von der ZINB fordert daher: „Die Herstellung von Zahnersatz muss im Zahntechnik-Handwerk bleiben.“ Die Dentaltheke ermöglicht Interessenten analog zu dem Prinzip eines Marktplatzes die Suche nach einem geeigneten Dentallabor anhand von Leistungsmerkmalen. Darüber hinaus ermöglicht eine PLZ/Umkreissuche, die Wahl eines Netzwerkpartners in der Nähe oder eben weiter weg, wenn man die Konkurrenz zu sehr fürchtet. „Die Anbieterseite ist exklusiv nur für Innungslabore nutzbar. Als Käufer können sich alle internen und externen Markt-

teilnehmer bei Zahnersatz auf der Plattform der Dentaltheke bedienen. „Jeder, der bestellen möchte, kann das tun, Angebot und Nachfrage regeln die Benutzer durch Angebotsanfrage, Bestellung und Auftragsvergabe untereinander, die Innung stellt lediglich die Plattform zur Verfügung und hält sich ansonsten aus den Transaktionen heraus“, erklärt Schiller die Vorgehensweise. In der Anfangsphase wird die „Dentaltheke“ im Bereich Niedersachsen-Bremen starten. Die Struktur der Dentaltheke ist jedoch von vornherein darauf ausgelegt, dass mehrere Innungen unabhängig voneinander ihre teilnehmenden Mitglieder einpflegen und verwalten können. Um Probleme in den Kinderschuhen des Projektes leichter beheben zu können, wird das System erst nach einer Probephase für die anderen Innungen im Bundesgebiet freigegeben. Interessierte Innungen sind herzlich zur Zusammenarbeit eingeladen. „Je mehr dabei mitmachen, desto größer wird die Chance, an die Industrie verlorene Aufträge wieder ins Labor zurückzuholen. Wir dürfen nicht vergessen: Es liegt an uns, ob wir die Aufträge an die Konkurrenz oder an Kollegen weitergeben“, so Schiller. ZT

ZT Adresse

ZINB – Zahntechniker-Innung
Niedersachsen-Bremen
Theaterstraße 2
30159 Hannover
Tel.: 0511 3481937
Fax: 0511 332129
info@zinb.de
www.zinb.de

Hohes Informations- und Investitionsniveau

Auf der id mitte am 9. und 10. November kamen Zahnärzte und Zahntechniker zum Austausch mit Industrie und Handel zusammen.

Zwei Hallen, zwei Veranstaltungen, ein Publikum – Deutschlands Zahnmediziner und Zahn-techniker samt ihrer Teams aus Praxis und Labor trafen sich am 9. und 10. November auf zwei der größten dentalen Veranstaltungen der Dentalbranche mit den rund 250 Ausstellern aus Industrie und Handel.

In Kooperation mit dem Deutschen Zahnärztetag (DZÄT) wurde das Fachpublikum auf der id mitte und im Congress Center Frankfurt zu aktuellen Trends und Konzepten informiert. Das hohe Informationsniveau garantierten dabei viele Fachvorträge auf beiden Veranstaltungen sowie die entsprechende Produkt- und Leistungsschau der id mitte. Man sei „hoch zufrieden“ mit dem Verlauf der id mitte, so der Veranstalter LDF GmbH, vor allen Dingen der „hohe Zuspruch



zu den Informationsangeboten der Messe und das gestiegene Investitionsinteresse an neuen Technologien“ erfreuten Veranstalter und Aussteller. Neue digitale Röntgenverfahren, der voll-

ständig digitale „Workflow“ in der Zahnrestauration sowie neue Werkstoffe in der restaurativen Zahnmedizin standen dabei im Zentrum des Besucherinteresses. Schließlich bot das

Veranstaltungsmotto des DZÄT „Restauration, Rekonstruktion, Regeneration“ den Ausstellern der id mitte ausreichend Anlass, überschaubar direkt vor Ort allen Anwendern aus Praxis und Labor die Vorteile und Grenzen der neuen Technologien und Werkstoffe zu demonstrieren. Zusätzlich hatten die Fachbesucher in der Dental Arena die Möglichkeit, sich kostenlos zu digitalen Abdruckverfahren im Rahmen der digitalisierten Fertigungskette weiterzubilden. Mit der digitalen Volumetomografie konnte sich ein weiteres Trendthema Gehör verschaffen, das nach Einschätzung vieler Besucher aus Zahnarztpraxis und Dentallabor zukünftig kaum noch wegzudenken sein wird. Um sich einen Überblick über Wirtschaftlichkeit und Finanzierbarkeit verschaffen zu

können, luden die Veranstalter jeweils zu den digitalen Themen einen Bank- und Steuervertreter ein, sodass alle relevanten Aspekte vor Ort im offenen oder persönlichen Gespräch beleuchtet werden konnten.

Man freue sich schon auf die weitere Zusammenarbeit im nächsten Jahr, so der Veranstalter LDF GmbH. Insbesondere die besondere Mischung aus wissenschaftlichem Forum und dentaler Produktschau sorgte für ein erfreuliches Geschäftsklima und böte überdies einen engen fachlichen Austausch zwischen Anwendern und Ausstellern. Auch in 2013 könne sich daher das Fachpublikum auf die Kooperation beider Veranstaltungen auf dem Messegelände in Frankfurt am Main freuen. ZT

Quelle: id deutschland

Netzwerk für Zahnärztinnen

Dentallabore als exklusive Regionalpartner unterstützen die neue Plattform für unternehmerische Zahnärztinnen Kompetenz.

Die Zukunft im Labor heißt Kundenbindung und Kundenservice. Erfolgreich und ein Kundenmagnet wird der sein, dem es gelingt, seine Kunden exzellent bei deren täglichen Herausforderungen zu unterstützen bzw. zu entlasten. Nicht nur die Zahl der Zahnärztinnen wird in Zu-

kunft weiter rasant ansteigen, sondern Zahnärztinnen definieren einen Mehrwert durch ihr Labor nicht mehr nur durch technische, sondern auch durch unternehmerische Hilfestellungen. Folgt man den Annahmen der (IDZ) Forschungsberichte, so nimmt die Zahl der Zahnärzt-

tinnen in den nächsten zwanzig Jahren um etwa 41 Prozent zu. Der Frauenanteil wird an den Approbationen in 20 Jahren ca. 70 Prozent der Zahnärzteschaft ausmachen, und der Anteil der angestellten Zahnärztinnen wird weiterhin zunehmen und etwa 17 Prozent der behandelnd tätigen Zahnärzte erreichen.

Frau Claudia Huhn, die Gründerin des Netzwerkes, hat in ihren vielen Jahren als Unternehmensberaterin in der Dentalbranche erlebt, dass viele Zahnärztinnen Meisterinnen ihrer handwerklichen Fähigkeiten sind. Die wenigsten, so weiß sie zu berichten, wussten jedoch schon zu Beginn ihrer beruflichen Laufbahn, dass sie spätestens mit dem Eintritt in die Praxis mit Fragen wie diesen konfrontiert sein würden: Wie steuere ich die Ausgaben meiner Praxis? Wie rentabel sind einzelne Behandlungsformen oder wie positioniere ich meine Praxis nachhaltig? Mit dem Eintritt in die Praxis wird oft deutlich, dass neben hoher zahnmedizinischer Fachkompetenz vor allem auch unternehmerisches Denken und Handeln über den persönlichen und praxispezifischen Erfolg entschei-

ANZEIGE

BLUE GALVANO TECHNIK

ENTSCHEIDUNG FÜR QUALITÄT UND SERVICE: ■ Legierungen ■ Galvanotechnik ■ Discs/Fräser ■ Lasersintern ■ Experten für CAD/CAM und 3Shape

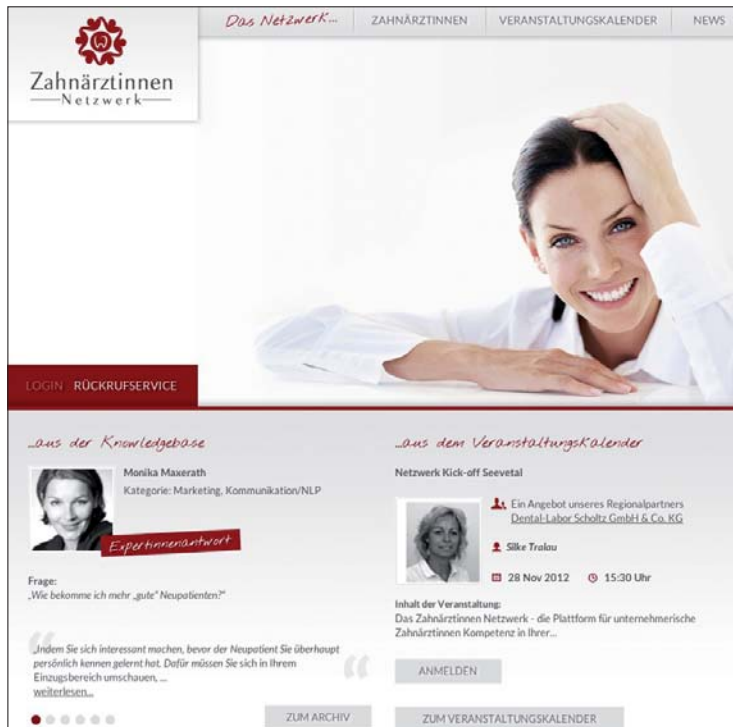
+49 (0) 40 / 86 07 66 · www.flussfisch-dental.de

since 1911
FLUSSFISCH

durch den Zugriff auf exklusive Fortbildungen von Frauen für Frauen, gezieltes Expertinnen-Wissen und den innovativen Austausch von Unternehmerinnen unter sich.

Durch die bundesweit agierenden Regionalpartner-Labore bietet das Zahnärztinnen Netzwerk niedergelassenen und angestellten Zahnärztinnen sowie Zahnmedizinstudentinnen die Möglichkeit, ihren wirtschaftlichen Erfolg noch gezielter zu gestalten.

Es bietet Raum für alle interessierten Zahnärztinnen, die sich kennenlernen, austauschen und vernetzen wollen und ist zudem eine Plattform für all diejenigen, die ein offenes, kompetentes und unternehmerisch geprägtes, weibliches Diskussionsforum suchen. **ZT**



den. Auf diese und viele andere Fragen finden Zahnärztinnen im Rahmen des im August 2012 offiziell gestarteten Zahnärztinnen Netzwerks Deutschlands online, auf der Internetplattform oder durch die von Regionalpartner-Laboren initiierten Workshops vor Ort, praktikable Antworten. Das Motto des Zahnärztinnen Netzwerks lautet: Unternehmerische Kompetenzen stärken

ZT Adresse

Zahnärztinnen Netzwerk Deutschland
Hohe Straße 28b
57234 Wilnsdorf
Tel.: 02739 8038892
Fax: 02739 8038891
info@zahnärztinnen-netzwerk.de
www.zahnärztinnen-netzwerk.de

Deutscher Standard

ZTM Martin Steiner engagiert sich für den Aufbau eines professionellen Dentallabornetzwerkes im Ausland.

Besonders kleine und mittelständische Dentallabore in Deutschland stehen zunehmend unter wirtschaftlichem Druck. Zahn-technikermeister Martin Steiner nutzte die langjährigen Erfah-

gungsqualität und verzichtet dabei auf hohen Verwaltungsaufwand, um deutschen Dentallaboren günstige Einkaufspreise als Großabnehmer bieten zu können. Dabei übernimmt dds w die komplette Abwicklung der Versand- und Zollformalitäten und sorgt mit qualifizierten Zahn-technikern in Weiterstadt in jedem Auftragschritt für eine professionelle Qualitätskontrolle und die Einhaltung der hohen deutschen Qualitätsstandards. Der dds w Labor-Service funktioniert einfach, schnell und effizient. Die deutschen Labore schicken ihre Arbeitsmodelle mit Auftragsbeschreibung an dds w nach Weiterstadt und erhalten in der Regel bereits wenige Tage später die Arbeiten in hoher Qualität zurück. So können die Labore ihre Zahnärzte und deren Patienten zeitnah zu besonders günstigen Laborpreisen zufriedenstellen und die eigene Wirtschaftlichkeit sichern. **ZT**



ZTM Martin Steiner

rungen seines eigenen Dental-labors, um mit dem Deutschen Dental Service Weiterstadt (dds w) ein Netzwerk mit professionellen Dental-Großlaboren im Ausland aufzubauen, die günstigen Qualitätszahnersatz nach deutschen Standards fertigen.

Martin Steiner weiß, dass sich viele Labore scheuen, selbst im Ausland fertigen zu lassen. dds w legt den Fokus auf perfekte Ferti-

ZT Adresse

Deutscher Dental Service Weiterstadt
Büttelborner Weg 1
64331 Weiterstadt
Tel.: 06150 1818928
Fax: 06150 1860960
info@dds-weiterstadt.de
www.dds-weiterstadt.de

„No Limits“

Die picodent-Geschäftsführung lud alle Vertriebsmitarbeiter zu einem Motivationsseminar mit Joey Kelly nach Wipperfürth ein.



Joey Kelly referierte in seinem Vortrag „No Limits – Wie schaffe ich mein Ziel“ eindrucksvoll seinen Lebensweg als Unternehmer und Ausdauersportler, den er mit Ausdauer, Zielen, Willen und Leidenschaft konsequent verfolgt. Bislang absolvierte er über 40 Marathons, über 30 Ultramarathons, 9 Wüstenläufe, dreimal das Radrennen „Race Across America“ von der West- zur Ostküste der USA, insgesamt über 100 Marathons, Ultramarathons und Ironmans sowie über 100 Halbmarathons, Kurz- distanztriathlons und Kurz- distanzwettkämpfe.

Bis heute hält er mit 8 Ironman-Triathlons innerhalb eines Jahres den Rekord. In 17 Tagen und 23 Stunden durchquerte Joey Kelly im September 2010

Deutschland von Wilhelmshaven bis zur Zugspitze. Auf seinem 900 km langen Fußmarsch ohne Geld ernährte er sich nur von dem, was die Natur ihm gab. Im Winter 2010/11 bestritt er mit Markus Lanz im deutschen Team den „Wettkampf zum Südpol“.

In 10 Tagen legten sie eine Strecke von 400 km zurück, bei Temperaturen bis zu -40 Grad, 100 Jahre nach dem legendären Wettkampf zwischen Goll und Anderson. Es begann alles mit einer Wette, Ausdauersport als Ausgleich zu seiner Arbeit mit der „Kelly Family“, die in den Neunzigerjahren große musikalische Erfolge feierte, lehrten ihm, mit absoluter Disziplin, viel Ehrgeiz, zielstrebig seine Ziele zu erreichen und sich zu-

kunftsorientiert neue Ziele zu setzen.

Rundum begeistert war das picodent-Team vom Vortrag Joey Kellys. „Ausdauer, die richtigen Ziele, Wille und Leidenschaft – das ist das, was uns in den kommenden Monaten und Jahren weiter auf der Erfolgsspur hält“, so Dietmar Bosbach, Geschäftsführer picodent. **ZT**

ZT Adresse

picodent
Dental-Produktions und Vertriebs-GmbH
Lüdenscheider Str. 24-26
51688 Wipperfürth
Tel.: 02267 6580-0
Fax: 02267 6580-30
picodent@picodent.de
www.picodent.de

Tickets online kaufen

Der Ticket-Shop der Internationalen Dental-Schau ist ab sofort geöffnet.

Nach erfolgreicher Registrierung und Bezahlung unter www.idscologne.de können die E-Tickets für die IDS 2013 ganz unkompliziert am eigenen Computer ausgedruckt werden. So vorbereitet, gelangen Besucher der IDS vom 12. bis 16. März 2013 auf schnellstem Weg in die Hallen der Koelnmesse. Denn zusätzliches Anstehen an der Kasse entfällt. Wer seine Eintrittskarte online im Ticket-Shop kauft, profitiert zudem von günstigeren Preisen und

können die Besucher bereits bei der Anreise kostenlos Busse und Bahnen in Köln und Umgebung nutzen. Zur gezielten Messenvorbereitung und zum effizienten Besuch der Veranstaltung tragen zudem diverse digitale Services der Koelnmesse bei. Dazu zählen die eigene IDS-App, das Business-Matchmaking 365, der Online-Terminplaner, der Online-Wegplaner und natürlich die Online-Aussteller-suche, die bereits seit Oktober über die IDS-Website erreichbar ist.

Bereits im Vorfeld der Veranstaltung können die Besucher über den Online-Terminplaner einfach per E-Mail Terminanfragen an Aussteller schicken, während der Online-Wegplaner die optimale Route zu den favorisierten Ausstellern durch die Hallen zusammenstellt. Hinter dem Business-Matchmaking 365 verbirgt sich darüber hinaus eine Kommunikations- und Business-Plattform, über die Besucher und Aussteller vor, während und auch noch nach der IDS 2013 in direkten Kontakt miteinander treten können.

Derart gut vorbereitet können sich die Besucher auf der Messe selbst von der eigenen IDS-App für iPhone, Blackberry und weitere Betriebssysteme leiten lassen. Diese App, die den Nutzern ab Anfang Dezember kostenlos zur Verfügung steht, ist Katalog und innovatives Navigationssystem für mobile Endgeräte zugleich und führt die Besucher zielsicher durch die Hallen und zu den entsprechenden Messeständen. **ZT**

Quelle: Koelnmesse GmbH



zahlt für die Tageskarte nur 13 Euro statt 16 Euro an der Tageskasse.

Auch Eintrittskartengutschein-codes können im Ticket-Shop gegen kostenlose Eintrittskarten umgetauscht werden. Das hat den Vorteil, dass die Eintrittskarte zugleich als Fahrausweis im öffentlichen Personennahverkehr des Verkehrsverbundes Rhein-Sieg (VRS) gilt. Dadurch

Intensiver Erfahrungsaustausch

Schwerpunkt des Jahrestreffens der CompeDent-Mitglieder vom 20. bis 21.9.2012 war die Fortbildung in Sachen digitaler Fertigung.

Der Einladung nach Nürnberg, dem Standort von Reger Zahntechnik, waren rund 50 Teilnehmer gefolgt, um sich gegenseitig auf den neuesten Stand der digitalen Herausforderun-

Zahnarztpraxen profitieren vom Expertenwissen

Die Zahntechniker der CompeDent haben durch den intensiven Austausch zu den verschiedenen Fertigungstechniken ein

wie für die umfassende Betreuung der Lernwerkstatt wurde der Familie Hetjens eine Glas-skulptur überreicht, die speziell für diesen Anlass in der Glas-hütte Eisch angefertigt wurde.



Mitglieder der CompeDent beim CompEvent 2012 in Nürnberg.

gen zu bringen. Um der schnell fortschreitenden Entwicklung Rechnung zu tragen, lag der Schwerpunkt des regelmäßig stattfindenden Erfahrungsaustausches diesmal auf dem Themenkomplex der digitalen Fertigungstechniken. Zusätzlich wurden kompetente Referenten zum CompeDent-Expertengremium hinzugezogen. Sie berichteten unter anderem über neue Erkenntnisse bei dem Einsatz von Oralscannern, stellten die vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten der Laser-Schmelz-Technik vor und zeigten Anwendungsmöglichkeiten eines offenen Programmiersystems für CAM auf. Ergänzend dazu wurden Hochleistungswerkzeuge für die wirtschaftliche Bearbeitung von Werkstoffen der Medizintechnik und neue materialwissenschaftliche Erkenntnisse zu Zirkonoxid und NEM vorgestellt.

breites Wissen, das den Zahnarztpraxen unmittelbar zugute kommt. Egal ob neue Hard- oder Software, ob ein neues Verfahren oder Material auf den Markt kommt, es finden sich immer Vorreiter in der Gruppe, die Tests vornehmen und ihr Wissen dann mit den Kollegen teilen. Somit haben Zahnärzte und letztendlich auch Patienten die Gewissheit, dass ihr CompeDent-Labor stets auf dem aktuellen Stand der Technik ist.

Dentallabor Hetjens mit Netzwerkpreis 2012 ausgezeichnet

Die CompeDent-Gesellschafter waren sich einig: Das Labor Hetjens aus Geldern ist das Unternehmen, welches sich in herausragendem Maße für die Gemeinschaft einsetzt. Als Anerkennung für den Einsatz in den Projektgruppen Marketing & Vertrieb, Betriebsvergleich, QM und Digitale Fertigung so-

Dieser Preis wird künftig an jedem CompEvent dem jeweiligen Netzwerker des Jahres verliehen.

Was steckt dahinter?

1997 als Marketinggemeinschaft gegründet, vernetzte sich eine Interessengemeinschaft inhabergeführter Betriebe 1999 zum Laborverbund „CompeDent – Zähne zum Anbeißen“ mit Sitz in Coburg. Mittlerweile nutzen bundesweit 27 Labore mit rund 800 Zahntechnikerinnen und Zahntechnikern die Vorteile der starken Gemeinschaft. **ZT**

ZT Adresse

CompeDent
Leopoldstraße 36
96450 Coburg
Tel.: 09561 795842
Fax: 09561 795844
info@compdent.de
www.compdent.de



frohe

weihnach

wünscht Ihnen das Team der ZT ZAHNTECH

Gemeinsam stark – 150 Jahre gebündelte Dentalkompetenz

3M ESPE und VITA Zahnfabrik geben Vertriebskooperation bekannt.

(cg) Solide, geschwungen und meist aus Stahl – ein Karabiner steht für Sicherheit und Schutz, ist robust und unkaputtbar. Werden zwei dieser Sicherheits- haken miteinander verbunden, entsteht eine starke Partner- schaft, in der die Kräfte auf beiden Seiten dynamisch gebündelt werden und dadurch einen leis- tungsstarken Zu- sammenhalt er- möglichen. So wie das Zu- sammenspiel die- ser beiden Haken,



sichtlich der Marke 3M™ ESPE™ Lava™ als Ansprechpartner für Dentallabore und Fräszentren. Die Kooperation der beiden Premiumhersteller betrifft die Produkte Lava Zirkonoxid, Lava Ultimate sowie die Lava Färbe- flüssigkeiten und Zubehör (Fräser, Sinterhilfsmittel etc.). Die VITA Zahnfabrik bie- tet den Anwendern eine umfassende Betreuung durch eine mo- derne Logistik. Der intensive Service be- inhaltet u. a.

von Print- und Bildmaterial) für die Kunden bestehen. Den Service für Hard- und Software (Lava Scan ST, Lava Design Soft- ware, Lava CNC 240/500, Lava Furnace 200 und Systemschnitt- stellen) übernimmt weiterhin 3M ESPE. 3M ESPE ist mit der Marke Lava seit mehr als zehn Jahren erfolgreich am Markt vertreten. Im Zuge der Digitalisierung in den Dentallaboren hat das Unternehmen auch den Sektor CAD/CAM stärker ausgebaut und seinen Fokus im zahntechni- schen Bereich dahingehend ver- lagert. Mit der VITA Zahnfabrik hat 3M ESPE ein Unternehmen gefunden, das ebenso hohe Wertepflegt wie 3M ESPE selbst.

dadurch für alle Beteiligten er- öffnen. Als Pionier im CAD/ CAM-Bereich und etablierter Partner der Dentallabore mit einer kompetenten Vertriebs- mannschaft kann VITA die Ber- atung und Unterstützung leisten, die bestehende und künftige Lava-Kunden und -Anwender auch in Zukunft erwarten. Sy- nergien und Wachstumspoten- ziale ergeben sich zudem durch die bereits heute anerkannte Kompatibilität der VITA Ver- blendkeramik VM 9 auf Lava Zirkoniumdioxid-Gerüsten.“ Die hohen Qualitätsstandards und die Tradition beider Unter- nehmen machen die Kooper- ation zu einem „Treffen auf Au- genhöhe“. Während die VITA

ANZEIGE

BRIEGEL

DENTAL

Ihr gesunder Internetshop
www.gesundezahntechnik.de

VITA – der exklusive Labor-Vertriebspartner für 3M™ ESPE™ Lava™-Materialien in Deutschland



Michael Brielmann, Leiter Vertrieb und Marketing der VITA Zahnfabrik, (links) und Frank Scheffler, General Business Manager 3M Deutschland GmbH, Bereich Dentalprodukte (rechts).

stellen sich auch die neuen Kooperationspartner 3M ESPE und VITA Zahnfabrik ihre zu- künftige Zusammenarbeit vor. Denn seit dem 15. November 2012 ist VITA exklusiver Ver- triebspartner der 3M Deutsch- land GmbH (Bereich Dental- produkte) und agiert fortan hin-

Hotlines, Reklamationsmana- gement und maßgeschneiderte Kurse wie z. B. zur Verblendung von Lava Zirkonoxid und Lava Plus mit VITA VM 9. Gleichzeitig bleiben bewährte Informations- und Verkaufsförderungsmaß- nahmen (z. B. Garantieleistun- gen, Newsletter, Bereitstellung



Das Familienunternehmen VITA entwickelt, produziert und ver- treibt seit nun mehr 90 Jahren innovative Lösungen für die dentale Prothetik. Im Sektor CAD/CAM kann VITA in den letzten zwei Jahren auf mehr als 30 Millionen erfolgreiche Restaurationen zurückblicken. Michael Brielmann, Leiter Ver- trieb und Marketing der VITA Zahnfabrik, Bad Säckingen, erklärt: „Wir freuen uns sehr über die Vertriebskooperation mit der 3M Deutschland GmbH und die Möglichkeiten, die sich



Zahnfabrik einen Ausbau der Zusammenarbeit mit Dentallaboren und Fräszent- ren im Bereich CAD/CAM vor- sieht, setzt 3M ESPE seinen Fokus auf die Betreuung im Hard- und Softwarebereich so- wie Neu- und Weiterentwicklun- gen. „Dieser Schritt ermöglicht es 3M ESPE, das Engagement für Innovationen in den Berei- chen digitale Arbeitsabläufe und Verbrauchsmaterialien wie z. B. Lava Plus und Lava Ultimate für die Dentalindustrie weiter zu vertiefen“, erläutert Frank

Scheffler, General Business Ma- nager 3M Deutschland GmbH, Bereich Dentalprodukte, See- feld. „Wir wollen in diesen Spar- ten auch in Zukunft führend bleiben, da die digitale Technik die Zahnheilkunde weiterhin verändern wird. Gleichzeitig können wir uns stärker auf die Förderung unserer Kernkompe- tenzen bei dentalen Verbrauchs- materialien konzentrieren, sodass wir den Bedürfnis- sen der Zahntechniker und Zahnärzte noch besser gerecht wer- den.“ ZT

ZT Adresse

3M Deutschland
 ESPE Platz
 82229 Seefeld
 Tel.: 0800 2753773
 Fax: 0800 3293773
 Innovation.de@mmm.de
 www.3MESPE.de

ANZEIGE

ten
 HNIK ZEITUNG!

