

3. Berliner Digitale – Rescue me

Am 23. und 24. Mai luden die GOLDQUADRAT GmbH und die R + K CAD/CAM Technologie GmbH & Co. KG zur 3. Berliner Digitale.



Bell Book + Candle begeisterte beim Abendprogramm.

Die wachsende Digitalisierung der Dentalbranche ist unaufhaltsam. Aus diesem Grund veranstalteten die Unternehmen Goldquadrat und R + K Rübeling + Klar CAD/CAM bereits zum dritten Mal den zweitägigen Kongress „Berliner Digitale“ im ABACUS Tierpark Hotel in Berlin. Nach einführenden Worten von ZTM Andreas Klar, Geschäftsführer R + K CAD/CAM Technologie, Wilhelm Mühlenberg, Ge-

schäftsführer Goldquadrat GmbH, und Rüdiger Bach, Geschäftsführer Goldquadrat GmbH, eröffnete Moderator ZTM Thomas Hahne den fachlichen Teil der Tagung. Im ersten Vortrag stellte ZA Uwe Frings den digitalen Workflow in seiner eignen Praxis vor, bevor ZTM Christian Vordermayer im weiteren Verlauf des Vormittags einige anspruchsvolle digital hergestellte Patientenfälle prä-

sentierte. Trotz hoher Effektivität, die CAD/CAM der Zahn-technik bietet, sollte das klassische Handwerk nicht außer Acht gelassen werden, betonte Attila Kun in seinem Vortrag. Diesen Fakt stellte auch ZTM Maxi Findeiß in ihrem Vortrag klar. Im Anschluss konnten die Teilnehmer den kolumbianischen Zahnarzt Dr. Francisco Degio-

Dr. Alma Garcia, Zahnärztin, ging in ihrem Vortrag auf die Vorteile der Aligner-Therapie für die zahntechnischen Labore ein. ZTM Marko Bähr stellte weiterhin die aktuellen Innovationen der 3Shape-Software vor. Im Anschluss gab Andreas Klar einen exklusiven Ausblick auf die neue 5-Achs-Fräsmaschine der Firma Rübeling + Klar, Organical

Kalb und Tillmann Schütz referierten zum aktuellen Stand des digitalen Workflows in der Zahn-technik unter der Fragestellung: „Realität oder Fiktion?“. Den letzten Vortrag des Tages bestritt ZTM Elmer Waring zum Thema „CAD/CAM im Dentalbereich ist nicht selbstverständlich genau“.

Das Abendprogramm mit dem Live-Auftritt der Band „Bell Book + Candle“ bildete einen gelungenen Abschluss des ersten Vortragstages.

Der Fortbildungssamstag stand ganz im Zeichen eines umfassenden Workshop-Programmes. Interessenten konnten u.a. ihr Wissen zur Schienentherapie mit Aligner vertiefen oder sich mit der digitalen Abformung mit TRIOS auseinandersetzen. Begleitet wurde das Vortragsprogramm von einer Dentalausstellung. **ZT**



Andreas Klar



Rüdiger Bach



Wilhelm Mühlenberg

vanni auf dem Podium begrüßen, der von seinen digitalen Erlebnissen in Kolumbien berichtete und einige spannende Patientenfälle mitbrachte. In einem dynamischen Vortrag zeigte das Referentenduo ZT Francois Trilck und ZT Delf Monsees, R+K, welche Vorteile i/s/can der täglichen Arbeit im Labor bieten kann.

Desktop 8, welche ab Herbst 2014 erhältlich sein wird. ZTM Andreas Piorreck startete mit seinem Vortrag „Digitale Kommunikationswege mit Smile Capture“ in die letzte Seminar-runde des Tages. Die Möglichkeiten des Werkstoffes PEEK erörterte Dr. Andreas Schwitalla im Anschluss an diesen. Marcus

ZT Adresse

GOLDQUADRAT GmbH
Büttnerstraße 13
30165 Hannover
Tel.: 0511 449897-0
Fax: 0511 449897-44
info@goldquadrat.de
www.goldquadrat.de

Sicher in die Zukunft starten

Kompaktseminare der Firma Schütz Dental liefern Tipps für mehr Praxis- und Laborerfolg.

Besser hätte die Fortsetzung der vierstufigen Schütz-Fortbildungsreihe kaum gelingen können: Nachdem die Kursteilnehmer mit „Dentallabor 2.0“ im September 2013 zu den Themen „Strategie und Marketing“ geschult wurden, Werner Weidhüner mit BWL im März 2014

ner Begrüßung gab er gleich den Hinweis auf das Fortsetzungseminar am 11. Oktober 2014 mit dem Titel „Zukunftsfähigkeit – Steigerung Ihrer persönlichen Zukunftsfähigkeit“, das den Abschluss der umfassenden Fortbildungsreihe 2013/2014 bildet.

niertes Praxisprofil und ein darauf abgestimmtes Marketing. Unterstützt wird der Dialog zwischen Team und Patient mit einem digitalen Beratungstool, in dem eine gezielte Ansprache mittels Bildern und Videos erfolgt. Auch das Erfolg versprechende Tool der digitalen Funk-

praxis sowie Dentallabor und setzt auf Therapiesicherheit. Das Unternehmen deckt mit seinem Produktportfolio alles ab, um die von Piet Troost vorgestellte Praxis der Zukunft mit „Diagnostik, Vollkeramik und Implantaten“ zu unterstützen. Mit dem spannenden Praxisvor-

Dental. Für den vierten Veranstaltungstermin am 11. Oktober 2014 freut er sich mit seinem Team auf viele Teilnehmer aus Praxis und Labor. Weitere Fortbildungen und Veranstaltungstermine sind online zu finden. Anmeldungen werden gern telefonisch entgegengenommen. **ZT**



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3

Abb. 1: Schütz Dental Vertriebsleiter Michael Stock und Zahnarzttrainer Piet Troost wollen Zahnarztpraxen erfolgreicher machen. – Abb. 2: Statement von Uwe Godehardt, Flemming Dental, Düsseldorf: „Piet Troost hat das Publikum mit seinen Bausteinen für die erfolgreiche Praxis in seinen Bann gezogen. Absolut fasziniert bin ich von seiner Vortragsweise. Dafür fahre ich gern an einem Samstag zur Fortbildung!“ (Im Bild rechts Michael Stock, Schütz Dental). – Abb. 3: Die von Piet Troost präsentierten Patientengespräche schärfen den Blick für den aktiven Dialog mit Patienten.

fit machte, schärfte Piet Troost im April 2014 40 Workshopteilnehmern den Blick für die „Zahnarztpraxis 2.0“. „Das Motto unseres heutigen Kompaktseminars lautet ‚Strategische Praxisentwicklung‘“, leitete Michael Stock (Vertriebsleiter Schütz Dental) den Workshop im CAMPUS Kronberg (Taunus) ein. Bei sei-

Praxisprofil definieren

Zahnärzte, Praxismitarbeiterinnen und Zahntechniker waren am 5. April gekommen, um sich von Zahnarzt und Trainer Piet Troost über zukunftsorientierte Praxisthemen schulen zu lassen. Im Rahmen eines durchgängigen Konzeptes setzt er auf ein defi-

tionsdiagnostik lernten die begeisterten Teilnehmer kennen, mit dem sich eine Profilierung bei Patienten realisieren lässt. „Denn beginnende Funktionsstörungen gilt es, im Keim zu ersticken“, betonte Piet Troost. Schütz Dental hat mit dem zebris-System hierfür die passende Lösung für Zahnarzt-

trag bewies Veranstalter Schütz Dental erneut das richtige Händchen für die Auswahl von kompetenten Referenten. „Mit den Kompaktseminaren wollen wir unsere Kunden bei ihrem Marktauftritt unterstützen und zukunftssicher machen“, begründet Michael Stock das Fortbildungsendagement von Schütz

ZT Adresse

Schütz Dental GmbH
Dieselstr. 5-6
61191 Rosbach
Tel.: 06003 814-0
Fax: 06003 814-906
info@schuetz-dental.de
www.schuetz-dental.de