ZT SERVICE

Neue Kursbroschüre

picodent stellt Kursbroschüre für das zweite Halbjahr vor.

Neues Format, neues Design: Seit Anfang Juli gibt es die neue Kursbroschüre rund um die Modellherstellung von picodent®. Die neuen Termine für das 2. Halbjahr 2014 und alle Kurse bzw. Kurslabors sind ausführlich beschrieben. Die Kurse werden deutschlandweit angeboten, sie sind ausgerichtet als Basiskurse für Berufsanfänger oder Intensivkurse für Fortgeschrittene. Alles dreht sich um die Modellherstellung von A–Z.
Besonderes Augenmerk wird auf die Präzision gelegt, da sie die

wichtigste Grundlage für die moderne Zahntechnik bildet. Hervorzuheben und bereits stark nachgefragt ist der Workshop rund um die Modellherstellung direkt im eigenen Labor. Entsprechend des Bedarfes im Labor stimmt der Kunde gemeinsam mit dem Referenten die wichtigs-

ten Kursinhalte ab. Egal welches Modellsystem – die Referenten geben praktische Tipps und Anweisungen für alle Mitarbeiter im Labor. Teamgeist, Motivation und Gruppendynamik werden dabei gefördert. ZT

ZT Adresse

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

ANZEIGE

Altgold-Ankauf AHLDEN
Erfahrung, Qualität und Kompetenz seit 1983
Wir kaufen an:
Bruchgold | Zahngold | Altgold | Feilung | Münzen | Gekrätz
Plättchen | Staub | Gusskegel | Schmuck | Silber | Besteck
So erreichen Sie uns: Hanns-Hoerbiger-Str. 11 | 29664 Walsrode | 05161 - 98 58 0
info@ahlden-edelmetalle.de | www.ahlden-edelmetalle.de

Erfolgreiche Kooperation

Existenzgründerseminare bereichern die Ausbildung angehender Zahntechnikermeister.

Im Rahmen einer seit mehreren Jahren erfolgreich laufenden Kooperation der Bundesmeisterschule für Zahntechnik in Stuttgart und Henry Schein Dental bei der Ausbildung angehender Zahntechnikermeister bietet der Dentalspezialist in seinem Stuttgarter Depot regelmäßig ein mehrteiliges Existenzgründerseminar an. Dieser Kursus erfreut sich einer derart großen Nachfrage, dass die Meisterschule ihn inzwischen fest in den Stundenplan der Schüler integriert hat. Parallel dazu hat auch Henry Schein die Termine, die sich über ein ganzes Jahr verteilen, an den Terminplan der Meisterschule angepasst.
Entwickelt hat diese deutschlandweit einzigartigen, speziell auf Zahntechniker in der Gründungsphase zugeschnittenen Seminare Inge Schill, Zahntechnikerin und Medizinprodukteberaterin für Zahntechnik bei Henry Schein. Während an der Meisterschule die allgemeine und fachliche Ausbildung der Zahntechnikergesellen und die Vorbereitung auf die Meisterprüfung im Mittelpunkt stehen, geht es in den Existenzgründerseminaren sehr praktisch um die Gründung und betriebswirtschaftliche Führung des eigenen Labors. Für Melanie Schwarzer, Leiterin der Bundesmeisterschule an der Alexander-Fleming-Schule, ist der Kurs eine wichtige Ergänzung des Lehrangebots: „Das Tolle an diesen Existenzgründerseminaren ist der hohe Praxisbezug. Wir bekommen von unseren Schülern durchweg positive Rückmeldungen, vor allem, weil hier das Dentallabor als Wirtschaftsunternehmen betrachtet wird und unsere Schüler sehr konkrete Informationen über das Management eines Labors erhalten.“ Teilnehmer der Seminare sind

Inge Schill, Medizinprodukteberaterin für Zahntechnik bei Henry Schein (links) und Melanie Schwarzer, Leiterin der Bundesmeisterschule an der Alexander-Fleming-Schule, freuen sich über den Erfolg des Seminars.

neben den Meisterschülern aus Stuttgart auch „externe“ Zahntechniker, die sich mit einem eigenen Betrieb selbstständig machen möchten. Inhaltlich geht es neben Grundlagen der Existenzgründung auch um die konkreten Schritte bei der Planung des eigenen Labors. Den Teilnehmern werden ein detaillierter Gründerfahrplan, praktische Checklisten und hilfreiche Tipps für den Gründeralltag geboten. In weiteren Seminaren stehen finanzielle und rechtliche Fragen sowie Steuern, Buchhaltung und Versicherungsfragen im Mittelpunkt. Experten wie Steuerberater und Rechtsanwälte ergänzen das Seminarprogramm mit Fachbeiträgen und stehen den Teilnehmern Rede und Antwort. In den letzten beiden Seminaren geht es dann um die persönlichen und fachlichen Voraussetzungen der Selbstständigkeit sowie um Akquise, Marktpositionierung und Laborführung bei den ersten Schritten als Laborinhaber. Auch Alternativen zur klassischen Neugründung, wie etwa eine Betriebsübernahme, werden vorgestellt. Unterstützt wird Referentin Inge Schill dabei von einem langjährigen Laborinhaber, der seine Erfahrungen an den Nachwuchs weitergibt. ZT

Infos zum Unternehmen

ZT Adresse

Henry Schein
Dental Deutschland GmbH
Monzastraße 2a
63225 Langen
Tel.: 0800 1400044
Fax: 08000 400044
info@henryschein.de
www.henryschein-dental.de

Fachdental Südwest komplett ausgebucht

253 Aussteller zeigen zur Fachdental Südwest die komplette Produktpalette der Zahnmedizin.

Bereits drei Monate vor Veranstaltungsbeginn ist die Fachdental Südwest, die am 10. und 11. Oktober in Stuttgart stattfindet, ausgebucht. 253 Unternehmen aus Dentalhandel und -industrie sind bereits angemeldet und haben ihren Stand bestätigt. Von Einrichtungen über Dentaltechnik und Dentalmedizin bis hin zu Computerhard- und -software – die Aussteller der Fachdental Südwest zeigen die gesamte Produktpalette der Zahnmedizin. Zahnärzte, Zahntechniker und Zahnmedizinische Fachangestellte finden vor Ort zunehmend auch internationale Angebote. 21 Unternehmen aus Italien, Österreich, Dänemark, Schweden, der Schweiz und Slowenien nutzen die Fachdental Südwest, um ihre Produkte und Neuheiten vorzustellen. Im Fokus der Fachmesse stehen in diesem Jahr die Prophylaxe, Ästhetische Zahnheilkunde und Kinderzahnheilkunde. Zu diesen Schwerpunkten wird das Fachpublikum in Stuttgart zahlreiche Informationen und Produkte vorfinden. Besucher, die ein bestimmtes Thema vertiefen möchten, können das Forum des Dental Tribune Study Clubs in

FACH DENTAL SÜDWEST 2014
10. – 11.10.2014
Messe Stuttgart

der Halle besuchen. Experten aus der Dentalbranche informieren dort über aktuelle Entwicklungen der Zahnmedizin. Für alle Messebesucher ist das Forum kostenlos. Zahnärzte können Fortbildungspunkte für die besuchten Vorträge erhalten. Als Partner der Fachdental Südwest ist die Landeszahnärztekammer Baden-Württemberg wieder mit einem Stand vertreten. Die Mitarbeiter stehen den Besuchern bei Fragen rund um die Zahnarztpraxis, rechtliche Belange sowie den Themen Aus-, Fort- und Weiterbildung mit Rat und Tat zur Seite. Zukünftige und erfahrene Zahnmediziner finden in der Alumni-Lounge, die der Bundesverband der zahnmedizinischen Alumni in Deutschland e.V. (BdZA) gemeinsam mit der Landeszahnärztekammer Baden-Württemberg veranstaltet, zusammen.
Die Alumni-Lounge macht es den Besuchern möglich, Kontakte über alle Altersstufen hinweg zu knüpfen. ZT

Quelle: Landesmesse Stuttgart

Wohlfühlatmosphäre

FLUSSFISCH lud zum Tag der offenen Tür.

(cg) – Die MICHAEL FLUSSFISCH GmbH öffnete am 14. Juni 2014 zum Tag der offenen Tür die Pforten des Unternehmenssitzes in Hamburg-Bahrenfeld. Neben einem informativen fachlichen Programm konnten die Besucher die Räumlichkeiten des Unternehmens besichtigen und sich an den Ständen der zahlreichen FLUSSFISCH-Partner über Neuheiten informieren.

Dipl.-Phys. Haiko von Rebenstock (Laser Zentrum Nord).

In den Räumen der MICHAEL FLUSSFISCH GmbH wird man von Freundlichkeit empfangen. Das offene Raumkonzept mit viel Licht und Helligkeit vermittelt eine Wohlfühlatmosphäre. Vervollständigt wird dieses positive Gesamtbild durch einzigartige Kunst – den Bildern und Skulpturen von Sylvester Flussfisch, dem 2007 verstorbenen und ehemaligen Inhaber des Unternehmens.

Die knapp 100 Teilnehmer hatten die Möglichkeit, sich die Räumlichkeiten im Detail anzuschauen und die Produkte des Unternehmens, u.a. den besonderen Kompetenzbereich Lasersintern, ausgiebig erklären zu lassen. Eingebettet in den Tag der offenen Tür war ein zweistündiges Vortragsprogramm.

Dipl.-Phys. Haiko von Rebenstock, Vertriebsleiter Laser Zentrum Nord, gab im Auftaktvortrag „Engineering in Light – Vision oder industrielle Revolution?“ einen umfassenden Einblick in die Anwendungsmöglichkeiten des 3-D-Drucks für die Dentalindustrie und die Luftfahrt und wagte einen Blick in die Zukunft.

Im zweiten Vortrag des Tages stellte ZT Garlef Roth, Mainhattan Dentallabor Frankfurt am Main, das offene Komplettsystem Aadva LabScan des neuesten FLUSSFISCH-Partner GC vor. Der hochmoderne Scanner, kombiniert mit einer leistungsfähigen Software, ermöglicht den Laboren einen anwenderfreundlichen Eintritt in die digitale Zahntechnik. Die Zuhörer bekamen umfassende Informationen zum Workflow mit Aadva LabScan und zu den Vorteilen des Systems.

„Festigkeit versus Transluzenz“ – unter diesem Thema stand der Vortrag von Franz Berghänel, Head of Research and Development der Metoxit AG.

Als Hersteller für Zirkonoxidblanks ist der FLUSSFISCH-Partner Metoxit Experte auf diesem Gebiet und gab einen Überblick über die wichtigsten physikalischen Grundlagen in puncto Zirkonoxid.

Zum Abschluss demonstrierten Thomas Menke, Bereichsleiter Hightech der GERL Gruppe, und ZT Udo Quadt, 3Shape/Kopenhagen, die digitale Abformung mit dem Intraoralscanner 3Shape TRIOS.

Das Team der MICHAEL FLUSSFISCH GmbH.

Michaela Flussfisch, Geschäftsführerin der Firma FLUSSFISCH, ist zufrieden: „Ich freue mich sehr über die tolle Atmosphäre und die zahlreichen Besucher. Wir hatten ein volles Haus und exzellente Vorträge. Ich bin sehr zufrieden mit der Veranstaltung.“ ZT

ZT Adresse

MICHAEL FLUSSFISCH GmbH
Friesenweg 7
22763 Hamburg
Tel.: 040 860766
Fax: 040 861271
info@flussfisch-dental.de
www.flussfisch-dental.de

Digitaler Workflow in barockem Ambiente

Am 4. und 5. Juli 2014 trafen sich im Schlosshotel Maritim Fulda 20 Teilnehmer zum 3. yodewo Insider Talk.

KOLUMNE TEIL XI – Offener digitaler dentaler Workflow

Freitags stand nach der offenen Gesprächsrunde zu digitalen Themen das gemeinsame „Rudelgucken“ des Viertelfinales Deutschland – Frankreich im Mittelpunkt. Der Samstag vermittelte mit hochinteressanten Vorträgen neue Erfahrungen und wertvolles Wissen in der zahntechnischen CAD/CAM-Fertigung.

Der Vortrag „Strategisches Informations- und Marketingmanagement im Umfeld der digitalen Fertigung im Dentalmarkt“ zeigte anhand von Live-Beispielen auf, wie wichtig die Nutzung eines zentralen Marketing- und Wissensportals für die Unternehmen ist. Hersteller, Dentallabore, Fertigungszentren und Dentalhandel veröffentlichten dort kompakte aussagefähige Profile sowie Erfahrungsberichte, Produkte und Dokumentationen, die imagefördernd wirken. Auf der Adresse yodewo.com ist umfangreiches Wissen gebündelt vorhanden, das im täglichen Umgang mit der CAD/CAM-Fertigung wertvolle Hilfestellung leistet und als positiven Zusatzeffekt eine bessere eigene Google-Platzierung erzeugt.

Dieter Wolff (SILADENT Dr. Böhme & Schöps) stellte neue Ansätze der digitalen Modellherstellung über das subtraktive Verfahren vor. Im Vordergrund stehen material- und zeitsparende Produktion für indikationsbezogene Modelle. Wirtschaftlichkeit und einfaches Handling der Software sollen jedem Dentallabor die digitale Modellherstellung ermöglichen. Grundlage dieses Weges sind kritische Analysen der zurzeit verfügbaren Technologien.

„Digitaler Workflow in der Zahntechnik: Realität oder Fiktion?“ Mit dieser Fragestellung beschäftigte sich Marcus Kalb (Schütz Zahntechnik GmbH, Glashütte). Das klare Fazit brachte die Erkenntnis, dass die unterschiedlichen Systeme an etlichen Schnittstellen im Workflow nicht kompatibel sind und den offenen digitalen Workflow immer wieder an Grenzen stoßen lassen. Nicht jeder Intraoralscan kann mit jedem CAD- und schon gar nicht jedem CAM-System weiterbearbeitet werden. Dazu sind in der Regel Ergänzungssoftware für Datenkonvertierung in STL und Zusatzbibliotheken für CAD und CAM zu installieren. Das ist zeitaufwendig, kostenträchtig im Umgang mit den Systemen. Aber auch die Konzentration auf validierte Systeme führt nicht automatisch zu einem durchgehend reibungslosen Workflow.

Was geschieht beim Sinterprozess von Zirkon? Wie können Misserfolge ausgeschlossen werden? Friedrich Kullmann und Mario Möres (Thermostar GmbH) gingen in die Tiefe und zeigten Fehlerquellen auf, die auftreten können, wenn individualisierte monolithische Kronen oder Brücken nicht in der Farbgestaltung aus dem Ofen kommen, wie gedacht. Sorgfältiges Trocknen der eingefärbten Oxidkeramik in einem Warmlufttrockner schützt den Zirkonofen vor Kontamination mit Farbpartikeln. Diesen und andere Aspekte, wie das korrekte Kalibrieren der Hochtemperaturöfen, brachten die Referenten auf den Punkt. Besonders interessant sind die Prozessschritte beim Sintern von Soft-Kobalt-Chrom. Den richtigen Werkzeugeinsatz zur Bearbeitung von Rohlingen aus Zirkon, Glaskeramik oder CoCr und anderen Werkstoffen beleuchtete Frank Eckstein (FRANKEN GmbH + Co. KG). Das Fräsergebnis ist abhängig von Drehzahlen, Vorschüben, Anstellwinkeln, Einsatzfolge der Werkzeuge und Planung der Fräsbahnen. Das beeinflusst Standzeit und Verschleiß. Wesentliche Bedeutung kommt der Qualität der Werkzeuge in Rundlaufgenauigkeit und Beschichtung zu. Veränderungen im Workflow beim Einsatz der Werkzeuge, ohne die Templates im CAM anzugleichen, können zu unerwünschten Ergebnissen führen. Kürzere Standzeiten bedeuten in der Folge höhere Werkzeugkosten. Ebenso wirken längere Fräszeiten und notwendige manuelle Nachbearbeitung negativ auf die Kalkulation.

Achim Müller (Müller Dentaltechnik, Ettlingen) fasste seine Erfahrungen des Anwendervergleichs der Systeme Sirona, 3Shape und Zirkonzahn ExoCAD zusammen. Der Sirona Software kann das Prädikat sehr gut gegeben werden, da hier die längste Erfahrung seit Mitte/Ende der 1980er-Jahre vorliegt. Die schnelle Schleifmaschine ist für Einzelkronen sowie zur Bearbeitung von Hybridmaterial und Siliziumdisilikat gut einsetzbar. Eingeschränkt sind die Möglichkeiten mit dem 3Shape-Interface. Die Ausgabe von STL-Files sollte auf Sicht gesehen möglich sein. Die 3Shape Software hingegen ist sehr übersichtlich designed. Die Navigation mit Anweisungen für den Anwender ist komfortabel. Bei der intraoralen Datenerfassung ist cara-3Shape, nach Erfahrung von Achim Müller, führend. Sie verfügt über einen ModelBuilder. Weiterentwicklungen Real-Colour-Darstellung und Bildqualität werden zügig umgesetzt. Die Schleifergebnisse weisen eine ausgezeichnete Passung auf. Zirkonzahn besticht durch Unabhängigkeit in der Produktion und Materialvielfalt. Aufgrund des Scannens mit Artikulator gibt es kaum digitale Bisspro-bleme. Individuelle Abutments aller Anbieter für jede Indikation runden die Vielfalt ab. Die 5+1 Achsenfertigung macht alles fräsbar, selbst das, was manch ein Industriefräszentrum als nicht umsetzbar beurteilt.

Datensicherheit und Datenorganisation haben elementare Bedeutung im digitalen Workflow. In der täglichen praktischen Umsetzung gibt es immer noch erhebliche Mängel, auch weil Standesvertretungen ihre Mitglieder lückenhaft informieren. Was ist sicherer? Ein vom Internet komplett isolierter PC, dessen Daten auf einem USB-Stick gespeichert werden, oder eine gesicherte Point-to-Point-Onlineverbindung, über die Abrechnungs- und Patientendaten übermittelt werden?

Antonio Pedrazzini (Frontend.biz GmbH, München) referierte mit viel Witz und fundiertem Hintergrundwissen über dieses wichtige Thema.

Alle Teilnehmer waren von der hohen fachlichen Qualität und der praktischen Vermittlung der Erfahrungen begeistert. In den Pausen wurde der Wissensaustausch untereinander intensiv fortgesetzt. ZT

Autor: Klaus Köhler
joDENTAL GmbH & Co. KGaA
www.yodewo.com

Zahntechniker treffen sich in Hamburg

Am Samstag, 6. September 2014, findet in Hamburg das Zahntechniker-Forum statt.

Das Symposium der wissenschaftlichen Gesellschaften DGÄZ, DGCZ, DGPZM, DGR2Z und der AG Keramik wird in diesem Jahr vom Zahntechniker-Forum begleitet. Tagungsort ist das exklusive Hotel Grand Elysée Hamburg.

Zum Thema „Funktionelles Design“ wird ZTM Jochen Peters referieren. ZTM Cornel Weber wird „Einzelimplantat-Versorgungen“ thematisieren, während Prof. Jürgen Manhart und ZTM Hubert Schenk zu „Keramik-Veneers und Frontzahn-Keramikkronen“ einen Vortrag halten werden. Prof. Dr. Florian Beuer und ZT Josef Schweiger werden zu „Keramik vs. Komposit vs. Hybridmaterialien“ sprechen. ZTM Axel Gütges wird in seinem Vortrag „Konzeptästhetik“ behandeln und ZTM Hans-Jürgen Joit „Miteinander planen, gemeinsam punkten“.

Die Teilnahme am Zahntechniker-Forum berechtigt auch zum Besuch der Referate der wissenschaftlichen Gesellschaften.

Weitere Informationen unter www.ag-keramik.de oder bei der Geschäftsstelle der AG Keramik, Tel.: 0721 9452929, E-Mail: info@ag-keramik.de ZT

Quelle: Arbeitsgemeinschaft für Keramik in der Zahnheilkunde e.V.

ANZEIGE
Gold Ankauf/Verkauf
Tagesaktueller Kurs für Ihr Altgold:
www.Scheideanstalt.de
Barren, Münzen, CombiBars, u.v.m.:
www.Edelmetall-Handel.de
Besuche bitte im Voraus anmelden!
Telefon 0 72 42-55 77
ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
Gewerbering 29 b · 76287 Rheinstetten

Ein Besuch mit Mehrwert

Meisterschüler werden Laserschutzbeauftragte und Werkstoffspezialisten.

Hanau ist traditionell ein beliebtes Reiseziel für angehende Zahntechnikermeister. So kamen am 23. Mai 2014 38 Meisterschüler/-innen der Bundesfachschule für das Zahntechniker-Handwerk in Köln mit ihrem Schulleiter Jens Hegner zum Prothetik-Spezialisten DeguDent. Sie erlebten dort die faszinierende Welt moderner Werkstoffe und metallkeramischer wie vollkeramischer Therapiekonzepte – und nahmen nicht zuletzt die Gelegenheit zu einer Weiterbildung zum Laserschutzbeauftragten wahr.

Mit dem modernen Laserschweißen ist der lotfreie Zusammenhalt möglich geworden. Diese Alternative bürgt für äußerst homogene Verschweißungen und Verlötungen – und die lassen sich auch noch sehr ökonomisch vornehmen. Das Verfahren steht auch für höchste Biokompatibilität und ist mit allen genannten Vorzügen inzwischen in vielen Laboren Standard.

Um davon zu profitieren, benötigt es natürlich als Voraussetzung einen Laserschutzbeauftragten. So empfanden die 38 angereisten Meisterschüler/-innen die Schulung bei Georg Wurm, einem der technischen Berater bei DeguDent, nicht nur als spannend, sondern als notwendige Grundlage zur Arbeit mit einem Laser.

Das in Hanau frisch erworbene Zertifikat stärkt sie auch auf ihrem zukünftigen Berufsweg.

Darüber hinaus erfuhren die Schüler/-innen Wesentliches über innovative Technologien – von CAD/CAM über Verblendkeramik-Konzepte bis zu modernen Dentallegierungen.

Mitinitiiert hatte den erfolgreichen Besuch Frank Röber, der als langjähriger DeguDent-Berater seit jeher einen besonders engen Kontakt zur Meisterschule in Köln pflegt. Er war natürlich auch in Hanau mit von der Partie. 38 Schüler/-innen nahmen schon am 4. Juni die nächste Gelegenheit wahr, von der traditionellen Nähe von DeguDent zu den Meisterschulen zu profitieren – bei der Roadshow „Wir haben Bock auf Zahntechnik“ in Düsseldorf.

Nach den erfolgreichen Veranstaltungen in Berlin, Hamburg und Bielefeld hieß es hier zum vierten Male in diesem Jahr: faszinierende Prothetik von echten Meistern ihres Fachs an einem ungewöhnlichen Ort – im Kino bei Popcorn und Cola. ZT

Zu Gast bei DeguDent die Meisterschule Köln.

ZT Adresse

DeguDent GmbH
Rodenbacher Chaussee 4
63457 Hanau-Wolfgang
Tel.: 06181 59-5900
Fax: 06181 59-5858
Info.Degudent-de@dentsply.com
www.degudent.de

Gutes Spiel

Am 18. Juni fand auf der größten nordfriesischen Insel Sylt der Dreve Golf Dental-Cup 2014 statt.

Wieder einmal bei bester Laune der über 60 Teilnehmer startete der Golf Dental-Cup 2014 im Marine-Golf-Club Sylt. Schon traditionell erhielten alle Spieler attraktive Präsente und die beliebten Dreve-Golfbälle. Passend zur frischen Brise der Nordseeinsel konnte sich jeder von der dentalen Frische des professionellen Dentalschienen-Reinigers MaxiFresh™ überzeugen. Bereits über 30.000 empfohlene Packungen MaxiFresh™ zeugen von zufriedenen Zahnärzten und Laborbetreibern in Deutschland. Denn noch nie war die Pflege von Schiene und Sportmundschutz so unkompliziert und gleichzeitig so schonend.

Infos zum Unternehmen

Die Akzeptanz der Schienenträger wächst. Prothesen, Sportmundschutz und weitere Schienenversorgungen werden von Gerüchen befreit und die Lebensdauer steigt ebenso. ZT

ZT Adresse

Dreve Dentamid GmbH
Max-Planck-Straße 31
59423 Unna
Tel.: 02303 8807-40
Fax: 02303 8807-55
info@dreve.de
www.dreve.com/dentamid

5-jähriges Jubiläum

Vor fünf Jahren, am 1. Juli 2009, nahm die MyDental GmbH offiziell ihren Geschäftsbetrieb auf.

Der Start war bewusst vorsichtig mit minimalen Kosten, sozusagen „aus der Garage heraus“, gewählt, denn die Übernahme der ursprünglichen EK dental Handels GmbH aus der insolventen VUZ-Gruppe erforderte mehr Zeit als geplant. Die erste Produktgruppe Zahnersatzpflege und Reinigung mittels Ultraschall und dem exklusiv für die MyDental GmbH in Deutschland produzierten MyDentalCleaner eroberte schnell zahlreiche Zahnarztpraxen und Dentallabore. Bereits nach einem Jahr zog das Unternehmen aufgrund der positiven Geschäftsentwicklung an einen neuen Standort. Ausgewählte Modellmaterialien von Harvest Dental und Modellierpinsel und Anmisch-Paletten von M.P.F., heute hpdent, ergänzen das Portfolio. Gleichzeitig wurde der Webshop zum Ausbau des digitalen Online-Handels relaunched. Diese Maßnahmen und das konsequente Marketing sorgten für weiteren Schub.

Zwei Jahre später, im Jahr 2012, zog die MyDental GmbH in das Medicalcenter Südwestfalen in Iserlohn und belegt dort 70 m² Büro und 120 m² Lagerfläche, die jederzeit erweitert werden können. Die umfangreiche Infrastruktur in Lager, Logistik, Seminarraum, Catering sowie der Büro- und Kommunikationsservice hat sich für die weitere Entwicklung der MyDental GmbH als sehr förderlich erwiesen.

Inhaber und Geschäftsführer Klaus Köhler fasst zusammen: „Der Start war nicht einfach, wenn man die damaligen Begleitumstände berücksichtigt. Aber das gute Konzept, ausgewählte Produkte und der Mut, anders zu sein, brachten den Erfolg. Der Standort Medical-Center Südwestfalen war ein Glücksgriff. Die Gegebenheiten dort machen die MyDental noch leistungsfähiger und stützen das Konzept zusätzlich durch Synergieeffekte. Mit Fokussierung auf erlesene Dentalprodukte beliefert die MyDental den deutschen und europäischen Dentalmarkt mit derzeit 200 Dentalspezialitäten. ZT

ZT Adresse

MyDental GmbH
Rotehausstr. 36
58642 Iserlohn
Tel.: 02374 9239-350
Fax: 02374 9239-354
info@mydental.de
www.mydental.de

Für die jungen und wilden Zahntechniker

Zur einwöchigen Zirkonzahn Military School erwarten die Teilnehmer zahlreiche neue Herausforderungen.

Es ist 6.15 Uhr und ein Weckruf ertönt, danach geht es direkt zum Morgensport nach draußen. Dass man sich hier nicht bei einer Fortbildung in einem Sternehotel befindet, sondern in Enrico Stegers Military School in Südtirol/Italien, ist jedem Teilnehmer spätestens am ersten Morgen bewusst. Das Militär als älteste Organisation der Menschheit diente für die Weiterbildung der besonderen Art als Vorbild, um den „jungen Wilden" neben fachlichem Know-how wichtige Qualitäten wie Disziplin und Loyalität zu schulen.
Die Vermittlung der Tugenden Fleiß, Treue, Integrität, Demut, Mäßigung, Mut, Gerechtigkeit, Geduld, Einfachheit und Bescheidenheit stehen neben der fundierten fachlichen Ausbildung im Bereich CAD/CAM im Fokus der einwöchigen Zirkonzahn Military School. Denn als Zahntechniker benötigt man nicht nur umfassende fachliche Kenntnisse, sondern auch eine Vielzahl anderer Fähigkeiten.

Striktes Programm

Alle Teilnehmer erhalten eine Wochenaufgabe zur Stärkung der Gemeinschaft, in der sich jeder zum Wohle der Truppe einbringen soll. Für den Ablauf der Woche gibt es einen genauen Zeitplan. Gestartet wird am Montagmittag mit einer ausführlichen Firmenführung durch die Räumlichkeiten der Zirkonzahn GmbH in Gais, wobei u.a. die Geräte- und Zirkonproduktion besichtigt werden können. Im Anschluss daran bekommen die Teilnehmer die Philosophie der Military School vermittelt, bevor ein Überblick über die Zirkonzahn CAD/CAM-Systeme gegeben wird. Ob Slacklining, Fischen mit eigener Zubereitung des gefangenen Fisches oder Feuerwehrübungen – die jungen Wilden werden auch am Abend vor spannende Herausforderungen gestellt.
Die Tage der Fortbildungswoche verlaufen nach striktem Plan (siehe links).

Beginner oder Captain Advanced?

Je nach Wissensstand im Bereich CAD/CAM kann der Lehrling oder junge Zahntechniker zwischen den Kursen „Beginners" (wenig Erfahrung mit CAD/CAM und Prettau® Zirkon) oder „Captain Advanced" (bereits Erfahrung mit CAD/CAM und Prettau® Zirkon vorhanden) wählen. Beginners widmen sich in den ersten 100 Minuten eines jeden Tages der manuellen Modellation, welche für die Entwicklung des Formgefühls von großer Bedeutung ist. Schritt für Schritt treten die Beginner in die Welt von Zirkonzahn ein. Auf dem Programm stehen CAD/CAM- und Face Hunter-Schulung sowie das Einfärben, Sintern und Verblenden mit Keramik von Strukturen aus Prettau® Zirkon und die Fertigstellung mit Mal- und Glasurbrand. Als Captain Advanced lernen die Teilnehmer im Lauf der Kurswoche die Grenzen der Zahntechnik kennen. Anhand eines kniffligen Falles, einer komplexen implantatgetragenen Kombinationsarbeit, wird theoretisch, virtuell und manuell gearbeitet.
Weitere Informationen sind bei Zirkonzahn erhältlich. ZT

ZT Adresse

Zirkonzahn GmbH
An der Ahr 7
39030 Gais-Südtirol, Italien
Tel.: +39 0474 066650
Fax: +39 0474 066680
info@zirkonzahn.com
www.zirkonzahn.com

Heißer Ofen für brillante Keramik

Keramikspezialist Creation Willi Geller Deutschland und Traditionsunternehmen DEKEMA schließen Kooperationsvertrag.

Der richtige Ofen macht den Unterschied. Denn erst eine exakte Brandführung führt zu konstanten, langlebigen und hochästhetischen Brennergebnissen.
Da für Creation Willi Geller Sicherheit, Qualität und eine brillante Ästhetik an erster Stelle stehen, hat die deutsche Tochtergesellschaft des österreichischen Keramikspezialisten jetzt den Premium-Keramikofen AUSTROMAT 624 oral design von DEKEMA in ihr Produktportfolio aufgenommen. So vereinen sich von der Natur inspirierte Keramikmassen mit einem technisch raffinierten Brennofen – für eine gleichbleibend hohe Qualität, reproduzierbare Ästhetik und ein effizientes Handling.
Ob Opaker-, Dentin- oder Glanzbrand: Für ein optimales Brennergebnis müssen Ofen und Dentalkeramik aufeinander abgestimmt sein. Nur eine präzise Brandführung führt zu einer optimalen Oberflächenbeschaffenheit und Tiefenwirkung der Keramik. Da der AUSTROMAT 624 oral design-Ofen der deutschen Traditionsfirma DEKEMA aus Freilassing über eine außergewöhnliche Brennkammer mit einer in Handarbeit gefertigten „Stein-Isolierung" verfügt, passt das thermische Verhalten gut zu den Sintereigenschaften der ästhetisch anspruchsvollen Creation-Keramik.

Eine gelungene Kombination: brillante Keramik und der AUSTROMAT 624 oral design-Ofen. Annette Mildner und Raimund Schneider tauschen sich während des Kolloquiums „Zahntechnik mit Leidenschaft" in Berlin über die Zusammenarbeit von Creation und DEKEMA aus.

Technisch raffiniert, optimal kombiniert: Keramik plus Ofen

„Um hohe Ansprüche zu erfüllen, braucht es ausgezeichnete Materialien, eine zuverlässige Technik und absolute Präzision in der Ausführung. Die hochwertigen DEKEMA-Öfen garantieren den Zahntechnikern seit mehr als 40 Jahren optimale Brennergebnisse", erklärt Annette Mildner, Geschäftsführerin Creation Willi Geller Deutschland mit Sitz in Breckerfeld, und sie ist überzeugt: „Der AUSTROMAT 624 oral design-Ofen ist einzigartig in seiner Klasse, also bestens geeignet, unsere hochwertigen Keramikmassen optimal zu brennen.
Daher nehmen wir den Brennofen in Deutschland und in Österreich in unser Produktportfolio mit auf – für optimale Schicht- und Brennergebnisse im Interesse unserer Kunden!"
Und Raimund Schneider, Key Account Manager bei DEKEMA, ergänzt: „Der Name DEKEMA steht für perfekte Brennergebnisse, langlebige Produkte höchster Qualität und professionellen Service."
Für kompetente Produktberatung und Unterstützung sorgen die Fachberater von Creation. Der AUSTROMAT 624 oral design-Ofen ist inklusive Brenntisch, Pinzette, Silberprobenset und Vakuumpumpe in Schwarz und ab sofort auch in Weiß erhältlich. ZT

ZT Adresse

Creation Willi Geller
Deutschland GmbH
Harkortstraße 2
58339 Breckerfeld
Tel.: 02338 801900
Fax: 02338 801950
office@creation-willigeller.de
www.creation-willigeller.de

Erstes Golfturnier von C.HAFNER

C.HAFNER, Anbieter im Bereich der Edelmetalltechnologie, richtet Golfturnier ceha GOLD Cup 2014 aus.

Man ist schon ganz schön gefordert, wenn man das erste Mal bei einem Golfturnier dabei sein darf und vorher noch nie auf einem Golfplatz gestanden hat. Natürlich nicht als Turnierteilnehmer – da stehen noch Hürden wie Platzreife und Handicap bevor.

Auch als Veranstalter und Sponsor hat man so seine liebe Mühe mit dem „Fachgolfisch" und den Abläufen auf einem Golfplatz. Hat man dies erst einmal gemeistert, ist die Welt des Golfspielens von einer gewissen Faszination geprägt. Diese war den Teilnehmern des ersten ceha GOLD Cups im Golfclub Aschaffenburg auch sofort anzusehen.

C.HAFNER ist Namenspate und Exklusivsponsor des Turniers am 5. Juli gewesen – entsprechend war das Turnier hoch dotiert. Die Gewinner der verschiedenen Brutto- und Nettoklassen konnten sich über Feingoldbarren als Preise freuen, außerdem gab es exklusive Kugelschreiber aus Silberrohr und spezielle C.HAFNER Uhren als Sonderpreise in verschiedenen Wertungen.

Flight 10 am Start – v.l.n.r. Joachim Schmuck (Außendienstmitarbeiter C.HAFNER), ZTM Hans-Georg Schäfer, Jörg Fünderich, Marcel Stenger.

Da das Turnier während der Fußball-WM stattfand und auch Golfspieler den größeren Bällen nicht abgeneigt sind, hat C.HAFNER am Vorabend für die schon angereisten Teilnehmer ein kleines Public Viewing organisiert. Am nächsten Morgen ging es dann selbst sportlich los, als die ersten Teilnehmer bei recht guten Bedingungen auf dem 18-Loch-Platz in Aschaffenburg auf die Runde gingen. Trotz Wetterverschlechterung im Tagesverlauf war die Stimmung hervorragend, C.HAFNER hat für die Versorgung mit kühlen Getränken und Verpflegung im Halfway-House gesorgt, sodass gegen 17 Uhr alle Teilnehmer erschöpft und glücklich ihr Turnier abgeschlossen hatten.

Der Höhepunkt des Tages war dann ein gemeinsames Dinner mit der Bekanntgabe der Ergebnisse und der Preisverleihung. Zu den glücklichen Gewinnern zählten unter anderem Frau Dr. Stefanie Walter vom Golfclub Winnerod und ZTM Hans-Georg Schäfer vom Golfclub Glashofen-Neusaß. Die Teilnehmer waren sich einig, dass es nicht bei einem solchen Turnier bleiben kann und somit wird es auch 2015 wieder einen ceha GOLD Cup in Aschaffenburg geben.

Alle interessierten Golfspieler sind schon jetzt herzlich dazu eingeladen. ZT

ZT Adresse

C.HAFNER GmbH + Co. KG
Gold- und Silberscheideanstalt
Bleichstr. 13–17
75173 Pforzheim
Tel.: 07231 920-0
Fax: 07231 920-207
dental@c-hafner.de
www.c-hafner.de

Tag der Zahngesundheit

Dentallabore begeistern mit Kinderbüchlein „Nina bei der Zahntechnikerin".

Am 25. September ist Tag der Zahngesundheit. „Das ist ein idealer Anlass für Dentallabore, um sich an die Öffentlichkeit zu wenden", sagt PR-Expertin Dr. Karin Uphoff. Mit dem Motto „Gesund beginnt im Mund – ein Herz für Zähne!" richtet sich die Aktion in diesem Jahr an den Nachwuchs. „Vor allem bei kleinen Kindern nimmt das direkte Umfeld, also Eltern und Großeltern, intensiv Anteil am Erleben. Die Kinder erzählen zu Hause von ihren Erlebnissen und beschäftigen sich mit dem, was sie erfahren haben." Das können Dentallabore nutzen, beispielsweise indem sie Kindergärten und Grundschulen besuchen oder zu sich einladen.

Kinder sind sehr lernfreudig und möchten Zusammenhänge verstehen. Uphoff, die selbst Mutter von sechs Kindern ist, dazu: „Zeigen Sie den Kindern, was Sie machen, wie Sie arbeiten. Und beteiligen Sie die Kleinen, zum Beispiel mit einer Bastelaktion, bei der sie Gipszähne anmalen. Darüber wird alles noch besser begreifbar." Als kleines Geschenk eignet sich sehr gut die liebevoll illustrierte Geschichte ‚Nina bei der Zahntechnikerin'. Das Büchlein im Hosentaschenformat stellt kindgerecht die Arbeit im Dentallabor vor. Beim Vorlesen erfahren Erwachsene und Kinder vieles über Zahnersatz und unterschiedliche Versorgungsformen bei erkrankten oder verlorenen Zähnen.

Auf der Rückseite ist der individuelle Eindruck des Labor- oder Praxis-Logos mit Adresse möglich. „Nina bei der Zahntechnikerin" ohne Logoaufdruck ist noch bis zum 31.8.2014 zum Sonderpreis erhältlich. Weitere Informationen und Bestellmöglichkeiten gibt es im Internet unter www.uphoff-kinderbuch.de. Anfragen sind auch möglich per E-Mail an info@uphoff-pr.de oder telefonisch unter 06421 40795-0. ZT

Quelle: uphoff pr & marketing GmbH

ANZEIGE

Gemeinsame Weiterbildung

Zahnärzte, Zahntechniker, Helferinnen, Studenten und Azubis tagen am 28. und 29. November gemeinsam in Erfurt.

Der Thüringer Zahntechnikertag findet im zweijährigen Rhythmus als gemeinsame Weiterbildung mit dem Zahnärzte-, Helferinnen-, Studenten- und erstmals auch Azubi-Tag auf der Messe in Erfurt statt.

Die Veranstaltung beginnt am Freitag, dem 28.11.2014, mit einem Kurs zum Thema „Komplexe Implantatprothetik strukturiert bewältigen: Ein Zusammenspiel von analog und digital“. Er wird eine Kombination aus praktischen Vorführungen und Erfahrungsberichten von ZTM Rüdiger Wandtke und dem CAD/CAM-Spezialisten ZTM Ingo Brix aus Lüneburg sein.

Das Samstagsprogramm am 29.11.2014 umfasst ein weites Panorama manueller und digitaler Konzepte und Verfahren. Den Auftakt macht ZTM Vincent Fehmer, Chefzahntechniker am Zahnärztlichen Institut der Universität Zürich mit „Aktuelle Kronen- und Brückensysteme im Vergleich“. Anschließend spricht ZTM Martin Koller aus Schleswig-Holstein zum Thema „Problemmanagement in der Totalprothetik“. Es werden eine schier unendliche Anzahl von Anforderungen in dieser Disziplin an die Zahnarztpraxis und das Labor gestellt. ZTM Koller wird hier konkrete Hilfestellung zu zahlreichen Aspekten aus dem Bereich Totalprothetik geben. Als weiterer wesentlicher Baustein im Programm wird ZTM Sebastian Schuldes aus Eisenach in seinem Beitrag „Neue polymere Werkstoffe in der Prothetik – Chancen und Möglichkeiten“ einen noch recht neuen Werkstoff beleuchten und über seine aktuellen Erfahrungen berichten. Ein besonderes Thema wird der Universitätsprofessor Dr. Ralph G. Luthardt, Ärztlicher Direktor der Prothetischen Abteilung der Universitätsklinik Ulm, aufarbeiten. Die „3-D-Implantatplanung und deren Umsetzung“ ist für den restaurativen Bereich von Implantatversorgungen überaus wichtig und sollte daher immer wieder aktuell beleuchtet werden. Der Abschluss des Thüringer Zahnärzte- und Zahntechnikertages findet in der Gemeinsamkeit statt und führt die beiden Berufsstände mit zwei weiteren Vorträgen zusammen. Der renommierte und erfahrene Geroprothetiker, Professor Dr. Christian E. Besimo aus Brunnen (Schweiz), wird einen Ausblick auf unsere zunehmend älter werdende Gesellschaft und deren prothetische Bedürfnisse geben. Die Frage „Braucht es wirklich ein großes ‚M‘ in der Zahnmedizin?“ stellt Frau Privatdozentin Dr. Barbara Noak vom Universitätsklinikum der Technischen Universität Dresden. Hier darf ein aktueller Impuls aus ihrem Blickwinkel der Forschung und Lehre erwartet werden.

Interessenten können sich per E-Mail (info@zahntechnik-th.de) oder per Fax (03631 902913) in der Zahntechniker-Innung Thüringen anmelden. Programm, Preise sowie weitere Informationen sind auf der Homepage zu finden.

Die Zahntechniker-Innung freut sich, alle interessierten Fachbesucher zum Kurs, zum wissenschaftlichen Programm und der zeitgleich stattfindenden Dentalausstellung in Erfurt begrüßen zu können. ZT

ZT Adresse

Zahntechniker-Innung Thüringen
Neustadtstr. 6
99734 Nordhausen
Tel.: 03631 902914
Fax: 03631 902913
info@zahntechnik-th.de
www.zahntechnik-th.de

ANZEIGE

OEMUS MEDIA AG || Bestellformular
ABO-SERVICE || Per Post oder per Fax versenden!

Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Andreas Grasse
Fax: 0341 48474-290 | Tel.: 0341 48474-201

Ja, ich möchte die Informationsvorteile nutzen und sichere mir folgende Publikationen bequem im preisgünstigen Abonnement:

	Zeitschrift	jährliche Erscheinung	Preis
☐	ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis	10-mal	70,00 €*
☐	ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor	6-mal	36,00 €*
☐	cosmetic dentistry	4-mal	44,00 €*
☐	digital dentistry	4-mal	44,00 €*
☐	Implantologie Journal	8-mal	88,00 €*
☐	ZT Zahntechnik Zeitung	11-mal	55,00 €*

* Alle Preise verstehen sich inkl. MwSt. und Versandkosten (Preise für Ausland auf Anfrage).

Ihre Kontaktdaten

Bitte alles ausfüllen und Zutreffendes ankreuzen!

Name, Vorname

Straße/PLZ/Ort

Telefon/Fax

☐ Ich bezahle per Rechnung. ☐ Ich bezahle per Bankeinzug. (bei Bankeinzug 2 % Skonto)

Datum/Unterschrift

ZT 7+8/14

Enges Wechselspiel

Fehlender Zahn kann Ursache für Nacken- oder Knieproblem sein.

Es begann mit Schmerzen im linken Knie. Joggen machte Alexa S. dadurch deutlich weniger Freude. Hinzu kam eine eingeschränkte Beweglichkeit, die sie ebenfalls vor allem links registrierte. Die erste Diagnose: Ihr Becken steht schief. Eher zufällig sprach sie mit ihrem Zahnarzt darüber. Dadurch wurde erkannt, dass sich die Ursache dafür im Mund befand. „Fehlende Zähne oder nicht korrekt angepasster Zahnersatz lösen häufig Beschwerden an ganz anderen Stellen im Körper aus“, sagt dazu Professor Hans-Christoph Lauer, wissenschaftlicher Leiter des Kuratoriums perfekter Zahnersatz (KpZ).

Alexa S. wurde vor mehr als 20 Jahren ein Zahn gezogen. „Es hieß, mein Kiefer sei zu klein“, erinnert sich die 42-Jährige. Dadurch passten die Kontaktpunkte der Zähne nicht mehr zusammen, eine craniomandibuläre Dysfunktion (CMD) entstand. Auch Zähneknirschen, einseitiges Kauen und hohe psychische Belastungen sind mögliche Auslöser. „Der Körper ist ein fein in sich abgestimmtes System. Fehlende oder schiefstehende Zähne können Reaktionen in den verschiedensten Regionen hervorrufen“, sagt Lauer. Wie eng Zähne und Körper zusammenwirken, lässt sich auch im Alltag leicht beobachten. Beispielsweise beim Tragen schwerer Gegenstände: Automatisch werden dabei die Zähne zusammengebissen. Tatsächlich finden täglich mehr als 1.500 Zahnkontakte statt – beim Kauen, Sprechen, Schlucken und eben auch bei körperlichen und psychischen Belastungen. Die dabei entstehenden Kräfte werden durch auf- und absteigende Ketten über den kompletten Körper geleitet: Durch einen fehlerhaften Zusammenbiss können somit ungünstige Funktionen entstehen, die sich über den Nackenbereich, die Schulter bis hin zum Becken und Knie auswirken. „Das komplette Gangbild eines Menschen wird beeinflusst, auch die Fußstellung kann betroffen sein“, beschreibt

© Dirima

Lauer. Er rät betroffenen Patienten, Verdachtsfälle mittels einer Funktionsdiagnostik abklären zu lassen. Gemeinsam mit dem Zahntechniker wird der Zahnarzt gegebenenfalls eine Aufbissschiene zur Entlastung der betroffenen Strukturen eingliedern. „Das Team Zahnarzt/Kieferorthopäde/Zahntechniker ist oft die zentrale Schaltstation, in der Diagnostik und Therapie organisiert und durchgeführt werden.“ ZT

Quelle: KpZ

Expansion in Deutschland

Die Schütz-Gruppe hat am Firmensitz in Rosbach zusätzliche Produktionsanlagen in Betrieb genommen.

Die Erweiterung war nötig geworden, um der global gestiegenen Nachfrage nach pulver- und pastenbasierten Dentalwerkstoffen nachzukommen.
Die Investition folge somit weiter der Unternehmensphilosophie des „made in Germany". „Mit einer Produktqualität, die weit über den internationalen Standards liegt, werden wir auch in Zukunft weiter wachsen", so der Geschäftsführer Wolf Zientz bei der offiziellen Eröffnung.
Die Schütz-Gruppe steht unter anderem für Hochtechnologiegeräte wie Laborscanner oder CAD/CAM-Systeme. Daneben bildet die Spezialchemie ein wichtiges Standbein. In dieser Sparte stellt die Schütz-Gruppe am Standort Rosbach Werkstoffe auf Pasten- und Pulverbasis her und füllt diese kundenfertig ab. Dazu gehören Füllungs- und Zahnaufhellungsmaterialien sowie Adhäsive für die Zahnarztpraxis, darüber hinaus sind Verblendkomposite und Prothesenkunststoffe für die Zahntechnik wesentlich. Mit steigender Tendenz werden die Produkte weltweit in über 100 Länder exportiert.

Die neue Konfektionierung von Pasten im hessischen Rosbach.

Am 30. April 2014 fand die Einweihung der neuen Räumlichkeiten statt. Geschäftsführer Wolf Zientz erläuterte: „Dank des Ausbaus mit neuesten Fertigungstechnologien erhalten die Kunden nun ihre Spitzenprodukte in weiter gesteigerter Qualität. Hierzu und zur ständigen In-Prozess- und End-Kontrolle ist außerdem auch die Laborkapazität zur Produktprüfung und -weiterentwicklung vergrößert worden."
In seiner Ansprache vor der Belegschaft betonte Unternehmensgründer Horst Schütz, der Ausbau der Geschäfte sei ein Zeichen für die Zukunft. Dieser funktioniere nur, wenn jeder mitziehe. Die derzeitige Expansion, die weiteren Ziele in Deutschland und auf dem Weltmarkt stellten auch eine Herausforderung dar. „Ich bin sicher, dass wir diese gemeinsam meistern."
Die Qualifizierung und Motivation der Mitarbeiter sowie die Identifikation mit dem Unternehmen sind hoch. Horst Schütz wie auch Wolf Zientz bedankten sich bei ihrer Mannschaft für den Mehreinsatz, der mit dem Ausbau der Produktion und dem Umzug verbunden gewesen sei. „Es macht mehr Spaß, in den neuen Räumen zu arbeiten", hob Zientz in der Feierstunde hervor. ZT

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

Schätze im Mund

Wie sich der Verkauf von Zahngold lohnt, erklärt Dominik Lochmann, Geschäftsführer ESG Edelmetall-Service.

Ob als Wertanlage oder edler Schmuck – Gold erfreut sich einer bleibend hohen Nachfrage. Doch als Zahnersatz verdrängen inzwischen moderne, oft günstigere und ästhetischere Keramiken das Edelmetall. Immer mehr Patienten lassen sich vorhandene sichtbare Goldkronen oder -füllungen ersetzen. „Um nicht nur optischen, sondern auch finanziellen Nutzen aus der Behandlung zu ziehen, gilt es, einige Tipps für den Verkauf von Zahngold zu beachten", gibt Dominik Lochmann, Geschäftsführer ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG, zu bedenken.

Woraus bestehen meine Zahnkronen?

Zahngold ist immer eine Legierung, die außer Feingold unterschiedliche Anteile Silber, Palladium, Platin und andere beigemischte Metalle enthält. „Wie hochwertig die jeweilige Legierung ist, lässt sich nicht mit bloßem Auge, sondern nur mit speziellen Analysegeräten feststellen", weiß Dominik Lochmann. Professionelle Ankaufstellen bieten daher keine Pauschalpreise für Zahnersatz, sondern führen immer eine genaue Untersuchung der Zusammensetzung durch. Dank moderner und schneller Verfahren erfolgt diese Analyse heutzutage selbst bei einzelnen Kronen innerhalb weniger Sekunden.

Lohnt sich der Verkauf von geringen Mengen?

Viele Patienten denken zunächst gar nicht darüber nach, dass der Arzt mit dem alten Zahnersatz wahre Schätze ans Tageslicht befördert. Doch was viele unterschätzen: Selbst mit geringen Mengen Zahngold lassen sich bei richtigem Vorgehen hohe Verkaufspreise erzielen. „Wir vergüten die einzelnen Edelmetalle bereits ab einem jeweiligen Gehalt von 0,1 Gramm", betont der Geschäftsführer der ESG. Übrigens lohnt sich hierbei der direkte Verkauf an eine Edelmetallschmelze, da die Gewinnspanne für mögliche Zwischenhändler entfällt.

Wie finde ich seriöse Ankaufstellen?

Online-Anbieter, Juweliere oder andere Ankaufstellen – um Edelmetalle zu Geld zu machen, gibt es viele Möglichkeiten. Viele Zahnärzte arbeiten daher mit einem festen Partner zusammen. Damit Verbraucher jedoch seriöse Anbieter erkennen und den bestmöglichen Preis erzielen, sollten sie sich vor dem endgültigen Verkauf in jedem Fall eigenständig informieren. Von Ankäufern, deren Abläufe und Konditionen undurchsichtig erscheinen, gilt es unbedingt Abstand zu nehmen. Aktuelle Konditionen lassen sich am besten online bei einer Edelmetallschmelze einholen. Oftmals erhalten Patienten automatisch einen hygienischen Versandumschlag mit nach Hause, der neben dem entfernten Zahnersatz alle notwendigen Informationen für den Verkauf sowie ein noch auszufüllendes Formular enthält. Nach Einsendung und Analyse erfolgt eine Gutschrift des ermittelten Wertes. „Wer von seinem Zahnarzt keinen Umschlag erhält, wendet sich einfach direkt an eine Edelmetallschmelze. Wir bieten unseren Kunden beispielsweise unter www.zahngold.de die Möglichkeit, sich ein entsprechendes Begleitschreiben selbst auszudrucken, um Zahngold eigenhändig zu versenden", ergänzt Dominik Lochmann. ZT

ZT Adresse

ESG
Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
Gewerbering 29 B
76287 Rheinstetten
Tel.: 07242 5577
Fax: 07242 5240
info@scheideanstalt.de
www.scheideanstalt.de

ZT Veranstaltungen August/September 2014

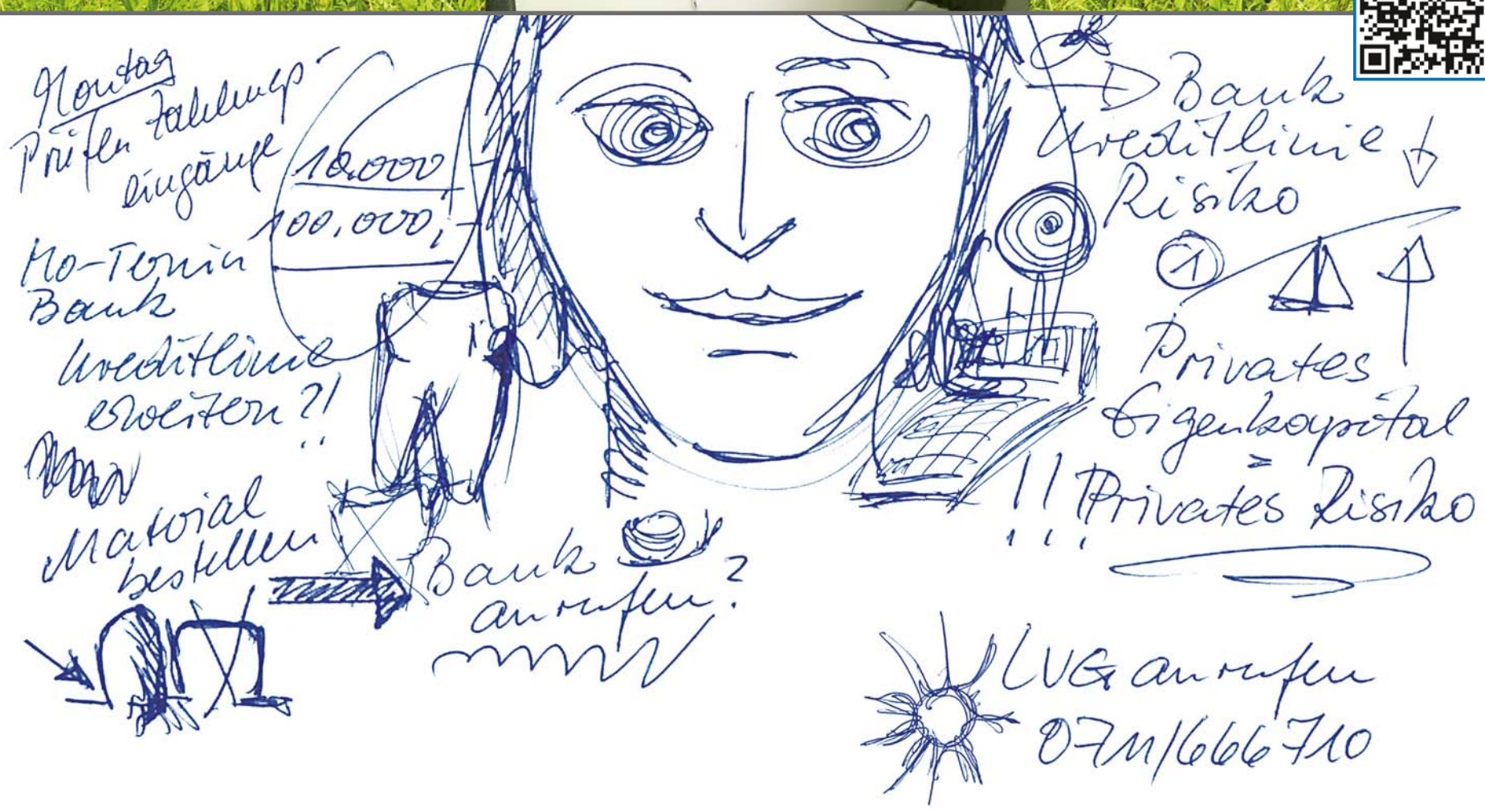
Datum	Ort	Veranstaltung	Info
22.08.2014	Hamburg	model-tray – Das pinlose Implantatmodell – die ideale Lösung Referent: ZT Patrick Hamid	model-tray Tel.: 040 381415 mts@model-tray.de
04.09.2014	Hagen	VITA VMK Master – individuell Referent: Manfred Grutschkuhn	VITA Tel.: 07661 562-235 u.schmidt@vita-zahnfabrik.de
05.09.2014	Erfurt	Optimierung der Friktion von Doppelkronen bei älteren und neueren Arbeiten Referent: ZTM Volker Wetzel	DENTAURUM Tel.: 07231 803-470 kurse@dentaurum.de
06.09.2014	Hamburg	CAD/CAM Advanced – Doppelkronen Referent: ZTM Volker Schmidt	Amann Girrbach Tel.: 07231 957-224 trainings@amanngirrbach.com
09./10.09.2014	Kassel	IPS e.max® Presstechnologie Referent: Systemspezialist Ivoclar Vivadent	Ivoclar Vivadent Tel.: 07961 889-219 andrea.vetter@ivoclarvivadent.com
11./12.09.2014	Bruneck/Südtirol	CAD/CAM & Face Hunter – Specialization Course Referent: Spezialist der Zirkonzahn GmbH	Zirkonzahn Tel.: +39 0474 066650 education@zirkonzahn.com
17.09.2014	Meckenheim	Das Modell – Die Visitenkarte des Labors Referenten: ZTM C. Füssenich und ZT U. Rudnick	picodent Tel.: 02267 6580-0 info@picodent.de

ZT Kleinanzeigen

muffelforum.de
Die Community der Zahntechniker
147,90 € Erstellung Ihres Firmenporträts (auch interessant als Visitenkarte ohne eigene Hompage)
+ 147,90 € Darstellung Ihres Firmenporträts (12 Monate)
+ 147,90 € Anzeigen (5) mit einer Laufzeit von jeweils bis zu 52 Wochen
= 147,90 € eine Rechnung ein Preis für den Status der +Mitgliedschaft für 12 Monate
Jetzt online bestellen
(alle Preise sind Netto-Preise, zzgl. 19% MwSt.)
http://www.muffel-forum.de info@muffel-forum.de

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG
Fakten auf den Punkt gebracht.

„Also, ganz im Ernst, wann hatten Sie das letzte Mal einen ordentlichen Kick?“



Nein, keinen Adrenalin-Kick wegen einem Forderungsausfall. Freizeit – Familie, Freunde, alles steht hinten an. Und alle denken, Sie rackern und ackern, aber für was?

Jedes Projekt, jeder Auftrag senkt die Kapitaldecke in Ihrem Dentallabor, weil Ihre Arbeit nicht gleich zu Geld wird. Bis Ihre Leistungen honoriert werden, können Wochen oder Monate vergehen.

Liquidität ist machbar, keine Frage. Schnell, einfach und direkt.

Fordern Sie unser kostenloses Paket mit Erstinformationen an oder wenden Sie sich direkt an einen unserer Factoring Berater.

Sie werden begeistert sein, denn Liquidität und Sicherheit durch LVG machen Ihren Kopf frei für Familie, Arbeit und Freizeit.

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

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 _____

E-Mail _____ ZT

Gleich ausschneiden, ausfüllen und faxen an 0711/617762

LVG
Der Finanzierungsexperte rund um die Zahngesundheit

Wir machen Ihren Kopf frei.

Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH · Hauptstr. 20 · 70563 Stuttgart · 0711/666 710 · Fax 0711/617762 · info@lvg.de · www.lvg.de