

ZT SERVICE

„High-End-Zahnheilkunde – Trend der Zukunft?“

Der 8. Zahngipfel Allgäu 2015 findet am 27./28. März 2015 in Kempten statt.

Wie gewohnt erwartet der Veranstalter Udo Kreibich, Vorstand der Ceratissimo AG Dentale Technologie und Potenzialentwicklung, wieder über 350 Teilnehmer zum 8. Zahngipfel Allgäu. Namhafte Referenten aus Praxis und Wissenschaft konnten abermals gewonnen werden, um ihre fachliche Meinung zum Kongressthema zu schildern und somit erneut ein Fortbildungshighlight in der großen Fortbildungslandschaft zu bieten. Seit mehreren Jahren sind die rasant voranschreitende Entwicklung und das Angebot neuer, revolutionärer Materialien für die Zahnmedizin und Zahntechnik wichtige Themen. Wer braucht diesen ganzen Material-Hype? Wer bezahlt denn diese immer besser werdenden Materialeigenschaften? Ist dem Nutzen wirklich Rechnung getragen oder ist es nur ein weiterer Schachzug der Industrie, um fortwährend im Geschäft zu bleiben? Nein, der Markt fordert dies, denn High-End liegt im Trend.



Prof. Dr. Florian Beuer und Veranstalter Udo Kreibich.

Erfahrene, national und international anerkannte Referenten werden zu modernen zahnmedizinischen Materialien und deren Anwendungsgebieten referieren und sie für die Teilnehmer erlebbar machen. Durch das Programm führen Prof. Dr. Florian Beuer (Universität München) und Dr. Urs Brodbeck

(Zürich), die die Verwendung von Vollkeramik kritisch hinterfragen und beleuchten, ob nicht eine einfachere und günstigere Versorgung ebenso ihren Dienst erfüllt. Im Partnervortrag von Prof. Dr. Irena Sailer (Uni Genf) und ZTM Vincent Fehmer (Uni Zürich) wird diskutiert, wie sich die wegweisende Entwicklung der dentalen Keramiken auf die verbesserte Palette an Möglichkeiten in der Rekonstruktion von Zähnen und Implantaten positiv auswirken kann.

ZTM Joachim Maier (Überlingen) schildert seine langjährigen Erfahrungen mit High-End-Versorgungen. Ob er immer ein Happy End dabei erlebt, wird er in Kempten eindrucksvoll zeigen. 2015 kommt der Visionär ZTM Enrico Steger mit Verstärkung aus Südtirol: ZT Clement Schwerin (beide aus Gais) unterstützt mit seinem fundierten Wissen im Bereich modernen Marketings.

Dr. Alexander S. Drechsel (Passau) stellt in seinem Referat die Frage „Haben CAD/CAM-ge-



fräste Suprakonstruktionen mit angulierten Schraubenkanälen, sowie 2 in 1 Strukturen Vorteile zu konventionell hergestellten ZE-Lösungen?“

Die Anmeldung erfolgt über die KAD Kongresse & Events KG unter 0831 5753260 oder zahngipfel@kongressagentur.net. Weitere Informationen sind jederzeit im Internet erhältlich unter www.zahngipfel.de

ZT Adresse

Ceratissimo AG
Dentale Technologie
Udo Kreibich
Hirnbeinstr. 8
87435 Kempten
Tel.: 0831 52367-0
Fax: 0831 52367-10
info@ceratissimo.de
www.ceratissimo.de

Schutz von Kindern und Jugendlichen

Dentaurum-Gruppe unterstützt erneut das Engagement gemeinnütziger Organisationen.

Die Aktionsgemeinschaft Drogen Pforzheim e.V. und die Lilith-Beratungsstelle für Mädchen und Jungen erhielten im Dezember 2014 jeweils einen Scheck in Höhe von 2.500 Euro von dem Ispringer Dentalunter-

nehmen. Die Gesellschafter der Dentaurum-Gruppe, Mark S. und Petra Pace sowie Axel Winkelstroeter, möchten mit dieser Spendenaktion die Mitarbeiter der Aktionsgemeinschaft Drogen Pforzheim e.V. freuen sich sehr über die finanzielle Unterstützung ihrer Arbeit.



nehmen. Die Gesellschafter der Dentaurum-Gruppe, Mark S. und Petra Pace sowie Axel Winkelstroeter, möchten mit dieser Spendenaktion die Mitarbeiter der Aktionsgemeinschaft Drogen Pforzheim e.V. freuen sich sehr über die finanzielle Unterstützung ihrer Arbeit. Die AG Drogen ist eine gemeinnützige Einrichtung der ambu-

lanten Drogenhilfe für Pforzheim und den Enzkreis. Mit verschiedenen Projekten werden gefährdete junge Menschen zwischen 14 und 25 Jahren angesprochen. Mit der diesjährigen Spendenaktion der Dentaurum-Gruppe kann gleich dreifach geholfen werden: Das Geld fließt in die im November 2014 neu geschaffene Anlaufstelle Essstörungen und in zwei Projekte zur Frühintervention. Erstauffällige Straftäter, die illegale Drogen konsumieren, und Jugendliche, die eine Alkoholvergiftung erlitten haben, erhalten Unterstützung in Form von Einzelgesprächen oder Gruppenveranstaltungen. Auch die Lilith-Beratungsstelle

für Mädchen und Jungen zum Schutz vor sexualisierter Gewalt kann die großzügige Spende gut gebrauchen. Zentrale Aufgabe der Fachberatungsstelle ist es, von sexualisierter Gewalt betroffenen Kindern und Jugendlichen Unterstützung und Therapie anzubieten. Auch deren Bezugspersonen werden hier mit einbezogen. Darüber hinaus ist Lilith die vorbeugende Arbeit ein großes Anliegen: Kindern soll vermittelt werden, wie sie grenzüberschreitende Situationen frühzeitig erkennen und sich Hilfe holen können. Auch der Austausch mit verschiedenen Elterngruppen ist Bestandteil der Arbeit von Lilith, da diese für entsprechende Anzeichen sensibilisiert werden sollen. Die Familien Pace und Winkelstroeter hoffen, dass möglichst viele Kinder und Jugendliche Hilfe erhalten und wünschen beiden Organisationen weiterhin viel Kraft und Erfolg für ihren bemerkenswerten Einsatz. **ZT**

ZT Adresse

DENTAURUM GmbH & Co. KG
Turnstr. 31
75228 Ispringen
Tel.: 07231 803-0
Fax: 07231 803-295
info@dentaurum.de
www.dentaurum.de

ANZEIGE

12
DENTALE FORTBILDUNGSKONFERENZ

Virtuell in Zahn und Kiefer

7. Digitale Dentale Technologien

6./7. Februar 2015 | Hagen
Dentales Fortbildungszentrum Hagen

Programm
DDT 2015

Veranstalter/Anmeldung:
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstr. 29
04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-308
Fax: 0341 48474-290
event@oemus-media.de
www.oemus.com

www.ddt-info.de

HAUPTSPONSOR

AMANN GIRRBACH

Gold für jedermann

Edelmetallprodukte für den knappen Geldbeutel

Kaum ein Investment spaltet Anleger so sehr wie Gold. Während Experten oftmals in großen Mengen mit dem Edelmetall handeln, halten Kleinanleger Gold meist für eine Anlage von Wohlhabenden. „Es gibt jedoch viele Möglichkeiten, bereits mit geringen Summen von unter 50 Euro kleine Goldstückelungen von einem Gramm zu erwerben“, betont Dominik Lochmann, Geschäftsführer ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG. „Während große Goldbarren von 100 Gramm und mehr eine bessere Rendite, also einen größeren Verkaufserfolg bei einer späteren Veräußerung erzielen, bleiben Anleger mit kleinen Stückelungen flexibler. Letztere eignen sich daher vor allem als Geschenk und Baustein für Vermögensaufbau sowie Altersvorsorge.“

Ob Anleger mit ihrem Edelmetallinvestment eine gute Rendite erzielen, hängt vom Einstands- und späteren Verkaufspreis ab. Erst wenn der aktuelle Tagespreis bei einer Veräußerung den ursprünglichen beim Erwerb übersteigt, lässt sich ein Gewinn erzielen. Auch das sogenannte

native zu kleinen Goldbarren oder -münzen bieten hier die Tafelbarren, die sich je nach aktuellem Tagespreis ab circa 170 Euro erwerben lassen“, erklärt Dominik Lochmann. „Diese sogenannten Combi-Barren gibt es in den Einheiten 5, 10, 20, 50 und 100 Gramm. Sie bestehen aus einem 1-Gramm-Verbund aus Gold, die sich über Sollbruchstellen per Hand voneinander abtrennen lassen.“

Doch auch 1-Gramm-Goldbarren haben trotz des höheren Aufgeldes ihre Berechtigung. Als Präsent verschwindet Gold beispielsweise nicht in der Geldbörse, sondern erfreut Beschenkte über einen langen Zeitraum und dient in manchen Fällen als geheime Notreserve. Klassische Goldanlageprodukte wie Barren oder Münzen lassen sich daher auch in kleinen Stückelungen erwerben. Dazu gehören sogenannte Geschenkbarren, die einen 1-Gramm-Feingoldbarren in einer individuell und auf den jeweiligen Anlass abgestimmten Motivbox enthalten. Je nach aktuellem Goldkurs lassen sich diese bereits ab circa 38 Euro erwerben. Kleinanleger, die in Edelmetall investieren möchten, wenden sich am besten an eine Edelmetallschmelze. Beim Kauf sollten sie dann einige Grundsätze beachten: Neben guten Konditionen



Aufgeld spielt dabei eine wichtige Rolle: Anleger bezahlen beim Goldkauf einen Aufpreis auf den aktuellen Tageskurs, der die Kosten für

Schmelzvorgänge und Fertigung des Barrens trägt. Je näher der tatsächliche Ankaufspreis am aktuellen Tageskurs liegt, desto schneller liegen Anleger bei einem späteren Kursanstieg auch in einer Gewinnzone. „Bei Gold ist dieses Aufgeld umso höher, je kleiner die Stückelung ist“, sagt Dominik Lochmann. „Mit einem 100-Gramm- oder gar 1-Kilogramm-Goldbarren lässt sich also letztlich eine höhere Rendite erzielen als mit entsprechend vielen 1- oder 5-Gramm-Barren.“

Wer hingegen anstelle eines großen viele kleine Goldbarren erwirbt, bleibt bei einem späteren Verkauf flexibler. Benötigen Anleger zu einem bestimmten Zeitpunkt eine geringe Geldmenge – zum Beispiel, um einen Fernseher zu kaufen –, müssen sie nicht sofort den kompletten großen Barren verkaufen. Sie veräußern dann eine genau abgestimmte Menge an Gold. „Eine gute Alter-



und Service stehen hier vor allem die Punkte Sicherheit und Größe der Produktpalette im Vordergrund. Zu einer guten Kaufentscheidung trägt hier eine individuelle Beratung bei, die alle Möglichkeiten, Produkte und Preise transparent aufschlüsselt“, sagt Dominik Lochmann, der mit seinem Unternehmen ESG Edelmetall-Handel im jüngsten Test der „Euro am Sonntag“ zum Thema „Beste Edelmetallhändler“ die Auszeichnung „sehr gut“ erhielt. **ZT**

ZT Adresse

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

Klare Zukunft?

Digitalisierung bietet Chancen, aber auch Risiken.

Am Samstag, dem 6. Dezember 2014, trafen sich 54 Teilnehmer zum yodewo-Insider-Talk-Jahresabschlussstreifen im Medicalcenter Südwestfalen Iserlohn. Die Experten zeigten in ihren Vorträgen die aktuell vorherrschende Situation der digitalen Zahntechnik deutlich und kritisch auf. Die zentrale Frage: „Wie sieht die Zukunft der Zahntechnik aus?“

Trendwende

Wenn die letzten Jahre von der industriellen Zentralfertigung geprägt waren, wandelt sich das Systemangebot der Hersteller zunehmend in Richtung Dentallabor, also Inhouse-Fertigung. Allerdings sind die meisten Systeme nicht wirklich offen, was die Möglichkeiten erheblich einschränkt. Freie Werkzeugwahl oder Analyse und Anpassung der Frässtrategien sind selten. Rondenthaler und Rondens sind nicht immer Standard. Aus der Softwareverschlüsselung wird Werkstoff- oder Werkzeugverschlüsselung. Dieter Neunzig, medical milling center Köln, verglich in zwei Versuchskonfigurationen zwei CAM-Systeme und zeigte anhand einer Zahnersatzkonstruktion, wie sich das Fräsergebnis in Qualität und Oberflächenbeschaffenheit unterscheidet.

Intraoralscanner

ZTM Rainer Fehling, Fehling + Wader Zahntechnik GmbH Remscheid, vermittelte spannend und kompetent die Bedeutung des Intraoralscans als Grundlage für die weiteren Schritte im digitalen Workflow. Dabei ging er ausführlich auf die unterschiedlichen Messtechniken der intraoralen Scanner und extraoralen Modellscanner ein. Für Zahnarztpraxen bietet der Intraoral-scan enorme Chancen in der Zusammenarbeit mit dem zahn-technischen Labor. Direkt während der optischen Abformung können Fehler korrigiert werden, die am Bildschirm sichtbar sind. Der Datensatz wird in wenigen Sekunden zum Labor geschickt, wodurch Botenfahrten eingespart werden. Es gibt keine kontaminierten Modelle und Abformungen.

Aus betriebswirtschaftlicher Perspektive können Zahnarztpraxen beim Einsatz des Intraoralscanners nur gewinnen.

CAD/CAM-Systeme

Die persönlichen Erfahrungen beim Einsatz der Systeme Sirona MC XL, Zirkonzahn und

cara 3Shape schilderte Zahn-technikermeister Achim Müller, Ettlingen. Durch die über 27 Jahre lange Erfahrung ist die Anwendung der Sirona Software sehr gut. Die Schleifmaschine ist schnell und besonders gut einsetzbar für Einzelkronen aus Hybridmaterialien und Siliziumdisilikat. Eingeschränkt sind die Möglichkeiten beim Einsatz des 3Shape Interfaces. Sirona sollte sich unbedingt der STL-Files Ausgabe öffnen. Die cara-Software ist sehr übersichtlich. Große Hilfe leistet die Navigation mit Anweisungen von Schritt zu Schritt. Die intraorale Datenerfassung ist



bestehend in der Qualität, wobei die Bildqualität Potenzial zur Verbesserung hat und eine Echtfarberfassung wünschenswert ist. Zirkonzahn hingegen bietet Materialvielfalt und Unabhängigkeit in der Produktion durch die 5+1 Achsenfertigung, die annähernd alles fräsbearbeitet. Individuelle Abutments aller Anbieter sind hinterlegt für jegliche Indikation. Unschlagbar ist der Scan mit Artikulator, der sämtliche digitalen Bissprobleme löst.

Welche Zukunft hat das Dentallabor?

Diese Frage beantwortete ZTM Peter Kappert, Essen, mit deutlichen Worten. Die Zukunft des Dentallabors ist nicht unbedingt düster. Wichtig ist, wer die Daten hat, der besitzt den Workflow und damit alle Möglichkeiten, vorausgesetzt man verfügt über die technologische Ausstattung. Das wiederum ist bei der Vielfalt der dentalen Systeme nicht ganz so einfach und der Zahntechniker sollte sehr genau abwägen, welchem Geschäftspartner des Dentallabors er seine finanziellen Mittel gibt. An diesem Punkt wird es interessant. Wettbewerbsdenken hat in vielen Fällen dazu geführt, die Daten eher einem anonymen Zentralfertiger als diese einem zahn-technischen Kollegen oder zahn-technischen CAD/CAM-Zentrum zu senden. Die Zukunft liegt in zahn-technischen



Netzwerken, die gemeinschaftlich ohne Vorbehalte nach zeitgemäßen Regeln zusammenarbeiten. Im ersten Teil seines Vortrages verglich Peter Kappert die Herstellung einer Schiene auf konventionelle Weise, gefräst und geprintet gestützt durch REFA-Daten. Das Resultat: Die manuelle Herstellung ist den digitalen Verfahren in Kosten und Ertrag unterlegen,

wobei es wichtig ist, die einzelnen Fertigungsschritte nach Zeitaufwand, Materialeinsatz und analoger Bearbeitung zu bewerten.

Fazit

Die Digitalisierung ist vorangeschritten, die Ausbildungsprogramme an Berufs- und Meisterschulen und Universitäten sind nicht auf die aktuelle Situation im Dentalmarkt ausgerichtet. Die Zahntechnik steht im täglichen Umgang mit den Systemen den Zahnarztpraxen in vielen Situationen hilfreich zur Seite bei Farbanalysen, Planung von Versorgung, intraoraler Erfassung der Mundverhältnisse und anderen Punkten. Aber darf das der Zahn-techniker? Darf er am Patienten/Menschen arbeiten? Diese Frage kann nicht eindeutig beantwortet werden.

Mit diesem Erfahrungsaustausch haben die Akteure von yodewo eine gute Basis für weitere Treffen dieser Art geschaffen. Die Offenheit und Kompetenz der Teilnehmer und Referenten wurde positiv aufgenommen. **ZT**

Autor: Klaus Köhler
für www.yodewo.com

joDENTAL GmbH & Co. KGaA
Rotehausstr. 36
58642 Iserlohn



Titan 5



Chrom-Cobalt



Raw-Abutment® in Titan 5



Bridge-Rods in Titan 5 und Chrom-Cobalt

HARTE METALLE

CAD/CAM-GEFRÄST IM EIGENEN LABOR



Titan 5 gefräst mit dem Fräsgerät MI Wet Heavy



Chrom-Cobalt gefräst mit dem Fräsgerät M5

Prothetik im Kosmos

Der 4. CAMLOG Zahntechnik-Kongress findet am 25. April 2015 in Berlin statt.



Das CAMLOG®-Fortbildungsprogramm jetzt als E-Book oder zum Download auf www.camlog.de

labor permanent zu überprüfen und anzupassen. Hier ist die Digitalisierung zweifellos die treibende Kraft und eine hilfreiche Unterstützung. Um sie wirtschaftlich in den Laboralltag zu integrieren, existieren viele unterschiedliche Lösungsansätze. Erfahrene Referenten präsentieren ihre eigenen Erfolgsmodelle

in unterschiedlichen digitalen Ausbaustufen. Sie greifen in ihren Vorträgen je drei zentrale Fragen auf, mit denen sie sich im Zuge der Implementierung der digitalen Techniken auseinandersetzen. CAMLOG bleibt seiner Tradition treu und hat einen hochkarätigen Referenten für die Rubrik „Der besondere Vortrag“ eingeladen. Dr. Michael Groß, dreifacher Olympiasieger und fünffacher Weltmeister, studierte parallel zur Sportkarriere Germanistik, Politik- und Medienwissenschaften und promovierte 1994. In seinem Vortrag „Veränderungen als Chance nutzen und den eigenen Erfolgsweg gehen“ kombiniert er seine Kompetenzen und Erfahrungen. **ZT**

Nach den großen Erfolgen in den vergangenen Jahren wird die „Faszination Implantatprothetik“ in der Hauptstadt fortgesetzt. Das Kosmos, ehemaliges Großraumkino für Ur- und Erstaufführungen an der Karl-Marx-Allee im Berliner Bezirk Friedrichshain-Kreuzberg, bietet einen besonderen Rahmen für den eintägigen Kongress für Zahn-techniker und prothetisch tätige Zahnärzte.

Die Zahntechnik unterliegt heute immer größeren Herausforderungen, die von modernen Technologien, Materialien und wirtschaftlichen Faktoren abhängen. Wachsende Patientenansprüche und zunehmender Kostendruck erfordern es, die Wertschöpfungsprozesse sowohl in der Zahnarztpraxis als auch im Dental-



Zur Website

ZT Adresse

CAMLOG Vertriebs GmbH
Maybachstraße 5
71299 Wimsheim
Tel.: 07044 9445-100
Fax: 0800 9445-000
info.de@camlog.com
www.camlog.de

» EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

Frage: Was ist das Minimum an vertrieblicher Planung für ein Geschäftsjahr, damit ich als Laborinhaber einen Überblick über die Ziele des Geschäftsjahres bekomme?

Thorsten Huhn: „Wir müssen im Umsatz wachsen!“ oder „Wir brauchen mehr Neukunden!“ sind Aussagen, die ich häufiger zu hören bekomme, wenn ich nach den Zielen für das kommende Geschäftsjahr frage. Wenn es um die Frage nach der Höhe des Umsatzes oder der Anzahl der Neukunden geht, dann werden die Antworten schon weniger deutlich. Im letzten Expertentipp hat meine Frau ja schon beschrieben, wie Umsatzbedarf zu berechnen ist. Dabei spielen das Alter des Behandlers, die Risiken eines Umsatzausfalls und auch Sondereffekte eine Rolle. Diese drei Elemente geben in Summe die Höhe des zu kompensierenden Umsatzes an, um das Vorjahresniveau zu erreichen.

Jetzt gibt es zwei Möglichkeiten, um die Umsatzlücke zu schließen und ggf. auch noch ein realistisches Wachstum zu planen: Die Ausweitung des Geschäfts mit Bestandskunden und die Gewinnung von neuen Kunden. Studien haben belegt, dass der Aufwand zur Gewinnung eines neuen Kunden im Vergleich zum Halten oder gar Ausbauen eines Bestandskunden etwa den Faktor 10 beinhaltet. Damit liegt

schon mal auf der Hand, dass eine genauere Betrachtung der Bestandskunden Sinn macht und mit der Neukundenakquise ggf. kleinere Umsatzlücken zu schließen sind.

Nun kommt es auf die gute Kenntnis Ihrer Bestandskunden an. Welche Informationen haben Sie über Ihre Kunden? Welche Wettbewerber sind dort unterwegs und welche Arbeiten nehmen sie mit nach Hause? Wie hoch ist das Gesamtpotenzial Ihres Kunden bezogen auf den Zahnersatz? Welche Portfoliolücken haben Sie bei Ihren Kunden? Wo werden Sie nach gezielter Vorarbeit am wahrscheinlichsten zusätzlichen Umsatz generieren? Wie hoch wäre der zusätzliche Umsatz pro Kunde? Wer übernimmt dafür die Verantwortung und die Umsetzung? Diese Überlegungen bringen Sie für jeden Ihrer Bestandskunden zu Papier, priorisieren diese und addieren die Potenziale zu einem Planumsatz. Den vergleichen Sie mit dem Umsatzbedarf. Sollte eine Umsatzlücke übrig bleiben, so ist diese mit Neukundenumsatz zu füllen.

Dadurch, dass Sie die Betrachtung auf Kundenebene gemacht haben und klare Verantwortlichkeiten vergeben, ist die vertrieb-



liche Planung eins zu eins in die Ziele für die Verantwortlichen zu übernehmen. Damit ist die Marschrichtung für das kommende Geschäftsjahr präzise (und SMART) formuliert. Das Jahresziel lässt sich jetzt beispielsweise auf Quartalsziele herunterbrechen und macht eine Nachverfolgung und Steuerung für den Laborinhaber deutlich einfacher. Und konkrete Ziele für den Mitarbeiter im Vertrieb sind aus meiner Sicht ohnedies unerlässlich.

Sie haben eine konkrete Frage an die Experten? Dann mailen Sie uns unter c.gersin@oemus-media.de **ZT**

C&T Huhn – coaching & training GbR
Tel.: 02739 891082
www.ct-huhn.de

Lust auf pure Zahntechnik

1. „Keramik“ Day von Kuraray Noritake und GOLDQUADRAT stieß auf reges Interesse.

„Lassen Sie sich von unseren Referenten inspirieren!“ Mit dieser Aufforderung eröffneten Dr. Ernst Wühr (Kuraray Europe GmbH) sowie Rüdiger Bach und Wilhelm Mühlenberg (Goldquadrat GmbH) Mitte November 2014 den „Keramik“ Day.

Der Kongress stellte das erfolgreiche Noritake-Keramiksystem in den Mittelpunkt und zeigte diverse zahntechnische Kunstfertigkeiten auf, die mit den Materialien möglich sind.

„Geniale Dinge sind grundsätzlich einfach“, leitete der erste

Referent, ZTM Alexander Fink (München), sein Thema ein: KATANA Zirconia Multilayer (Kuraray Noritake). Die Theorie hinter dem polychromatischen Zirkonoxid-Blank ist bekannt; die vielfältigen Möglichkeiten, die sich dahinter verbergen, rückte ZTM Fink ins Bewusstsein.

ZTM Andreas Piorreck (Leipzig) stellte sich der „Herausforderung Frontzahnästhetik“, widmete sich der Wirklichkeit des Laboralltags und sprach über eine Studie von Malcom Gladwell, deren Fazit sich in eine gute und eine schlechte Nachricht teilt. Die gute: Wer stetig an seinen Fähigkeiten übt und feilt, wird Erfolg haben. Der Haken: Selbstdisziplin! Man muss hart an sich arbeiten – jeden Tag, jede Woche, jedes Jahr. Optimal vorbereitet war auch ZTM Christian Lang (Köln), der unter der Überschrift „Erfolgsrezepte aus 100 Prozent Noritake“ über seinen Laboralltag sprach. Er beschäftigte sich mit den vier Dimensionen der Farbe und ana-

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

lysierte das Schnittbild eines natürlichen Zahnes. Einen bildgewaltigen Vortrag brachte Nondas Vlachopoulos (Athen) mit. Wie seine Vorredner betonte er, dass es eine Pflicht des Zahn-technikers sei, den natürlichen Zahn in Struktur und Aufbau zu kennen. Die Herausforderung liege darin, künstliche Materialien so anzuwenden, dass die lichtoptischen Eigenschaften eines Zahnes nachgebildet werden können. Mehrfach verwies er darauf, von stereotypem Zahnersatz Abstand zu nehmen.

„Ich habe mich lange auf den Kongress gefreut und meine Erwartungen wurden mehr als erfüllt. Seit Jahren arbeite ich mit dem Noritake Keramiksystem und es ist toll, dass die Referenten die Vielfältigkeit des Materials dargelegt haben“, sagte der Teilnehmer ZTM Giuliano Moustakis (Berlin/Falkensee) beim Get-together.

Der 2. „Keramik“ Day wird am 14. November 2015 stattfinden. Informationen gibt es beim deutschen Distributor von Kuraray Noritake Dental, der Goldquadrat GmbH (Hannover) oder bei Kuraray Europe GmbH (Hattersheim bei Frankfurt am Main). **ZT**

ZT Adresse

Kuraray Europe GmbH, BU Medical
Philipp-Reis-Str. 4
65795 Hattersheim
Tel.: 069 30535835
Fax: 069 3059835835
dental@kuraray.de
www.kuraray-dental.eu



Das Team (von links): Nondas Vlachopoulos, ZTM Andreas Piorreck, Satoshi Yamaguchi (Kuraray Noritake), ZTM Siegfert Witkowski, Rüdiger Bach, ZTM Christian Lang, Wilhelm Mühlenberg, ZTM Alexander Fink, Dr. Ernst Wühr.

360°

Der Kongress am
12. & 13. Juni 2015

DIGITALE ZAHNTECHNIK GESTALTEN



Anmeldung online unter:
www.henryschein-dental.de/360grad

DIE REFERENTEN:

Ztm. German Bär
Prof. Dr. Florian Beuer
Ztm. Carsten Fischer
Ztm. Ralf Kräher-Grube
Dr. Matthias Müller
Ztm. Kurt Reichel
Ztm. Björn Roland
Zt. Garlef Roth
Dr. Dipl. Ing. Bogna Stawarczyk

MODERATION:

Ralf Suckert

DAS ERWARTET SIE:

Praxisorientierte Präsentationen, hochkarätige Referenten, prozessorientierte Workshops und informativer Austausch mit Kollegen und Experten.

Verschaffen Sie sich einen 360°-Rundumblick auf den gesamten digitalen prothetischen Workflow.

 HENRY SCHEIN®

ConnectDental™
OFFENE DIGITALE LÖSUNGEN FÜR PRAXIS UND LABOR

Potenzial für Höheres

Meisterschule AFS gewährt erstmals Einblicke in die neuen Räumlichkeiten.

Wenn die Bäume turnusgemäß ihr Laub mehr oder weniger gleichmäßig auf dem Boden verteilen, weiß der Zahntechniker im Südwesten, dass es wieder Zeit für die „Stuttgarter Einblicke“ ist. In diesem Jahr öffnete die dortige Alexander-Fleming-Schule – Meisterschule für Gesundheit und Pflege (AFS) – im Rahmen der traditionellen Veranstaltung des Fördervereins VdMZ erstmals ihre Pforten für interessierte und neugierige Blicke in ihre neuen Räumlichkeiten.

Wie immer, wenn der Verein der ehemaligen Meisterschüler, Freunde und Förderer der Bundesfachschule für Zahn-technik Stuttgart e.V. (VdMZ), zu einer Informationsveranstaltung einlädt, war dieser Premieren-termin am 25. Oktober 2014 sehr gut besucht. Groß war auch das Interesse der Auszubildenden, die derzeit an der AFS die Berufsschulbank drücken. Was nebenbei belegt, dass heute wieder deutlich mehr junge Zahn-techniker ihre berufliche Perspektive im Erwerb der Meister-qualifikation sehen als noch vor wenigen Jahren. Dieser Trend



spiegelt sich auch in den aktuellen Zahlen wider, umfasst doch der laufende Meisterkurs nicht weniger als 31 Schüler und auch für den des kommenden Jahres liegen aktuell 29 Anmeldungen vor. Dankenswerterweise hatten sich etliche angehende Meister vorab bereit erklärt, ihren potenziellen Nachfolgern den ganzen Tag Rede und Antwort zu stehen, wie so eine berufsbegleitende Meister-

ausbildung überhaupt gemeistert werden kann. Während die Stuttgarter Meisterschule früher als Vollzeitveranstaltung gefahren wurde, gilt heute das Baukastensystem – jeder Schüler kann die einzelnen Vorbereitungsmodulare des Meisterkurses individuell nach seinen Bedürfnissen belegen und parallel dazu berufstätig sein. Dass sich diese Innovation gelohnt hat und genau am Puls

der Zeit liegt, spiegelt sich vor allem in den bemerkenswert gestiegenen Anmeldezahlen wider. Um Perspektiven ging es auch in einem Vortrag, den Studienrätin Melanie Schwarzer, selbst Zahntechnikerin und Leiterin der Meisterschule sowie stellvertretende VdMZ-Vorsitzende, am Nachmittag vor rund 100 Informationshungrigen hielt. Dabei wurden insbesondere die hervorragenden beruflichen Aussichten für junge Zahntechniker hervorgehoben, die sich aus der seit etwas mehr als einem Jahr laufenden, bundesweit einzigartigen Kooperation zwischen der Meisterschule Stuttgart und der Steinbeis-Hochschule ergeben: der Erwerb des Meistertitels, gekoppelt mit einem wissenschaftlichen Abschluss. Eine Möglichkeit, die z. B. auch für diejenigen Abiturienten eine interessante Alternative bietet, so die Referentin, die bislang die Zahntechnik lediglich als „Parkplatz“ genutzt hätten, um die oft sehr lange Wartezeit bis zum eigentlich angestrebten Zahnmedizinstudium zu überbrücken. Und eine Alternative, die dem doppelt Qualifizierten vielfältige

interessante Optionen neben der klassischen Laborgründung bzw. -übernahme eröffne, wie die Meisterschulleiterin weiter ausführte. Das Spektrum reicht dabei von Führungsaufgaben in Labor und Industrie bis zu einer Tätigkeit in der Forschung. Im zweiten Teil ihres Referats gab sich Studienrätin Schwarzer als Visionärin mit Blick auf die Zukunft der AFS zu erkennen: In der einzigartigen Zusammenfassung von Pflege- und Gesundheitsberufen liege ein enormes Potenzial für Höheres, könnten diese Berufsfelder doch sehr viel voneinander und auch miteinander lernen. Die ersten Experimente mit Berufsgruppen übergreifenden Projekten seien innerhalb der Schule auf ein positives Echo gestoßen und man überlege derzeit, solche Lehrveranstaltungen nach Möglichkeit zu zertifizieren. **ZT**

ZT Adresse

VdMZ
c/o Alexander-Fleming-Schule
Hedwig-Dohm-Str. 1
70197 Stuttgart

7. Digitale Dentale Technologien 2015 in Hagen

„Virtuell in Zahn und Kiefer“ ist das Leitthema der DDT in Hagen Anfang Februar 2015.

Am 6. und 7. Februar 2015 lädt das Dentale Fortbildungszentrum Hagen (DFH) in Kooperation mit der OEMUS MEDIA AG, Leipzig, Zahnärzte und Zahn-techniker zur siebten Auflage der „Digitalen Dentalen Technologien“ (DDT) nach Hagen ein. Auf diesem Kongress wird es in vielen Beiträgen darum gehen, wie virtuelle Implantatplanung und digitale Fertigung von Zahn-

fertigten Kunststoffprothese zu einem praxisgerechten Arbeitsprozess, der in Hagen vorgestellt werden soll. Bei aller Digitalisierung muss man jedoch konstatieren, dass guter Zahnersatz von der zahn-technischen Erfahrung lebt, die die Digitaltechnik als Werkzeug begreift, welches man einsetzt, um exakter und wirtschaftlicher zu arbeiten. Selbstver-

trieb bezahlbar ist. Der Einsatz von Intraoralscannern und die Vorstellung einer unkonventionellen Vorgehensweise bei der Implantatgestaltung runden das Programm ab. So wird Dr. Jan-Frederik Güth in seinem Vortrag „Die digitale Abformung als Basis CAD/CAM-gefertigter Restaurationen – Was ist möglich, was macht Sinn?“ auf die aktuellen Mög-

zept für eine Implantatversorgung. Unter dem Titel „Backward Planning – Intraoperative Sofortversorgung navigierter Implantate“ stellt Dr. Christoph Blum dieses Vorgehen dem Auditorium näher vor. Vor der Herausforderung der perfekten Prothetik steht das Behandler-Team aus Zahn-techniker und Zahnarzt bei jedem Patienten. „Prothetische Versor-

karätiger Referenten am Samstag werden von einer umfangreichen Industrieausstellung begleitet. Pünktlich zur Veranstaltung wird das umfassend aktualisierte Jahrbuch Digitale Dentale Technologien in seiner nunmehr sechsten Auflage an alle Teilnehmer der DDT 2015 ausgehändigt (der Preis ist in der Tagungsgebühr enthalten). **ZT**



ersatz zusammenzubringen sind. Dies ist ein wichtiger Baustein im sich weiterentwickelnden Digitalisierungsprozess in Zahnmedizin und Zahn-technik. Insbesondere die Kombination von DICOM- und STL-Daten im Implantatplanungsprozess eröffnet weitreichende Möglichkeiten. Langsam verdichtet sich die Vision von der digital ge-

ständig werden wieder digitale/analoge Vorgehensweisen präsentiert, die zu optimalen ästhetischen und patientengerechten Ergebnissen führen. Die additive Fertigung im Kunststoffbereich ist eine Schlüsseltechnologie in Gegenwart und Zukunft. Es stellt sich die Frage, ob additive hochpräzise Fertigung im zahn-technischen Be-

lichkeiten eingehen, die die digitale Abdrucknahme bietet. Welche Vorzüge bringt die strahlungsarme DVT-gestützte Implantatplanung ohne Radiologischeschablone für den Patienten? Diesem Thema widmet sich der Schweizer Zahn-technikermeister Vincent Fehmer in seinem Vortrag. Das Backward Planning gilt als optimales Kon-

gungskonzepte und die Unterstützung digitaler Technologien sichern die erfolgreiche Therapie“ – diese These beleuchtet Dr. Till Gerlach im Vortrag. Und auch Enrico Steger wird in gewohnt spritziger Art auch 2015 wieder das Mainpodium in Hagen begeistern. Die zahlreichen Workshops am Freitag und die Vorträge hoch-

ZT Adresse

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-308
Fax: 0341 48474-290
event@oemus-media.de
www.oemus.com
www.ddt-info.de

360°-Rundumblick

Henry Schein kündigt Kongress zur erfolgreichen Digitalisierung zahntechnischer Labore an.

Vom 12. bis 13. Juni 2015 veranstaltet Henry Schein im Steigenberger Airport Hotel in Frankfurt am Main einen Kongress zur Strategien der Digitalisierung zahntechnischer Labore. Unter dem Titel „360° – digitale Zahntechnik gestalten“ wird erstmals in Deutschland in einer einzigen Veranstaltung ein 360°-Rundumblick auf den gesamten digitalen Workflow und die Vielfalt der Systeme, Komponenten und Werkstoffe ermöglicht. Trends und Möglichkeiten der Digitalisierung werden darge-

thematisiert wie aktuelle fräsierbare Werkstoffe und deren Indikationen. Die dabei dargestellten Konzepte berücksichtigen die unterschiedlichen Anforderungen von Laboren jeder Größe. Aktuelle Möglichkeiten und Grenzen der digitalen Fertigungstechnologien werden von Kollegen anhand von Patientenfällen kritisch diskutiert. Während der Plenumsveranstaltung am ersten Tag ermöglichen interaktive Elemente und Diskussionen einen fachlichen Austausch zwischen Teil-



stellt und bewertet – und dies nicht nur aus Perspektive der zahntechnischen Labore, sondern auch aus dem Blickwinkel von Praxen sowie aus universitärer Sicht. Mit der zweitägigen Veranstaltung richtet sich Henry Schein an Inhaber und Führungskräfte von Laboren aller Größenordnungen sowie deren Kunden. Die Teilnehmer können sich ein umfassendes Bild von den Potenzialen der Digitalisierung machen und erhalten vielfältige Anregungen, wie sie das eigene Labor bestmöglich für die Zukunft positionieren können. Renommierte Referenten aus Wissenschaft, Praxis, Labor und Industrie vermitteln den Teilnehmern alles, was sie über intraoral erfasste Daten wissen sollten. Intelligenter Datentransfer und die Chancen einer offenen Systemarchitektur werden genauso

nehmern und Referenten. Die Gespräche unter Kollegen und mit den Fachleuten können am Abend bei einem stilvollen Abendessen und lockerem Get-together fortgesetzt werden. Am zweiten Tag des Kongresses werden die Inhalte in Workshops vertieft. Die Teilnehmer haben hier die Gelegenheit, sich verschiedene Systeme von Experten demonstrieren zu lassen und viele Tipps von Praktikern für Praktiker mitzunehmen. **ZT**

ZT Adresse

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

Dentale Werkstoffe 4.0

Schütz Dental stellt neue Anwendungslösungen und Entwicklungen im Bereich CAD/CAM vor.

Am 29. Oktober 2014 thematisierte Schütz Dental vor 30 Laborinhaber in seiner Veranstaltung „Werkstoffe 4.0“ im norddeutschen Bönningstedt Chancen, Einsatzmöglichkeiten, Abrechnung und Anwendung neuartiger dentaler Werkstoffe. Dass es in den letzten 20 Jahren große Weiterentwicklungen bei CAD/CAM-Werkstoffen gab und gerade seit 2005 mit rapider Geschwindigkeit neue Werkstoffklassen von Hochleistungspolymeren, PEEK bis hin zu Polycarbonat auf den Markt kommen, verdeutlichte Dr. Dipl.-Ing. Bogna Stawarczyk im Eröffnungsvortrag. Die rasante Entwicklung führt zu Verunsicherungen in der Auswahl der Werkstoffe, nicht nur bei Zahntechnikern, sondern auch bei Zahnmedizinern.

Die Werkstoffkundlerin der Poliklinik für zahnärztliche Prothetik der Universität München stellte ihre klinischen Studienergebnisse zu PEEK vor. Sie zeigen positive Materialvorteile wie z. B. geringe Abrasionsbeständigkeit, geringe Materialverluste, sehr gute Bruchlastigkeit und somit die Eignung als perfektes Kronen- und Brückenmaterial für den Seitenzahnbereich auf.

Die optimale Auswahl und Anwendung der Werkstoffe setzen Zahnärzte voraus, jedoch bei der Abrechnung entstehen häufig Diskrepanzen zwischen Praxis und Labor. Um diese zu beheben, setzt Birgit Senftleben auf die Formel GOZ = BEB. Anhand von praktischen Beispielen zeigte die Abrechnungsexpertin mögliche Potenziale auf, die positive Auswirkungen auf das betriebswirtschaftliche Ergebnis im Labor haben und versorgte die Teilnehmer mit Abrechnungstipps. Dass Schütz Dental wie-

ANZEIGE

Altgold-Ankauf
Erfahrung, Qualität und Kompetenz seit 1983

AHLDEN

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
kontakt@ahlden-edelmetalle.de | www.ahlden-edelmetalle.de

derum mit zeitgemäßen modernen Werkstoffen Laborinhaber beliefert, zeigte CAD/CAM-Experte Holger Schönke (Schütz Dental) u. a. mit der Vorstellung der „Bionischen Versorgung“. Die Werkstoffverbindung vereint die Vorteile von Hochleistungskunststoff und Zirkondioxid. Als leicht flexible Versorgung sorgt sie für hohen Tragekomfort für den Patienten,

konstruktionen bereits heute leistet, präsentierte Mark Winkel (Softwarespezialist) in seiner Live-Demonstration. Auch er verwies auf moderne Werkstoffe und zeigte eine innovative Kombination zweier Systeme, die hinsichtlich Schnelligkeit und Präzision in einer Software vereint ein optimales Ergebnis in Form von präzisen Teleskopen liefern. **ZT**



Schütz Dental Vertriebsleiter und Moderator Michael Stock (l.) und die Referenten: Mark Winkel (2.v.l.), Birgit Senftleben (3.v.l.), Dr. Dipl.-Ing. Bogna Stawarczyk (2.v.r.) und Holger Schönke (r.).

gilt als abrasionsstabil sowie kiefergelenk- und antagonistenfremdlich. Die Zukunft der Dentalscanner in der Doppelkronentechnik liegt in der Verschmelzung optischer und taktile Scanner. Was der hochleistungsfähige Scanner vor dem Hintergrund der Herstellung von Sekundär-Teleskop-

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

ZT Veranstaltungen Januar/Februar 2015

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
21.1.–23.1.2015	Berlin	CAD-CAM Basic – Map & Motion (M02) Referentin: ZT Romy Göhler	Amann Girrbaach Tel.: 07231 957-221 trainings@amanngirrbach.com
27./28.1.2015	Neuler	CAD/CAM Milling A – Der Einsteigerkurs Referent: N.N.	Zirkonzahn Tel.: +39 474 066650 education@zirkonzahn.com
30./31.1.2015	Rastede	Natürliche Ästhetik „Lithiumdisilikat oder Zirkonoxid oder IPS e.max Ceram“ Referent: Jan-Holger Bellmann	Ivoclar Vivadent Tel.: 07961 889-219 anastasia.rueckle@ivoclarvivadent.de
1.2.–7.2.2015	St. Moritz (Schweiz)	42. Internationale Fortbildungstagung für Zahntechniker Referenten: diverse	Dental-Studio Rolf Herrmann GmbH Herr Jochen Rebbe Tel.: 0211 138790, rebbe@dentalstudio.com
13.2.2015	Hamburg	Workshop Modellherstellung, model-tray – das pinlose Implantatmodell – die ideale Lösung! Referent: ZT Patrick Hamid	model-tray Tel.: 040 381415 mts@model-tray.de
16.2.–20.2.2015	Münster	Ausbildung zum/zur Labormanager/-in Mit Abschlussprüfung SGS-TÜV-Saar-Zertifikat Referenten: ZT Vera Thenhaus, ZT Uwe Koch	NWD Akademie Tel.: 0251 7607-275 julia.risse@nwd.de
21.2.2015	Berlin	Innovative metallfreie Lösungen für jede Indikation Referent: Jens Richter	VITA Tel.: 07661 562-235 u.schmidt@vita-zahnfabrik.de

ZT Kleinanzeigen

147,90 € Erstellung Ihres Firmenporträts (auch interessant als Visitenkarte ohne eigene Homepage)
+ **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

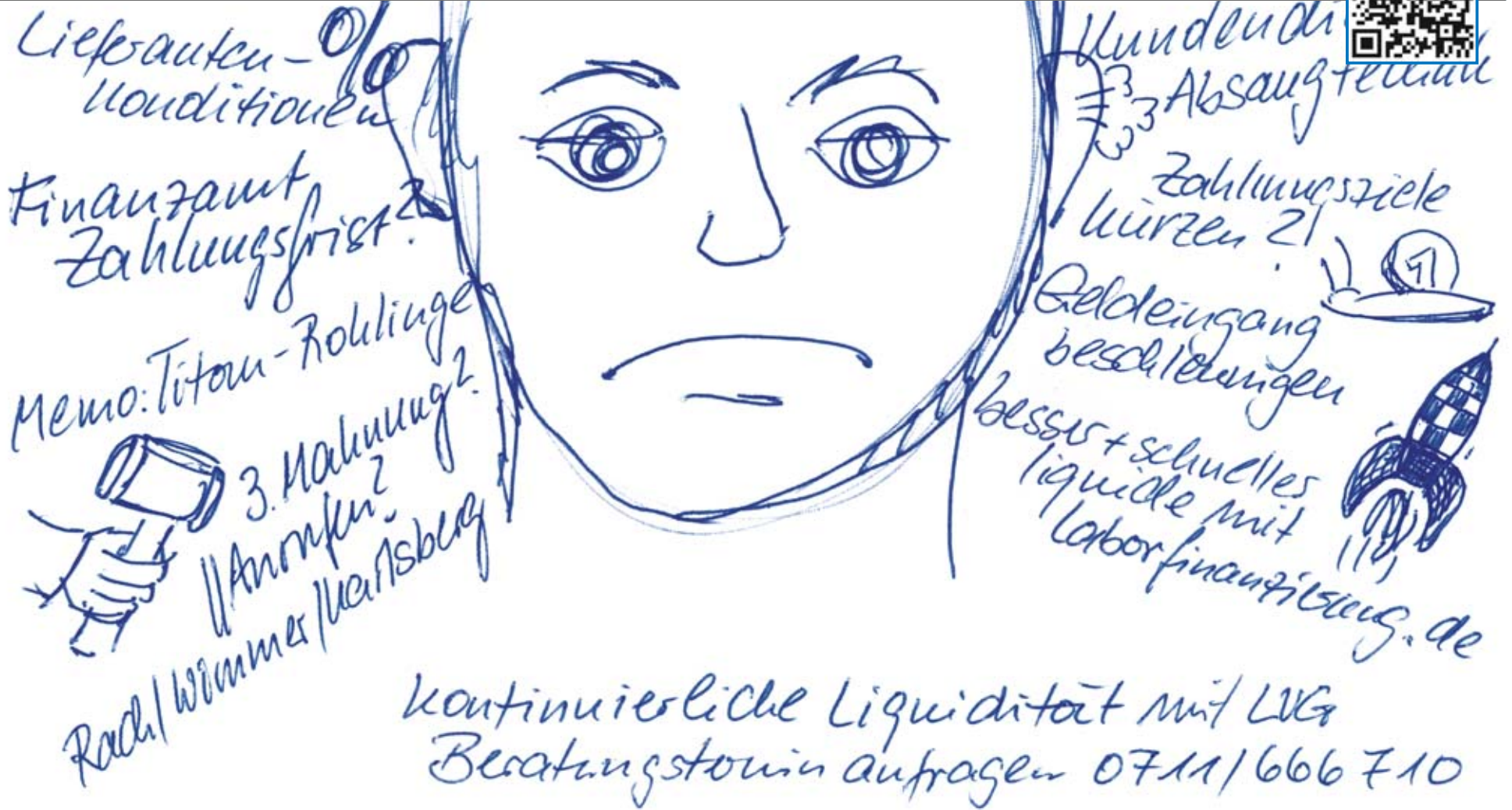
Jetzt online bestellen

(alle Preise sind Netto-Preise, zzgl. 19% MwSt.)

http://www.muffel-forum.de info@muffel-forum.de

ZAHNTECHNIK ZEITUNG
Fakten auf den **Punkt** gebracht.

Was spukt denn vierundzwanzig Stunden lang am Tag in Ihrem Kopf herum?



Antwort-Coupon

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

Name _____

Firma _____

Straße _____

Ort _____

Telefon _____

E-Mail _____

Wertstück oder Werkstück, Risiko oder Chance, Geldfluss oder Forderungsausfall – noch ein Auftrag, eine Steuerzahlung zusätzlich und ein ausgefallenes Gerät. Und dann? Sie rackern und ackern, aber für was?

Jedes Projekt senkt die Kapitaldecke und bis sich Ihre Leistung auf dem Konto niederschlägt, können viele Wochen oder Monate vergehen. Und das nur, weil Ihre Arbeit nicht gleich zu Geld wird. Das können Sie ändern.

Liquidität ist aber 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.



Der Finanzierungsexperte
rund um die Zahngesundheit

Wir machen Ihren Kopf frei.