

Stürmisch ins neue Fortbildungsjahr

Der 4. Dental-Gipfel in Warnemünde bildete einen gelungenen Auftakt 2015.

Stürmische Zeiten erlebten die mehr als 200 Teilnehmer Anfang Januar in Warnemünde auf dem 4. Dental-Gipfel des Unternehmens Dental Balance aus Potsdam. Nicht nur der Sturm, der an diesem Wochenende die Ostsee toben ließ, hat den Kongress zu etwas Besonderem werden lassen, sondern insbesondere die Referenten und die Teilnehmer selbst.

Das Jahr mit einer Fortbildung zu beginnen, die fachliche Lösungsansätze bietet, einen Blick über den Tellerrand gewährt und bei dem die ganze Familie herzlich willkommen ist – mit dieser Intention sind die Teilnehmer vom 9. bis 11. Januar 2015 zum 4. Dental-Gipfel nach Warnemünde gereist. Fast alle Referenten verwiesen auf die Komplexität der Zahnmedizin und setzten das eindringliche Statement, dass Zähne beziehungs-



© Annett Kieschnick

weise Kiefer nicht isoliert betrachtet werden dürfen. Neben den klassischen dentalen Themen wurden auch Querschnittsthemen wie Kommunikation, Personalführung und Marketing angesprochen. Erstmals wurde in diesem Jahr ein Kochkurs

angeboten und mit hoher Resonanz angenommen. Die Profis von „Vollbart Catering“ zeigten, dass jeder durch gute Planung in 45 Minuten ein hochwertiges Drei-Gänge-Menü zubereiten kann. Das Konzept des Dental-Gipfels besteht darin, am Vor-

mittag in Vorträgen ein Thema anzureißen, um dieses am Nachmittag in Workshops zu intensivieren. So sprach zum Beispiel Dr. Jan Hajtó (München) über die Differenzierung vollkeramischer Materialien sowie deren Indikationen. In seinem Workshop thematisierte er Mock-ups als zentrales Instrument für eine strukturierte, qualitätsorientierte Zahnheilkunde. Dr. Ingrid Peroz (Berlin), Präsidentin der Deutschen Gesellschaft für Funktionsdiagnostik und -therapie, stellte ein Stufenmodell der Diagnostik vor und gab einen „Fahrplan“ zur Behandlung funktionsgestörter Patienten. Dr. Karl-Ludwig Ackermann (Filderstadt) sprach – passend zum interdisziplinären Kongress – über die Kooperation zwischen Zahnarzt und Zahntechniker als Voraussetzung für erfolgreiche prothetische Behand-

lungsergebnisse. Als bekannter Gast des Dental-Gipfels stand der Physiotherapeut Dr. Dieter Lazik (Potsdam) auf der Bühne, der zusammen mit der Podi-Ätiologin Lydia Aich (Neuhaus) die Frage aufgriff: „Der Mensch – ein schwer verständliches Phänomen oder logische Zusammenhänge?“ Das ausgewogene Verhältnis von Zahnärzten und Zahntechnikern entsprach der Philosophie des interdisziplinär ausgerichteten Unternehmens Dental Balance. **ZT**

ZT Adresse

Dental Balance GmbH
Mangerstraße 21
14467 Potsdam
Tel.: 0331 887140-70
Fax: 0331 887140-72
info@dental-balance.eu
www.dental-balance.eu

ANZEIGE



DENTAURUM KURSE

→ Fordern Sie jetzt das **Kursbuch 2015** an! Telefon: 07231/803-470

D DENTAURUM **D** DENTAURUM
IMPLANTS

Turnstraße 31 | 75228 Ispringen | Germany | Telefon +49 72 31/803-470 | Fax +49 72 31/803-409
www.dentaurum.de | kurse@dentaurum.de

Hamburger geben in Köln Berliner aus

Die MICHAEL FLUSSFISCH GmbH hält auf der
IDS eine süße Leckerei bereit.

Wer den Stand des Hamburger Traditionsunternehmens aufsucht, erhält dort einen frisch gebackenen Berliner. Das dürfte aber keinesfalls der einzige Grund für einen Besuch bei dem Lasersinter-Anbieter sein. An dem kleinen, aber feinen Stand präsentiert sich FLUSSFISCH als verlässlicher mittelständischer Partner der Labore mit einem umfangreichen Produktangebot von Legierungen über

ditionellen Produkten als auch beim Einstieg in digitale Technologien fair berät und unterstützt“, beobachtet die Chefin des Unternehmens, Michaela Flussfisch. „Dieser Erwartung wollen wir auch auf der jetzigen IDS entsprechen. Unser gesamtes Team steht zur Beratung bereit. Es geht uns um den direkten Kontakt auf Augenhöhe und um die persönliche Note in der Kundenbeziehung.“ **ZT**



Zirkondiscs bis hin zu Dental-scannern. Bereits auf der IDS 2013 war der FLUSSFISCH-Stand – gerade aufgrund seiner persönlichen Atmosphäre – Treffpunkt zahlreicher Besucher. „Viele Labore suchen im immer unübersichtlicher werdenden Dentalmarkt eine verlässliche Orientierung, einen Partner und Lotsen, der sie sowohl bei tra-

ZT Adresse

MICHAEL FLUSSFISCH GmbH
Friesenweg 7
22763 Hamburg
Tel.: 040 860766
Fax: 040 861271
info@flussfisch-dental.de
www.flussfisch-dental.de
IDS: Halle 4.1, Stand C101

Zahntechnik 2.0

Die *praxis*hochschule stellt den neuen Studiengang Digitale Dentale Technologien näher vor.

Der Bachelorstudiengang Digitale Dentale Technologien* ist als Spezialisierung und Weiterentwicklung des klassischen Zahntechnikerberufs konzipiert. Er fokussiert sich auf den Einsatz von digitalen Planungs- und Fertigungsmethoden. Der Studiengang ist dual angelegt und baut auf einer abgeschlossenen Zahntechnikerlehre auf. Diese wird dem Studierenden in Form von 72 Creditpoints auf sein Studium anerkannt. Weitere

Datenverarbeitung bis zur Fertigung an der Maschine. Die Absolventen steuern mit ihrem Know-how und ihrer Erfahrung den gesamten Prozess. „Besonders wichtig ist hierbei eine gelungene Kommunikation mit dem Zahnarzt“, so Dr. André Hutsky, Akademischer Leiter Studiengangsentwicklung Digitale Dentale Technologien. „Deswegen sorgen wir dafür, dass unsere Absolventen frühzeitig in den Kontakt mit allen rele-



138 CP müssen im Verlauf des Studiums erworben werden. Dies entspricht etwa einer Zeit von etwas mehr als zwei Jahren. Eine abgeschlossene Berufsausbildung und drei Jahre einschlägige Berufserfahrung können darüber hinaus als Hochschulzugangsberechtigung fungieren.

Während des Studiums arbeitet der Student bei einem *praxis*-Partner – in der Regel ein zahn-technisches Labor oder ein Fräs-

vanten Berufsgruppen kommen. Nur wenn alle am Prozess Beteiligten die gleiche Sprache sprechen, haben wir eine Chance, einen echten Mehrwert für unsere Patienten und Kunden zu generieren.“

Zum Sommersemester 2015 soll der Studiengang, der sich aktuell in der Akkreditierung befindet, starten. Voraussichtlich ab dem Sommer wird die *praxis*Hochschule darüber hinaus mit zwei renommierten Berufsschulen kooperieren.

„Alle Zeichen stehen auf Grün“, so Prof. Dr. Werner Birglechner. „Wenn sich die Kooperationen so entwickeln, wie es sich gerade abzeichnet, werden wir ab dem Sommer auch für Abiturienten oder Fachabiturienten ohne abgeschlossene Zahntechnikerlehre ein interessantes Angebot machen können.“

Bei unseren Kooperationspartnern kann dann eine verkürzte Zahntechnikerlehre absolviert werden, in die schon erste Inhalte des Studiums eingearbeitet wurden. Dieses Modellprojekt wäre in Deutschland bisher einzigartig und aus unserer Sicht ein großer Schritt, das Zahntechniker-Handwerk wieder attraktiver für junge Menschen zu machen.“ **ZT**

ZT Adresse

*praxis*Hochschule
Neusser Straße 99
50670 Köln
Tel.: 0800 7838781
Fax: 0800 7240436
studienervice@praxishochschule.de
www.praxishochschule.de

* Alle Informationen vorbehalten der Akkreditierung und der Genehmigung durch das Land NRW.

» EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

Frage: Was muss ich persönlich beachten, wenn ich als Vertreter meines Labors eine Zahnarztpraxis erstmals besuche?

Thorsten Huhn: Für den ersten Besuch gilt, dass es keine zweite Chance für einen ersten Eindruck gibt. Das ist nicht nur oberflächlich richtig, sondern auf den zweiten Blick tief in uns verankert. Der erste Eindruck half beim Überleben; innerhalb von Bruchteilen einer Sekunde mussten Menschen die Entscheidung treffen, sich einer Situation zu stellen oder zu flüchten. Diese schnelle Kategorisierung von Freund und Feind findet sich heute in Gesprächssituationen mit unbekanntem Gesprächspartnern wieder. Sie werden in der Zahnarztpraxis in die Kategorien sympathisch (= Freund) und unsympathisch (= Feind) eingeteilt. Wie wollen Sie wahrgenommen werden?

In den ersten Sekunden zählt der äußere Eindruck. Wie betreten Sie die Praxis, wie gehen Sie auf die Helferin zu, was sagt Ihre Kleidung aus, was strahlen Sie selbst aus etc.? Der erste Eindruck ist die Stellschraube für den weiteren Verlauf des Gesprächs, obwohl Sie vielleicht noch kein Wort gesprochen haben.

Wesentlich ist Ihre Körpersprache. Sie kommunizieren über Ihre Mimik, die Haltung Ihres Körpers, den Einsatz Ihrer Hände und Beine, selbst über die Distanz zu Ihrem Gesprächspartner. Vermeiden Sie körpersprachliche Signale, die von Ihrem Gegenüber als Ablehnung, Verschlussenheit

oder Unsicherheit interpretiert werden könnten. Verschränken Sie also nicht die Arme vor der Brust oder stecken die Hände in die Hosentaschen. Zeigen Sie eine offene Körpersprache. Halten Sie Blickkontakt, setzen Sie Ihre Hände unterstützend, aber dosiert ein und lächeln Sie. Mit einer positiven Körpersprache ist mehr als die Hälfte einer gelungenen Kommunikation bereits gesichert.

Untermuert wird das durch die richtige Auswahl der Kleidung. Die Wahl des Stils hängt dabei stark vom Image Ihres Labors ab, das Sie transportieren wollen.

Ebenso von Bedeutung ist Ihre Stimme. Achten Sie auf eine variable Tonlage, eine angenehme Lautstärke und ein angemessenes Sprechtempo. Nehmen Sie ggf. Tempo raus, um deutlich zu klingen.

Zuletzt ist auch das, was Sie sagen, von Bedeutung für den ersten Eindruck. In diesen ersten Augenblicken arbeiten Sie bereits an der Beziehung zu Ihrem Gegenüber. Brechen Sie das Eis, stellen Sie die passende Chemie her. Das geht z.B. über die persönliche Ansprache „Guten Morgen, Frau Müller“ und eine ehrlich gemeinte Einleitung wie „Ich freue mich, Sie kennenzulernen“. Lassen Sie dann Ihren Gesprächspartner übernehmen und führen Sie auf keinen Fall Monologe.



Die ersten Augenblicke in der Praxis sind entscheidend für das Herstellen einer Beziehung zu Ihrem Gegenüber. Gestalten Sie sie.

Claudia und Thorsten Huhn begleiten seit mehr als elf Jahren Dentallabore auf ihrem Weg hin zu mehr professionellem Vertrieb. In der Rubrik „Expertentipp für den Vertrieb“ beantworten sie monatlich eine „alltägliche“ Frage aus diesem Bereich. 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
Diplom-Kauffrau Claudia Huhn &
Diplom-Ingenieur Thorsten Huhn
Hohe Straße 28b
57234 Wilnsdorf
Tel.: 02739 891082
Fax: 02739 891081
claudia.huhn@ct-huhn.de oder
thorsten.huhn@ct-huhn.de
www.ct-huhn.de

... und täglich grüßt ein iPad!

Verlosung während der 36. Internationalen Dental-Schau in Köln – Am Stand der OEMUS MEDIA AG vorbeischaun, Teilnahmekarte ausfüllen und gewinnen!

Aller zwei Jahre steht die IDS vor der Tür und die Dentalbranche Kopf – so auch in diesem Jahr. Zur 36. Auflage der Internationalen Dental-Schau in Köln präsentieren mehr als 2.100 Anbieter aus 56 Ländern die neuesten Innovationen, Produkte, Verfahren und Dienstleistungen der Dentalbranche.

In Halle 4.1, Stand D060-F069 wird die OEMUS MEDIA AG wieder live vor Ort sein und täglich unter allen Besuchern des Messestandes, die sich für den ZWP online-Newsletter registrieren lassen, ein Apple iPad Air 2 (16 GB, WiFi) verlosen.

Wer den wöchentlichen ZWP online-Newsletter abonniert, ist zukünftig somit nicht nur besser informiert, sondern erhöht auch seine Chance auf den Gewinn eines iPads. Also einfach vorbeischaun, anmelden und mit et-



was Glück schon bald der Besitzer eines schicken Tablets im Handtaschenformat sein. Jeden Tag wird gegen 17.30 Uhr per Zufallsprinzip ein Gewinner

ausgelost und vor Ort bekannt gegeben. Das Team der OEMUS MEDIA AG freut sich wieder sehr auf Sie! **ZT**

Quelle: OEMUS MEDIA AG

10 Jahre Rocky Mountain

Klasse 4 feierte am 16. Januar Jubiläum.

Vor zehn Jahren führte die Ideenschmiede Klasse 4 Dental GmbH ihren neuen Top-Gips „Rocky Mountain“ auf der Zugspitze stilecht gemeinsam mit Reinhold Messner als Referent ein. Am 16. Januar 2015 lud Klasse 4 wieder zum Gipfeltreffen, um gemeinsam mit Kunden und den Referenten Reinhold Messner und ZTM Stefan Picha das 10-jährige Jubiläum als Erfolgsgeschichte zu feiern. Mit 260 Teilnehmern war das Event bereits kurz nach Verkaufsstart ausverkauft.

Viele der Besucher nutzten die Gelegenheit und fuhren bei beeindruckender Fernsicht mit der Gondel bis hinauf zum Panoramasaal. Dort empfing sie das Team von Klasse 4 mit Sekt und Butterbrezen. Auf der von einer Klasse 4-Fahne geschmückten Aussichtsterrasse kam man nachmittags noch in den Genuss des Rundum-Panoramablicks. Bei der Begrüßung stellten die

feststehenden oder herausnehmbaren Versorgung – Ziele sind immer die Hygienefähigkeit, Stabilität und vor allem – die Ästhetik.

In der folgenden Pause hatten die Teilnehmer nochmals Gelegenheit, neben Kaffee und Kuchen auch den Ausblick von der an diesem Tag stürmischen Aussichtsterrasse zu genießen. Christian Kramer präsentierte im Anschluss die Erfolgsgeschichte der letzten zehn Jahre von Rocky Mountain. In dieser Zeit stiegen die Rocky-Umsätze wie die Zahl der Kunden, die Freude an der hohen Qualität des Spezialstumpfgipses fanden, erfreulich beständig an. Inzwischen wird der Gips in 20 Ländern verkauft. Zwischenzeitlich ergänzte die Farbe Orange das Sortiment. Im letzten Jahr kamen noch die Farben Grau und Pastellgelb hinzu. Allen Farben gleich sind die qualitativ hohen Eigenschaften. Christian Kramer



beiden Geschäftsführer Christian Kramer und Bernhard Pfundtner die verschiedenen Abteilungen der Firma auf der Bühne vor und leiteten über zum ersten Referenten der Veranstaltung. Der weit über die Grenzen vom mittelfränkischen Fürth bekannte ZTM Stefan Picha verwies mit seinem hochinteressanten Vortrag darauf, dass für eine erfolgreiche Versorgung eine umfangreiche Vorplanung und Vorbereitung essenziell sind. Angefangen vom Wax-up zur Planung der Implantatposition oder einer logopädischen Aufstellung, über die Ausformung des Emergenzprofils, die richtige funktionelle Gestaltung, die Ausrichtung der Okklusionsebenen bis hin zur fertigen Arbeit in Form einer

ging darauf ein, dass man ein hohes Ziel dann erreichen kann, wenn man alles gibt und seine volle Energie dazu einsetzt. Eine perfekte Überleitung zur Anmoderation von Reinhold Messner, der der Welt zeigte, wozu der Mensch fähig ist, wenn er mit Einsatz seines Geistes in Todeszonen nicht nur überleben kann, sondern auch zu scheinbar unmöglichen Leistungen imstande ist. Reinhold Messner schilderte in seinem Vortrag „Berge versetzen“, wie er dies in unterschiedlichen Lebensphasen bei unterschiedlichen Projekten verwirklichte. Nach der Verabschiedung der Referenten empfing die Teilnehmer im Sonnalpin auf 2.600 Höhenmeter ein mehrgängiges bayerisches Büfett. Nach 45-minütiger Talfahrt mit der Zahnradbahn fand man sich in der Bar des Hotels Hammersbach zu einem gemütlichen Ausklang ein. **ZT**

ZT Adresse

Klasse 4 Dental GmbH
Bismarckstraße 21
86159 Augsburg
Tel.: 0821 608914-0
Fax: 0821 608914-10
info@klasse4.de
www.klasse4.de

Keramikkurs als soziales Event

ZT Nondas Vlachopoulos aus Athen begeisterte bei dental emotions in Radolfzell.



Alle Teilnehmer glücklich und zufrieden (l.: Henning Pielock, Geschäftsführer HPdent; 4.v.l.: Jost P. Prestin, Geschäftsführer dental emotions; 5.v.l.: Referent Nondas Vlachopoulos; r.: Ömür Pak, oral Design Center Bochum).

Am 9. und 10. Januar fand die erste Fortbildung bei der vor einem halben Jahr gegründeten dental emotions GmbH in Radolfzell statt. Geschäftsführer Jost P. Prestin lud hierzu den renommierten Keramiker Nondas Vlachopoulos aus Athen/Griechenland in seine Räumlichkeiten ein. Organisiert wurde die Veranstaltung von Henning Pielock, Geschäftsführer und Gründer von HPdent aus Gottmadingen. Zehn Teilnehmer (teilweise selbst namhafte Zahntechniker)

aus Deutschland und Finnland genossen einen wertvollen Keramikkurs auf hohem zahntechnischen Niveau. Bruno Mooser aus Fellbach resümierte: „Diese Fortbildung war schon ein besonderes Erlebnis. Wie bereits Ömür Pak sagte, ist Nondas nicht nur zahntechnisch eine herausragende Persönlichkeit, sondern auch menschlich habe ich selten einen so herzlichen Referenten kennengelernt. Außerdem war die Gruppe echt genial. So viel habe ich noch nie dis-

kutiert und gelacht bei einem durchaus straffen Programm.“ Abgerundet wurde die Veranstaltung durch ein abwechslungsreiches Rahmenangebot, bestehend aus Quadfahren, Bullriding und einer Grillparty mit delikaten Rib-Eye-Steaks.

Jost P. Prestin zeigte große Begeisterung und Dankbarkeit mit den Worten: „Danke Henning Pielock für die großartige Organisation, Nondas für den außergewöhnlichen Kurs und allen Teilnehmern für den tollen fachlichen Austausch und den großen Spaß, den wir zusammen hatten. Ich glaube, das war ein sehr guter Auftakt für viele weitere Kurse hier in Radolfzell.“ Zusätzliche Infos sowie Kommentare und Bilder sind zu finden auf www.facebook.com/dentalemotions **ZT**

ZT Adresse

dental emotions GmbH
Jost P. Prestin
Fritz-Reichle-Ring 2
78315 Radolfzell am Bodensee
Tel.: 07732 9391166
Fax: 07732 9391170
prestin@dental-emotions.com
www.dental-emotions.com

Know-how für den Workflow

Die Veranstaltungen von Heraeus Kulzer bringen Zahntechniker deutschlandweit auf den neusten Stand.

Mit dem neuen Dental Center in Hanau hat Heraeus Kulzer die Basis für den Ausbau des Fortbildungsprogramms geschaffen. Nun steht das Kursangebot für 2015 fest: Renommierte Referenten zeigen ihre Kniffe sowohl in der klassischen als auch in der digitalen Prothetik.

Neue Technologien und Materialien bieten immer mehr Möglichkeiten, Versorgungsmöglichkeiten zu fertigen. Mit einem umfangreichen Kursprogramm unterstützt das Unternehmen Zahntechniker dabei, sich regelmäßig auf den neuesten Stand zu bringen. In über 150 Veranstaltungen deutschlandweit referieren Experten zu Fachthemen und verraten handwerkliche Tipps und Tricks bei klassischen Techniken. Zudem zeigen sie, wie die CAD/CAM-Technologie funktioniert und wie sie erfolgreich in den Laboralltag integriert wird.

Ein Highlight im Kursjahr ist auch 2015 der HeraCeram Patientenkurs vom 7. bis 9. Mai in Wasserburg. Unter der Leitung von ZTM Paul Fiechter entdecken die Teilnehmer den ästhetischen Code, der sich aus den lichteoptischen Faktoren Chroma, Helligkeit, Transparenz, Opaleszenz und Fluoreszenz zusammensetzt. Anschließend fer-

tigen sie einen Zahnersatz ganz nach den Wünschen des anwesenden Patienten – vom digitalen Abdruck bis zur Einprobe. Der Patient entscheidet sich am Ende selbst für eine der entstan-

batt. Alternativ zur Online-Anmeldung kann man sich weiterhin telefonisch oder per E-Mail anmelden über Silvia Budecker, Tel.: 06181 353924 oder silvia.budecker@kulzer-dental.com **ZT**



Die Fortbildungen zu Funktionsdiagnostik mit Dr. Thomas Körner und ZTM Martin Mormann veranschaulichen, wie eng Okklusion und Körperstatik zusammenhängen.

denen Arbeiten. Die HeraCeram Champions League verbindet fachliches Höchstniveau mit einem attraktiven Rahmenprogramm: So wartet in Wasserburg unter anderem eine Fahrt mit einem Zeppelin.

Für Kursanmeldungen, die online unter www.heraeus-kulzer.de/kursprogramm eingehen, erhalten Interessierte 10 Prozent Ra-

ZT Adresse

Heraeus Kulzer GmbH
Grüner Weg 11
63450 Hanau
Tel.: 0800 43723368
Fax: 0800 4372329
info.lab@kulzer-dental.com
www.heraeus-kulzer.com
IDS: Halle 10.1, Stand: A010-C019

45.

INTERNATIONALER JAHRESKONGRESS DER DGZI

**SAVE
THE DATE**
2./3. Oktober
2015

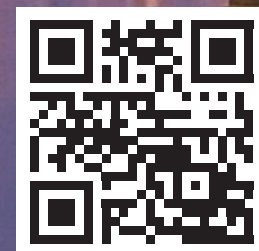
2./3. Oktober 2015

Wiesbaden | Dorint Hotel Pallas

Wissenschaftliche Leitung: Prof. (CAI) Dr. Roland Hille/DE

Zahntechnik und Implantologie –
Schnittstelle zum Erfolg?!

IMPRESSIONEN
44. INTERNATIONALER
JAHRESKONGRESS
DER DGZI



Goldsponsor



Silbersponsor



Bronzesponsor



FAXANTWORT // 0341 48474-290

Bitte senden Sie mir das Programm zum
45. INTERNATIONALEN JAHRESKONGRESS DER DGZI
am 2./3. Oktober 2015 in Wiesbaden zu.

Praxisstempel

Top-Neuheiten warten auf der IDS 2015

VITA kündigt umfangreiche Weiterentwicklungen und Innovationen an.

Auf der Internationalen Dental-Schau 2015 in Köln wird die VITA Zahnfabrik (Bad Säckingen) sowohl in den Bereichen Zähne, Verblendmaterialien und CAD/CAM-Restaurationsmaterialien als auch bei Öfen, Farbbestimmung und Software innovative Neu- und Weiterentwicklungen präsentieren.

ANZEIGE

Erstmals ist auch der Geschäftsbereich vitaclinical mit dem Zirkonoxidimplantat ceramic implant vertreten. Die fünfte Generation des VITA Easyshade in neuem Design stellt eine überzeugende Komplettlösung für die digitale Bestimmung und Kommunikation von Zahnfarben dar und bietet optimale Unterstützung für eine gezielte Farb- und Reproduktion. Das System, be-

Bei den CAD/CAM-Restaurationsmaterialien werden 2015 die VITA IMPLANTSOLUTIONS eingeführt. Diese Rohlinge für die Herstellung von Implantat-Suprakonstruktionen verfügen über eine integrierte Schnittstelle zu einer Klebe-/Titanbasis und werden als VITA ENAMIC IS Hybridkeramik-, VITA SUPRINITY IS Glaskeramik- und VITA CAD-Temp IS Komposit-Variante angeboten.

Das gewisse Extra in Sachen Kunststoffzähne bietet VITAPAN PLUS; der Frontzahn imitiert das natürliche Vorbild und überzeugt zudem durch seine hohe Materialfestigkeit sowie Langlebigkeit. Sechs verschiedene Unterkiefer- und 18 Oberkiefer-Frontzahnformen sorgen für volle Flexibilität – und das ist auch das Merkmal vom neuen niederviskosen Komposit VITA VM LC flow. Es lässt sich mit seinem pastösen Pendant kombinieren und eröffnet zusätzliche Optionen für die Erzielung hoher Ästhetik. Diese und weitere Produktlösungen präsentiert die VITA Zahnfabrik bei der IDS 2015 in Köln. Hier werden den Messebesuchern neben Einzelbera-



VITA



stehend aus dem digitalen Zahnfarbbestimmungsgerät, der Software VITA Assist sowie einer neuen Kommunikations-App, zeichnet sich u. a. durch ein intelligentes Bedienkonzept und einen erweiterten Anwendungsumfang aus.

Ein weiteres technisches Highlight ist der Dentalbrennofen VITAV60i-Line – ein echter Klassiker ohne Kompromisse zum optimalen Preis-Leistungs-Verhältnis. Robust in der Technik und praktisch im Design konzentriert er sich auf das Wesentliche: Stabile Brennergebnisse und einfache Bedienbarkeit bei hoher Langlebigkeit. Daneben steht das verbesserte Ofenkonzept der VITA New Generation für Komfort und Individualität.

tungen auch Live-Demonstrationen renommierter Referenten geboten – Programmdetails sind unter www.vita-zahnfabrik.com abrufbar.

Für weitere Informationen steht das Serviceteam der VITA-Hotline unter 07761 562-222 zur Verfügung. **ZT**

ZT Adresse

VITA Zahnfabrik
H. Rauter GmbH & Co. KG
Spitalgasse 3
79713 Bad Säckingen
Tel.: 07761 562-0
Fax: 07761 562-299
info@vita-zahnfabrik.com
www.vita-zahnfabrik.com
IDS: Halle 10.1, Stand D010

Besonderer Service für Gehörlose

Zur IDS 2015 bietet BEGO erneut Messestandführungen für gehörlose Zahntechniker.



Am 13. und 14. März 2015 haben hörgeschädigte Zahntechniker im Rahmen der IDS 2015 in Köln die Möglichkeit, an den kostenlosen Führungen über den BEGO-Messestand teilzunehmen. Begleitet durch eine Gebärdendolmetscherin, gewähren die jeweils zweistündigen Standführungen den Teilnehmern vielfältige Einblicke in das aktuelle Leistungsangebot und informieren umfangreich über diverse Produktneuheiten aus dem Hause BEGO.

Auch in diesem Jahr wird die Gehörlosenführung wieder von André Thorwarth, selbst gehörlos, betreut. Geprägt von seiner jahrelangen Erfahrung als Referent und Veranstalter von Kursen, Kongressen sowie Dental-messen für gehörlose Zahntechniker, begleitet der Zahntechnikermeister und Dentallabor-

besitzer aus Cuxhaven erneut die BEGO Standführungen. In Zusammenarbeit mit Karen Wünsche, einer erfahrenen und kompetenten Gebärdendolmetscherin, führt er die Teilnehmer über den Stand der BEGO und macht damit das umfassende Leistungsportfolio der BEGO auch für Gehörlose zugänglich. Aufgrund der begrenzten Teilnehmerzahl sollten sich alle Interessenten rechtzeitig direkt bei André Thorwarth anmelden.

Die Termine im Überblick

- Freitag, 13.3.2015, 14–16 Uhr
- Samstag, 14.3.2015, 10–12 Uhr

Ort: BEGO Stand (Halle 10.2, Stand M020–N029), Treffpunkt ist die Infotheke auf dem BEGO Hauptstand.

Anmeldungen bitte bis zum 6.3.2015 an:

ZT Adresse

ZTM André Thorwarth
Dental Thorwarth
Am Lagerfeld 3a
27476 Cuxhaven
Bildtelefon: 04721 3919225
Fax: 04721 3919224
info@dental-thorwarth.de

BEGO
Bremer Goldschlägerei
Wilh. Herbst GmbH & Co. KG
Wilhelm-Herbst-Straße 1
28359 Bremen
Tel.: 0421 2028-0
Fax: 0421 2028-100
info@bego.com
www.bego.com
IDS: Halle 10.2, Stand M020–N029

Willkommensangebot für Neukunden

dentaltrade gewährt 50 Prozent Rabatt inklusive Geld-zurück-Garantie.

Das Unternehmen dentaltrade aus Bremen präsentiert sich vom 10.3. bis 14.3.2015 auf der IDS (Halle 11.2, Stand P031) mit Top-Angeboten für Prothetik und einem abwechslungsreichen Rahmenprogramm. Der Service-Testsieger lädt Zahnärzte ein, sich von der Leistungsfähigkeit eines der führenden Anbieter von Zahnersatz aus internationaler Produktion zu überzeugen. Die Hanseaten haben daher speziell zur IDS ein Angebotshighlight mitgebracht: Neukunden profitieren von einem Rabatt von 50 Prozent auf die ersten drei zahntechnischen Arbeiten inklusive Geld-zurück-Garantie.

Testsieger testen

Das Angebot ist vom 1.3. bis 31.5.2015 gültig und bezieht sich ausschließlich auf die zahntechnischen Leistungen von festsitzendem Zahnersatz.

„Wir möchten neuen Kunden die Möglichkeit geben, sich von unserem hohen Qualitätsstandard und unserem ausgeprägten Servicegedanken selbst zu über-

zeugen“, erklärt Müserref Stöckemann, Geschäftsführerin von dentaltrade. „Das IDS-Angebot konkretisiert unsere große Kundenbezogenheit, denn bei Nicht-

den Gewinnspielen für Zahnärzte und Praxisteam. Auch für das leibliche Wohl der Messebesucher wird selbstverständlich gesorgt. **ZT**



gefallen haben Zahnärzte die Option, jede der drei angefertigten Arbeiten innerhalb von vier Wochen nach Zustellung zu retournieren.“

Am Messestand der Bremer erwartet die Besucher neben umfangreichen Informationen zum dentaltrade-Leistungsangebot ein vielfältiges Rahmenprogramm mit Fotoaktionen und spannen-

ZT Adresse

dentaltrade GmbH & Co. KG
Grazer Str. 8
28359 Bremen
Tel.: 0800 247147-1
Fax: 0421 247147-9
service@dentaltrade.de
www.dentaltrade.de
IDS: Halle 11.2, Stand P031

Neuer Ausstellerrekord auf Leitmesse

Zur 36. Auflage der Internationalen Dental-Schau deuten alle Anzeichen darauf hin, dass die IDS auch in diesem Jahr ihren Erfolgskurs fortsetzt.

Vom 10. bis 14. März 2015 werden zur weltgrößten Messe für Zahnmedizin und Zahntechnik rund 2.100 Unternehmen aus 56 Ländern in Köln erwartet – ein absolutes Rekordergebnis für die Branchen-Leitmesse, die bereits drei Monate vor Messebeginn eine neue Bestmarke im Bereich Aussteller verkünden kann. Damit ist auf der IDS die gesamte Dentalbranche inklusive aller

das Wirtschaftsunternehmen des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI) und die Koelnmesse äußern in einem gemeinsamen Statement: „Der hervorragende Anmeldestand bestätigt, dass die IDS die global führende Business- und Kommunikationsplattform der gesamten Dentalbranche ist. Auch beim Besuch sind wir zuversichtlich, dass die IDS an

den Fokus klar auf Geschäftsabschlüsse und Produktinformationen an den Ständen der Aussteller. Beibehalten wird daher der sogenannte „Dealer's Day“. Dieser konzentriert sich am ersten Messtag (10. März 2015), auf den Dentalfachhandel und die Importeure.

Das erfolgreiche Konzept der „Speaker's Corner“ wird auch 2015 fortgeführt. Das moderierte Forum bietet IDS-Ausstellern die Möglichkeit, vor Besuchern Fachvorträge zu halten und Produkte zu präsentieren. Zur vergangenen Veranstaltung nutzten zahlreiche Aussteller der IDS diese zusätzliche Präsentationsmöglichkeit. Sie stellten in rund 65 Vorträgen Neuheiten und Trends aus ihrem Produkt- und Dienstleistungsangebot vor und stießen damit bei rund 3.000 Besuchern auf großes Interesse. Abgerundet wird das fachliche Programm der IDS 2015 durch die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) und den Verband der Deutschen Zahntechniker-Innungen (VDZI). So verleiht der VDZI im Rahmen der IDS 2015 den 15. Gysi-Preis. Der renommierte Nachwuchswettbewerb prämiiert Zahnersatzarbeiten von Zahntechniker-Auszubildenden. Die Gold-, Silber- und Bronze-medailien werden am 12. März in einer feierlichen Preisverleihung an die Preisträger überreicht. Die Siegermodelle sind an allen Messtagen in einer Ausstellung in der Passage zwischen den Hallen 10 und 11 ausgestellt. In Halle 11.2 zeigt der VDZI zudem an seinem Messestand Präsenz. Dort treffen Zahntechniker auf kompetente Ansprechpartner zu allen Themengebieten rund um die Zahntechnik. **ZT**

Quelle: Koelnmesse GmbH



internationalen Marktführer in einer einzigartigen Angebotsbreite und -tiefe vertreten: angefangen beim zahnärztlichen Bereich, über den zahntechnischen Bereich sowie Infektionsschutz und Wartung, bis hin zu Dienstleistungen, Informations-, Kommunikations- und Organisationsmitteln. Auch bezüglich der belegten Fläche wird die IDS 2015 einen neuen Rekord aufstellen: Aufgrund der starken Nachfrage wird zusätzlich zu den Hallen 2.2, 3, 4, 10 und 11 auch die Halle 2.1 belegt. Damit präsentiert sich die IDS erstmals in ihrer über 90-jährigen Geschichte auf einer Bruttoausstellungsfläche von mehr als 150.000m². Die GFDI (Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie mbH),

den Erfolg der Vorveranstaltung 2013 anknüpft, als rund 125.000 Besucher nach Köln kamen. Für die IDS 2015 rechnen wir hinsichtlich Aussteller- und Besucherzahlen, belegter Fläche und Internationalität erneut mit Spitzenwerten.“ Auch 2015 wird die Internationale Dental-Schau wieder zum globalen Treffpunkt der internationalen Dentalbranche. Über 70 Prozent der ausstellenden Unternehmen kommen aus dem Ausland nach Köln. Hinsichtlich des Konzepts der Internationalen Dental-Schau werden die GFDI und die Koelnmesse in diesem Jahr an der Erfolgsformel der gemeinsamen Veranstaltung festhalten. Das Messekonzept der IDS legt

ANZEIGE

Unser Team braucht Verstärkung!

Handelsvertreter/Außendienstmitarbeiter (m/w) für den Bereich Sachsen & Sachsen-Anhalt oder Hamburg & Schleswig-Holstein

Kommen Sie aus dem Bereich Zahntechnik und sind interessiert an innovativen und zukunftsweisenden Produkten?

IDS 2015 Dann bewerben Sie sich per Mail an info@maelzer-dental.de oder besuchen uns auf der IDS 2015: Halle 3.1, Stand L81

www.maelzer-dental.de

maelzer dental

Up to date zur IDS 2015

Mit der Facebook-Fanseite der „today“ bleiben Sie immer informiert.



Die Internationale Dental-Schau IDS rückt unaufhaltsam näher und ist in diesem Jahr das Event für die gesamte Dentalbranche. Vom 10. bis 14. März 2015 werden wieder Tausende (Fach-)Zahnärzte, Helferinnen und Zahntechniker in die Messehallen der Koelnmesse strömen, um sich in ihrem Fachgebiet auf den neuesten Stand zu bringen. Werden Sie jetzt Fan der offiziellen Facebook-Seite der Messezeitung „today“ anlässlich der Internationalen Dental-



Schau 2015 in Köln und bleiben somit immer über aktuelle Neuigkeiten rund um die kommende Leitmesse der Dentalbranche informiert.

Begleitend zur IDS berichtet auch ZWP online tagtäglich live über alle Neuigkeiten rund um das Messegesehen. Wer sich gerne vorab informieren möchte, kann dies über die eigens eingerichtete Themenseite „Preview zur IDS 2015“. **ZT**

Quelle: ZWP online

ZT Veranstaltungen Februar/März 2015

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
19.2.2015	Pforzheim	Workflow-Kurs CAD/CAM/CNC Referent: ZTM Andreas Wölflie	Wieland Tel.: 07231 3705-322 claudia.springmann@wieland-dental.de
20.2.2015	Berlin	VITA VM Konzept: Power-Kurs Verblendkeramik Referent: ZTM Bernd Schade	VITA Tel.: 07661 562-235 u.schmidt@vita-zahnfabrik.de
24.2.2015	Ettlingen	CAD/CAM-Einsteigerkurs, cara DS 360° Referenten: ZT Josef Baumgartner, Peter Pietsch	Heraeus Kulzer Tel.: 06181 354014 hd.academies@heraeus.com
27.2.2015	Leipzig	Bestell- und Warenwirtschaft in der Zahnarztpraxis/im Dentallabor Referentin: Jeannette Hartert (ZMV, QMB, EDV-Fachberaterin)	NWD Tel.: 0341 70214-14 silke.nehring@nwd.de
2.3.2015	Berlin	Senioren und Zahntechnik – „Was sollte der Zahntechniker wissen?“ Referentinnen: Ina Nitschke, Rahel Eckardt, Julia Kunze, Angela Stillhart	Dienstleistungsgesellschaft Gesundheit mbH Tel.: 030 39909961 schuh@zibb.de
4.3.2015	Landau/Pfalz	Schritt für Schritt: Standards und Lösungen in der Implantatprothetik Referent: ZTM Mike Reinhardt	CAMLOG Tel.: 07044 9445-661 sonja.buscher@camlog.com
6./7.3.2015	Freiberg (bei Dresden)	Der Funktionsregler nach Fränkel Referentin: ZT Monika Brinkmann	DENTAURUM Tel.: 07231 803-470 kurse@dentaurum.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.

Es ist nie zu spät für Qualität, auch bei NEM

Argeloy C *die Eine*

für einen breiten Einsatzbereich,
Eisen unter 1%

Argeloy 280 *die Zarte*

mit HV 280 für besondere
Belastbarkeit, frei von Eisen



NEU: unsere Fabulous Four

Argeloy LFC *die Unglaubliche*

mit HV 230 und optimierten
Legierungsbestandteilen,
frei von Eisen

Argeloy Partial plus *die Optimale*

für partielle Konstruktionen,
Kombi- und Klammermodellgüsse,
Eisen unter 1%

Der Spezialist für Gerüstwerkstoffe

Wir sehen uns

**IDS
2015**

10. – 14. März, Köln
Halle 10.1, Gang D/E
Nr. 030/039

