

ZT SERVICE

Globaler Support-Service weiter ausgebaut

Durch den Ausbau des Serviceteams verspricht Zfx Dental persönliche Serviceberatung mit kurzen Reaktionszeiten.



die Anforderungen im Bereich Service und Support. Denn neben dem Produkt entscheidet auch eine fachgerechte Beratung über die Zufriedenheit der Kunden. Aus diesem Grund baut der Anbieter nun sein Serviceteam kontinuierlich aus. So werden z. B. internationale Support-Fragen innerhalb 24 Stunden von einem Spezialisten persönlich beantwortet. Aus einer so raschen Reaktion auf individuelle Kundenwünsche resultiert ein gemeinsamer Erfolg – für den Kunden und für Zfx. **ZT**

Zfx Dental ist es in den vergangenen Jahren gelungen, sich durch die Entwicklung und den Verkauf von dentalen High-End-Produkten wie dem 3-D-Scanner Zfx Evolution oder der 5-Achs-Fräsmaschine Zfx Inhouse 5x als Top-Unternehmen in der Branche zu profilieren. Mit dem stetigen Wachstum steigen aber auch

ZT Adresse

Zfx GmbH
Kopernikusstraße 27
85221 Dachau
Tel.: 08131 33244-0
Fax: 08131 33244-10
office@zfx-dental.com
www.zfx-dental.com

Service rund ums Gold

Ahlden Edelmetalle weitet seine Geschäftsfelder aus – Anlage, Schließfach, Pfandhaus.

„Gold ist unsere Leidenschaft“ ist die Leitlinie der Ahlden Edelmetalle GmbH, die seit 30 Jahren Dentallegierungen „made in Germany“ herstellt und verkauft. „Vertrauen ist in unserem Business das A und O und dieses Vertrauen bekommt man nicht geschenkt, sondern man muss es sich hart erarbeiten“, postuliert Jörg Brüsckke, Geschäftsführer und alleiniger Inhaber der Ahlden Edelmetalle GmbH. „Qualität, Leistung und Service werden aber nur dann zu Vertrauen, wenn man es täglich lebt und nicht dadurch, dass man es irgendwo auf ein Blatt Papier oder auf seine Homepage schreibt“, so Brüsckke weiter. „Hat man das Vertrauen seiner Kunden, so kommen im persönlichen Gespräch häufig Fragen rund um das Thema Gold, z. B. als Anlagemöglichkeit. Selbstverständlich beraten wir unsere Kunden auch hierbei gern und bieten ihnen darüber hinaus auch die Lagerung in unseren eigenen Schließfächern an, deren Sicherheitsstandard



dem neusten Stand der Technik entspricht. Aber natürlich haben wir auch ein offenes Ohr, wenn es einmal andersherum läuft.“ Die Ahlden Edelmetalle GmbH betreibt ein eigenes Pfandhaus – diskret und ohne es groß publik zu machen. „Unsere Kunden schätzen unsere Diskretion und unser Standort in Walsrode trägt dazu bei, denn einerseits liegt Walsrode verkehrsgünstig an der A7, auf der man Richtung Sylt fährt, und andererseits ist Walsrode i.d.R. weit weg von den Heimatstandorten unserer Kunden.“

Gut zu wissen, dass man auch bei kurzfristig finanziell schwierigen Situationen in Walsrode gut aufgehoben ist. Denn wer mit Gold handelt, weiß, was Diskretion und Sicherheit bedeuten. **ZT**

ZT Adresse

Ahlden Edelmetalle GmbH
Hanns-Hoerbig-Str. 11
29664 Walsrode
Tel.: 05161 9858-0
Fax: 05161 9858-59
kontakt@ahlden-edelmetalle.de
www.ahlden-edelmetalle.de

ANZEIGE

microtec

...mehr Ideen - weniger Aufwand

microtec • Inh. M. Nolte
Rohrstr. 14 • 58093 Hagen
Tel.: ++49 (0) 2331 8081-0 • Fax: ++49 (0) 2331 8081-18
info@microtec-dental.de • www.microtec-dental.de

TK1 - einstellbare Friktion für Teleskopkronen

kein Bohren, kein Kleben, einfach nur schrauben - 100.000fach verarbeitet

- individuell ein- und nachstellbare Friktion
- einfache, minutenschnelle Einarbeitung
- keine Reklamationen aufgrund verlorengangener Friktion
- auch als aktivierbares Kunststoffgeschiebe einsetzbar

Ab sofort auch als **STL-File** für CAD/CAM-Technik verfügbar!

platzieren

modellieren

Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm

aktivieren

Bitte kreuzen Sie an:

Bitte senden Sie mir ein kostenloses Funktionsmuster*
*Nur einmal pro Labor/Praxis.

Bitte senden Sie mir das TK1 Starter-Set zum Sonderpreis von 156,00 €**.
**Nur einmal pro Labor/Praxis. / zzgl. ges. MwSt. / versandkostenfrei. Der Sonderpreis gilt nur bei Bestellung innerhalb Deutschlands.

Stempel

per Fax an 02331 / 8081 - 18

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880

Hohe Werkstoffqualität und Kompetenz

Die pritidenta GmbH präsentierte sich zur IDS mit einem deutlich erweiterten Produktspektrum.

Die priti®crown, der erste anatomische Kronenrohling mit natürlicher Dentin-Schneidschichtung, wird ab sofort ergänzt durch die priti®multidisc, einer Ronde aus hochwertigem Zirkonoxid. Als Weltneuheit wurden auf der diesjährigen IDS in Köln hochtransluzente Zirkonoxidronden in sieben harmonisch abgestimmten Farbverläufen als multicolor, in 16 VITA Classical-Farben und in Weiß gezeigt. pritidenta trat erstmalig als Hersteller in Erscheinung und wurde als neuer Produzent und Partner für Zirkon-

oxid-Ronden mit einem sehr hohen Zulauf überwältigt. Die priti®multidisc wird in sämtlichen Höhen und insgesamt 24 Farbvarianten von hochtransluzent über transluzent bis zu opak für alle offenen Systeme angeboten. So können Kunden ganz nach ihren individuellen Anforderungen und entsprechend der jeweiligen Indikation den richtigen Rohling wählen. Ein starkes und ästhetisches Portfolio mit hoher Flexibilität, abgestimmte und chargenübergreifende Farbkonzepte, hohe Werkstoffqualität und Kompetenz bei der eigenen Produktion „made in Germany“, bilden die Grundlagen dieses Gesamtkonzepts.

pritidenta möchte zusammen mit ihrem deutschen Vertriebspartner TRENDGOLD Binder Dental aus Georgsmarienhütte die unkomplizierte Verarbeitung von multicolor und monochromatisch voreingefärbtem, hochtransluzentem Material im Dental- oder Praxislabor in den Vordergrund stellen.



Neben CAD/CAM-Materialien bot pritidenta zur IDS die Weiterentwicklung des priti®face Konzeptes an: 3-D-Konstruktion, 3-D-Kommunikation und 3-D-Sicherheit bilden die Kernthemen, die sich in dem Konzept wiederfinden. Der Gesichtsscanner priti®mirror bildet die Grundlage der präzisen 3-D-Messung des Patientengesichtes. Neu ist die Verwendung von speziellen Kamerafiltern für die

Farbaufnahme, durch welche eine noch realistischere Hautdarstellung erzielt wird. Das Zusammenführen von unterschiedlichen 3-D-Patientendaten liefert die Basis für eine moderne zahnmedizinische Behandlungsform. Die Software priti®imaging ermöglicht diese Verknüpfung, visualisiert die Behandlungsplanung und unterstützt die Behandlungsdurchführung durch reale 3-D-Patientendaten.

Neu bei pritidenta ist auch eine Dienstleistung zur Integration von „offenen“ CAD/CAM-Systemen: priti®solution ist die Essenz aus der Erfahrung, die pritidenta über die letzten vier Jahre bei der Implementierung der priti®crown und des priti®face Systems in offene CAD/CAM-Prozesse gesammelt hat.

Ob ein Kunde nur ein pritidenta Produkt verarbeiten möchte, ob ein gesamter CAD/CAM-Workflow neu aufgebaut oder ob bereits vorhandene CAD/CAM-Produkte einbezogen werden sollen – pritidenta übernimmt unabhängig von den gewählten Komponenten die Integration. ZT

ANZEIGE

BRIEGEL

DENTAL

Ihr gesunder Internetshop

www.gesundezahntechnik.de

ZT Adresse

pritidenta® GmbH
 Meisenweg 37
 70771 Leinfelden-Echterdingen
 Tel.: 0711 320656-0
 Fax: 0711 320656-99
 info@pritidenta.com
 www.pritidenta.com

Eindrücke von der IDS 2015

Klaus Köhler blickt in seiner Kolumne auf die Internationale Dental-Schau zurück.



Nationale und internationale Aussteller haben sich intensiv auf die diesjährige Fachmesse vorbereitet. Bereits im Vorfeld der IDS berichten Print- und Onlinemedien über einen zu erwartenden neuen Aussteller- und Besucherrekord. Newsletter und Infopost-Einladungen machen neugierig auf die Neuheiten, insbesondere auf die Innovationen im Segment digitale Zahnmedizin und Zahntechnik. Die Erwartungen wurden bestätigt. Die IDS war wieder eine Rekordmesse.

Allgemeine Eindrücke

Es ist die internationale dentale Fachmesse und so wundert es nicht, wenn der Anteil der internationalen Anbieter bei ca. 70 % lag. Ein nationaler Aussteller schilderte seinen Eindruck an den ersten beiden Tagen mit den Worten: „Bei uns am Stand waren so viele unterschiedliche Sprachen zu hören wie beim Turmbau zu Babel. Das internationale Interesse hat zugenommen.“ Die neuen Präsentationskonzepte einiger Aussteller werteten die Messe auf. Im Kontrast dazu standen viele Standard-Messestände. Die bekannten nicht zu verfehlenden Global Player der Branche sogen die Besucher auf ihre Präsentations- und Kommunikationsinseln. Messe-Outfits, Hemden und Krawattenfarben zeigten die Zugehörigkeit der Standbesetzungen. Interessant

auch, wer im Dentalmarkt das „Trikot“ gewechselt hat und eine neue Firmen- und Produktphilosophie vertritt. Alles kann man in einer Woche nicht sehen. Es sind zu viele Aussteller und die Wege durch die Hallen werden lang. Gezielte Vorbereitung ist unverzichtbar, und auf dem Weg zum nächsten Stand gibt es dann doch wieder etwas Interessantes zu sehen oder man trifft Freunde.

Mehr Aussteller ist nicht gleichbedeutend mit mehr Qualität,

Spezialitäten die Messeindrücke sortieren und sacken lassen. Neue kompakte Nass- und Trockenschleifanlagen für das Fräsen und Schleifen im Dental- oder Praxislabor wurden vorgestellt. Gefräst wird noch lange. Die Maschinenvielfalt hat sich vergrößert, was die Entscheidung für Neueinsteiger oder Ergänzungskäufer nicht einfacher macht, denn auch die Maschinenhersteller bieten ergänzend Fräsronden und Werkzeuge an.



mehr Innovation oder mehr Kompetenz. Bei vielen internationalen Anbietern wurden überwiegend Me-too-Produkte gezeigt und mit Preisvorteilen argumentiert. Ausgezeichnet konnte man sich in die Lounge des OEMUS-Verlages vom Messestress zurückziehen und beim Genuss kleiner kulinarischer

Innovation – Inhouse-3-D-Druck!

Erstmalig wurden Systeme für die Inhouse-Fertigung vorgestellt. Branchenfremde Anbieter machten vor der Messe durch Newsletter-Marketing auf sich aufmerksam. Der Fokus liegt auf zahn-technischen Kunden und Praxis-

laboren, die diese Systeme für die Herstellung von Modellen, Schienen, Bohrschablonen, individuellen Abformlöfeln und CAD/ Cast-Modellgerüsten einsetzen sollen. Auch inländische Anbieter zeigten ihre 3-D-Druckanlagen und Produktpaletten für unterschiedliche Anwendungen, die im Laufe des Jahres verfügbar sein sollen. Entsprechend auf die Systeme optimierte Verbrauchsmaterialien inklusive Zubehör, Softwarepakete und Support runden das Angebot ab.

Die neuen Technologien im allgemeinen Trend zur Inhouse-Fertigung nutzen etliche Firmen, um das eigene Geschäft und bestehende Kunden zu sichern und neue Umsatz- und Ertragspotenziale zu erschließen. Die Innovationskraft in der Branche stellt eine Herausforderung für Anbieter und Kunden dar. Die Technologien erfordern Wissen, Materialkompetenz und Supportbereitschaft, wie auch Ressourcen auf Herstellerseite. Anwender müssen sehr genau hinschauen und abwägen, ob die Investition den wirtschaftlichen Nutzen bringt, der prognostiziert wird. Bei den 3-D-Druckverfahren steht die Inhouse-Fertigung am Anfang. Die Angaben über Baugeschwindigkeiten, Layer beim Druck, Präzision der Objekte, Kosten für Verbrauchsmaterial und Anwendungsvielfalt stimmen optimistisch. Freiheit und Flexibilität wird in Aussicht gestellt, obwohl in den Informations-

unterlagen aufeinander abgestimmte Komponenten und Materialien beschrieben werden.

Die gefräste totale Prothese

Aus einem Fräsrohling, der eine funktionelle Aufstellung der Zahnreihen beinhaltet, wird unabhängig von Anlagen mit individuellen Patientendaten in enger Zusammenarbeit zwischen Praxis und Labor eine totale Prothese gefräst. Diesen innovativen Ansatz verfolgt das Baltic Denture System. Die Woche war schnell vorbei, zu schnell und man hat das Gefühl, nicht alles gesehen zu haben, was man sich vorgenommen hat. Wie gut, dass die Fachverlage IDS-Rückschauen machen und in Newslettern die wichtigen Neuheiten vorstellen. Freuen wir uns auf die nächste IDS 2017!

Weiterführende Informationen finden Sie unter www.yodewo.com ZT

Autor: Klaus Köhler
 joDENTAL GmbH & Co. KGaA
 Rotehausstr. 36
 58642 Iserlohn
 Tel.: 02374 9239-350
 office@jodental.com
 www.jodental.com

Fit für den 3-D-Druck

Fachleute von SHERA begeistern auf Blitzmobil-Tour mit den Möglichkeiten digitaler Drucktechnologie.



Den Einstieg in die 3-D-Drucktechnologie für die Zahntechnik begleitet die SHERA Werkstoff-Technologie nach der Internationalen Dental-Schau 2015 mit der Blitzmobil-Tour. Bei 18 informativen Veranstaltungen in Deutschland und Österreich erklären die Fachleute des SHERA-digital-Teams Grundlagen zum 3-D-Druck, skizzieren den digitalen Workflow und erläutern die Möglichkeiten von SHERAprint. Dieses 3-D-Drucksystem führte SHERA zur IDS 2015 auf dem Dentalmarkt ein und lieferte damit einen der derzeit schnellsten Drucker für die Zahntechnik. Zahntechnikermeister Ralf Opacher will bei der Blitzmobil-Tour für neue Wege in der Zahntechnik begeistern. Dabei schlägt er eine Brücke zwischen klassischer Handwerkskunst und moderner digitalgestützter Dentaltechnik. Teilnehmer können im Vorfeld der Veranstaltung einen STL-Datensatz schicken für eine

Schiene, Krone, Brücke, ein Modell oder eine Bohrschablone. Unter allen Einsendungen lost SHERA pro Veranstaltung je zwei Arbeiten aus, die zur Anschauung im 3-D-Druck gefertigt werden. Beim Blitzmobil-Treffen soll es Zeit zum Fachsimpeln und für den Austausch untereinander geben. Interessierte können sich anmelden bei Stefanie Gardemann unter 05443 9933-133, blitzmobil@shera.de oder direkt auf der Homepage www.sheradigital.de in der SHERAcademy. **ZT**

ZT Adresse

SHERA
Werkstoff-Technologie GmbH & Co. KG
Espohlstraße 53
49448 Lemförde
Tel.: 05443 9933-0
Fax: 05443 9933-100
info@shera.de
www.shera.de

» EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

Frage: Auf welche „Typen“ von Zahnärzten kann ich treffen und wie kommuniziere ich als Labor mit ihnen?

Thorsten Huhn: Ich denke zunächst, dass kein Mensch wie der andere ist. Insofern ist eine individuelle Kommunikation genau richtig, aber aus diversen Gründen nicht immer einfach. Ein Hauptgrund ist, dass jeder Mensch so kommuniziert, wie er es gewohnt ist. Damit wird naturgemäß nicht jeder Gesprächspartner so eingebunden, wie es sinnvoll wäre. Als Zahntechniker sind Sie selbst sehr stark an der Herstellung von Zahnersatz beteiligt, wissen entsprechend viel darüber und kennen Werkstoffe bis ins Detail.

Wenn Sie jetzt auf einen Zahnarzt treffen, der sich aber für Ihre Details gar nicht interessiert, sondern von Ihnen lieber etwas zum Thema Ästhetik hören möchte, dann holen Sie ihn gegebenenfalls nicht da ab, wo es notwendig wäre.

Bei aller Individualität lassen sich dennoch Gemeinsamkeiten finden, die zu „Typen“ zusammengefasst werden können. Eine einfache und anwendbare „Typologie“ ist das Herrmann Brain Dominance Instrument (HBDI®). Analog zur HBDI-Logik werden vier Typen beschrieben. Unsere Zahnärzte, auf die Sie als Labor treffen können, sehen wie folgt aus: Der „sachliche“ Zahnarzt, der Ihre Leistung kritisch beurteilt, der sich für Technik interessiert, der Ihnen gegen-

über bestimmt auftritt und nur präzise Arbeiten wirklich schätzt. Der „sorgfältige“ Zahnarzt, der eine organisierte Praxis hat, sehr genau arbeitet und das von Ihnen ebenso verlangt. Er gilt gegenüber seinen Patienten als zuverlässig, methodisch und detailverliebt.

Der „mitfühlende“ Zahnarzt, dem die Beziehung zu seinen Patienten und Lieferanten sehr wichtig ist, der Ihnen gegenüber freundlich auftritt, gerne redet und gesellig ist.

Der „innovative“ Zahnarzt, der seinen Patienten eher ganzheitlich betrachtet, der kreative Wege mit Ihnen geht, der seine Praxis fantasievoll eingerichtet hat und sich für zukünftige Entwicklungen begeistert.

Sie erkennen die unterschiedlichen Zahnärzte, indem Sie das Umfeld und die Menschen genau beobachten, Fragen stellen und zuhören. Dabei werden immer Mischformen der genannten Typen auftauchen, aber der ein oder andere Quadrant/Typ wird hervorstechen. Genau dort setzen Sie kommunikativ an.

Dem „sachlichen“ Zahnarzt geben Sie kurze und präzise Informationen und Materialien, die auf den Punkt kommen. Mit dem „sorgfältigen“ Zahnarzt gehen Sie schrittweise vor, erklären Zusammenhänge und erstellen



konkrete Zeit- und Maßnahmenpläne. Dem „mitfühlenden“ Zahnarzt begegnen Sie offen und setzen auf eine ausdrucksstarke Stimme und Körpersprache. Beim „innovativen“ Zahnarzt verwenden Sie anschauliche Beispiele, visualisieren und bieten einen Überblick.

Menschen gewinnen Sie, indem Sie sich auf deren „Typ“ einlassen und sich ein Stück weit von Ihren Gewohnheiten verabschieden.

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
Fax: 02739 891081
claudia.huhn@ct-huhn.de oder
thorsten.huhn@ct-huhn.de
www.ct-huhn.de

Festliches Symposium für Prof. Dr. Erich Körber

Am 7. März 2015 wurde der 90-Jährige im Hörsaal der Universitäts-Zahnklinik Tübingen gefeiert und geehrt.

Liebevoll von Herrn Prof. Weber organisiert, war der Festakt Anfang März zu einem ganz besonderen Event für Prof. Dr. Erich Körber gemacht worden. Viele Weggefährten aus seiner aktiven Zeit als Zahnmediziner und Dozent haben ihn an diesem Vormittag persönlich begleitet. Erich Körber wurde am 26. Februar 1925 in Stuttgart geboren. Seine Mutter war Französin, wodurch er zweisprachig aufwuchs. Sein Vater, gelernter Schlosser

und später Ingenieur bei Bosch, war ihm stets ein Vorbild. Im Krieg geriet Erich Körber in amerikanische Gefangenschaft. Nachdem er entlassen wurde, entschied er sich – eher zufällig – für den Beruf des Zahntechnikers. Die Ausbildung konnte er in seiner Heimatstadt Stuttgart 1945 sofort anfangen. Dieser Berufszweig kam seinen technischen Fähigkeiten entgegen, die er von seinem Vater geerbt hat. Er dachte sich, daraus könne man etwas machen. Nach drei Jahren Lehre begann Erich Körber das Studium der Zahnmedizin an der Universität Tübingen. Hier durfte er experimentieren, sich ausprobieren. Das praktische Arbeiten gefiel ihm besonders: „Man sieht, was man gemacht hat“, sagt er. Sein Interesse an der Wissenschaft und Forschung vertiefte sich und wurde später von ihm als Assistent in die Tat umgesetzt. In dieser Zeit lernte er seine zukünftige Frau Annelind kennen, die ebenfalls Zahnme-



dizin in Tübingen studierte. 1957 heirateten die beiden und gründeten eine Familie. Das Ehepaar hat drei Kinder und zehn Enkelkinder. „Meine Frau war für mich ein absoluter Treffer und ein unglaubliches Glück“, schwärmt Erich Körber. Lehraufträge führten ihn in die Türkei und nach Japan, Vorträge nach Ungarn und Amerika. Die Universität Szeged in Ungarn hat ihm den Dr. med. h.c.

verliehen. Der Aufenthalt in Japan und die Kollegen dort blieben ihm sehr positiv in Erinnerung. Insbesondere die dortige Gestaltung der Teamarbeit hat ihm sehr gefallen. 1967 wurde Erich Körber zum Professor an der Universitäts-Zahnklinik Tübingen berufen. Dabei wollte er so stets bodenständig bleiben. Er sagt: „Ich habe es immer wertgeschätzt, dass ich arbeiten durfte

und meine Gesundheit dies erlaubt hat.“ Früher verreiste er gern zusammen mit seiner Frau. Heute hat er Freude daran, seine Enkelkinder aufwachsen zu sehen. Das Schwimmen und Nordic Walking als Frühsport halten ihn fit.

Seit 1993 ist Erich Körber im Ruhestand, die Zahnheilkunde fasziniert ihn weiterhin. Rückblickend sagt er: „Ich bin froh, dass ich diesen hochinteressanten und vielseitigen Beruf gewählt habe, der mir stets viel Freude bereitet hat.“

Wie beurteilt er die Zahnheilkunde heute? Die Digitalisierung und Technisierung betrachtet er mit gewisser Sorge. Ihm war immer der persönliche Kontakt mit dem Patienten wichtig. Neben der Zahnmedizin befasst er sich heute mit Themen aus der Astronomie, der Klimaforschung und der Biologie. **ZT**

Quelle: Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie 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 Fräszentrum aus der Hauptstadt expandiert

Das Fräszentrum DeMaTec. Art of Frame stellt sich vor.

Was wurde nicht alles seit der Einführung des befundbezogenen Festzuschusses für Zahnersatz im Zuge der Gesundheitsreform 2005 lamentiert, ein großes Labor- und Praxissterben wurde prophezeit, der Niedergang der deutschen Dentalindustrie, Dentaltourismus ins Ausland und Verlagerung von ganzen Produktionsstätten in Billiglohnländer und, und, und. Ja, und teilweise war es ja auch wirklich so. Hinzu kamen immer neue Hiobsbotschaften, was die Wirtschafts- und Finanzkrise betraf, und viele dachten, das wars dann jetzt. Man konnte es schon fast nicht mehr hören bzw. fassen.



Nun ja, die Krisen, wie sie auch immer betitelt wurden, sind mittlerweile größtenteils überwunden. So hat unter anderem auch Zahnersatz „Made in Germany“ bei den Patienten wieder allerhöchsten Stellenwert, nicht zuletzt, weil sich Qualität und Langlebigkeit immer bezahlt machen.

DeMaTec. Art of Frame, ein innovatives Fräszentrum aus Berlin, hat schon frühzeitig die Zeichen der Zeit erkannt und schreibt seit seiner Gründung in 2010 weiter an seiner ganz eigenen Erfolgsgeschichte. Die Digitalisierung von Arbeitsschritten und deren Übermittlung intern wie extern spielt eine immer wesentlichere Rolle, so gehören Abformungen und Sägemodelle in vielen Praxen und Laboren schon fast der Vergangenheit an. DeMaTec spricht daher mit seiner Produktpalette und dem Know-how eindeutig zukunftsorientierte Praxisinhaber/-innen und Laborbetreiber/-innen an. Diesen Trend bedient DeMaTec schon seit seiner Gründung, investiert selbst kräftig in den Ausbau seines Berliner Produktionsstandortes und des Maschinenparks und begleitet und unterstützt seither seine Kunden bei der Digitalisierung von Abläufen in Labor und Praxis. Und

nicht zuletzt aus Gründen der Wirtschaftlichkeit und Effizienz entscheiden sich immer mehr Labore und Praxislabore für eine Kooperation mit einem Fräszentrum.

DeMaTec. Art of Frame hat sich in den letzten Jahren einen Namen als innovatives, zuverlässiges und kostengünstiges Fräszentrum mittlerweile europaweit gemacht. Nun geht das Unternehmen einen weiteren wichtigen Schritt in seiner Entwicklung. Vor Kurzem ist DeMaTec in die Serienproduktion von Implantatteilen gegangen und hat extra dafür eine separate Abteilung mit einer Fertigungsstraße aufgebaut. In der jetzigen Phase werden in erster Linie Kleinserien kompatibel mit den am Markt am häufigsten nachgefragten Implantatsystemen und -serien produziert. Die Palette wird ständig aktualisiert und den Kundenwünschen entsprechend erweitert.

Darüber hinaus ist das Unternehmen offizieller 3Shape Partner in Deutschland und vertreibt 3D-Scanner für das Labor und 3D-Intraoralscanner für die Praxis der neuesten Generation und verfolgt auch in diesem Bereich eine 360°-Servicephilosophie. Und bereits jetzt, kurze Zeit nach der IDS Köln 2015, mit all den neuen Eindrücken und Innovationen am Dentalmarkt, ist eine verstärkte Nachfrage nach neuen, innovativen und weiterentwickelten Produkten der 3D-Scanning Technology zu verzeichnen. DeMaTec bietet bei allen 3Shape 3D-Scannern neben dem klassischen Kauf auch individuelle Leasingmöglichkeiten an und nimmt auf Wunsch Ihren alten 3D-Scanner oder 3D-Intraoralscanner in Zahlung, egal von welchem Hersteller.

Weitergehende Informationen zu allen Angeboten und Leistungen rund um die Themen Fräsen, Scannen, Modellieren, Konstruieren, 3D-Druck, Produktion von Implantatteilen, die Welt der 3Shape 3D-Scanning Technology und vieles mehr finden Sie online oder Sie vereinbaren einfach einen ganz individuellen Termin direkt bei DeMaTec in Berlin.  **DEMATTEC**
ART OF FRAME

ZT Adresse

DeMaTec. Art of Frame
Holzhauser Straße 158 B
13509 Berlin
Tel.: 030 49791210-11
Fax: 030 4913559
milling@dematec.org
www.dematec.org

IMPRIMO®



Perfektionist in jeder Dimension zuhause.

IMPRIMO® 90 Der 3D-Printer zur Herstellung von Modellen, Schienen und mehr...

- UV-LED-Technologie für hohe Baugeschwindigkeit
- Umfangreiche Softwaretools
- z-Auflösungen von 25-100 µm
- Laterale Auflösung (xy) von 94 µm
- Nutzerfreundlich durch vordefinierte Funktionen
- Offene Schnittstelle
- Geringer Wartungsaufwand
- Bauraum (x × y × z) 75 × 125 × 100 mm

Mehr Informationen erhalten Sie unter:

SCHEU-DENTAL GmbH
phone +49 2374 92 88-0

www.scheu-dental.com
service@scheu-dental.com

SCHEU
Dental Technology