

Kleiner Auftritt – große Wirkung

FLUSSFISCH präsentierte sich auf der IDS 2015 erfolgreich an einem kleinen, aber feinen Stand.

Auch mit einem kleinen Auftritt kann man große Aufmerksamkeit erzeugen. Das hat die MICHAEL FLUSSFISCH GmbH wieder bewiesen: Zwischen den Großen der Branche präsentierte sie sich auf der IDS 2015 an einem kleinen, aber feinen Stand erneut als Partner der Dentallabore.

Dass die Hamburger in Köln Berliner ausgaben (natürlich die leckeren, mit Marmelade gefüllten Krapfen), war gewiss ein zusätzlicher Anreiz. Aber die meisten Interessenten kamen, weil FLUSSFISCH am Stand faire und neutrale Beratung anbot – nicht nur zum umfangreichen hauseigenen Sortiment an Legierungen, Galvanobädern und Fräs-Blanks. Sehr nach-



gefragt waren auch die Produkte der FLUSSFISCH-Partner Metoxit, Eisenbacher, GC und Smile Line. In diesem Jahr prä-

sentierte FLUSSFISCH als besondere Neuheit das innovative Zirkonmaterial Z-CAD smile von Metoxit. Die Blanks weisen

eine Transluzenz auf, die vergleichbar mit der von Glaskeramiken ist, besitzen jedoch die Festigkeit von Zirkonkeramiken. FLUSSFISCH berät seine Kunden bei der Produktauswahl von einer neutralen Position aus und kann am individuellen Bedarf orientierte Empfehlungen aussprechen. Dies gilt umso mehr im Vorfeld von größeren Laborinvestitionen, bei denen FLUSSFISCH mittlerweile ein viel gefragter Beratungspartner ist. Die Kooperation des Hamburger Unternehmens mit Herstellern wie GC Europe, Roland DG, 3Shape, GERL., DEKEMA und Thermostar erweist sich immer wieder als Vorteil für die Laborpartner. Auf großes Interesse stieß wieder die Herstellung von

Dentalgerüsten im Lasersinterverfahren, bei der FLUSSFISCH als einer der erfahrenen und renommierten Anbieter in Deutschland gilt. Auch einen spannenden Einblick in das aktuelle Projekt der Modellgussfertigung im Lasersinterverfahren konnten die Interessenten am FLUSSFISCH-Stand gewinnen. **ZT**

ZT Adresse

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

„Unser Ziel: Spezialist für Gerüstwerkstoffe“

Hans Hanssen, Geschäftsführer ARGENT Dental, spricht im Interview über die Neuausrichtung des Unternehmens.

ZT Von ARGENT Edelmetalle zu ARGENT Dental – Warum geht ARGENT diesen Weg?

Der digitale Wandel, der die Dentaltechnik erfasst hat, erfordert neue Wege und Strategien. Bisher war ARGENT ein fester Begriff für hochwertige Edelmetalle in einer weltweit einmaligen Auswahl. Nun haben wir die Qualität, die Erfahrung und die Verlässlichkeit, für die wir im Legierungsbereich seit vielen Jahren bekannt sind, auf weitere Gerüstwerkstoffe ausgedehnt.

Unser Ziel ist es, DER Spezialist für Gerüstwerkstoffe zu sein, mit höchster Kompetenz bei allen

sante Option für den Zahntechniker darstellt. Es folgten Anfang 2014 Zirkon-, PMMA- und Wachs-Discs in High-End-Qualität. Das Alleinstellungsmerkmal unserer Zirkon-Discs ARGENT Z Esthetic und ARGENT Z Ultra ist die isostatische Einzelpressung, die zusätzlich zur axialen Vorpressung erfolgt. Sie sorgt für eine hervorragende Fräsbarkeit, höchstmögliche Kantenstabilität und eine gleichmäßige Kornverteilung.

Ganz neu sind seit Ende 2014 vier hochwertige NEM-Legierungen, die „Fabulous Four“, die zum Teil komplett frei von Eisen sind. Als Konsequenz all dieser

Die ARGENT Corporation in San Diego ist bereits Vollsortimenter. Der Inhaber und CEO, Anton Woolf, hat den Digitalisierungsprozess stark vorangetrieben. In San Diego betreibt ARGENT ein Digital-Center, in dem Fräs-, DLS- und digitale Guss-Aufträge just in time ausgeführt werden. ARGENT hat sich in diesem Bereich in den USA eine hervorragende Marktposition erarbeitet.

Darüber hinaus betreibt unser Mutterhaus umfangreiche Forschung und Entwicklung sowohl im EM- und NEM-Bereich als auch bei den digitalen Technologien. Hiervon profitieren die Kunden weltweit, also auch in Deutschland.

ZT Welche Rolle spielt es, dass ARGENT ein familiengeführtes Unternehmen ist? Wie wirkt sich das auf die Unternehmenspolitik und auf die Kunden aus?

Als ein von der Gründerfamilie geführtes Unternehmen ist ARGENT sehr nah an den Kunden; die persönlichen Kundenbeziehungen genießen höchste Priorität. Ich schätze die familiäre Unternehmensstruktur mit ihren kurzen und direkten Entscheidungswegen sehr. Gerade dies unterscheidet uns von shareholder-getriebenen Unternehmen. Das Vertrauen in die Menschen bei ARGENT, in unsere Produkte und die daraus entstandenen engen wie auch freundschaftlichen Kundenbeziehungen stellen für mich eine Einmaligkeit dar. Diese Besonderheit gilt es zu wahren und immer wieder mit hochwertigen, innovativen Materialien und Dienstleistungen weiterzuentwickeln.

ZT Wie ist die Resonanz bei Bestandskunden? Konnte ARGENT

durch die neue Strategie Neukunden gewinnen?

Die Rückmeldungen unserer Kunden zeigen, dass sie den Weg mitgehen und auch in den neuen Produktsegmenten unser Ange-

Ronde, immer die beste Wahl getroffen haben. Unsere „Homezone“, unser Revier aber ist und bleiben Edelmetalle. Hier haben wir nach wie vor eine nahezu konkurrenzlose Angebotsvielfalt. Und so wird es auch bleiben.

ZT Was sind die Etappenziele der näheren Zukunft? Wo will ARGENT hin?

Als inhabergeführtes Familienunternehmen existiert ARGENT bereits seit mehr als 40 Jahren. Hauptsitz der Firma ist mittlerweile San Diego/USA. Unsere Heimat sind Edelmetalle und diese sind und bleiben unsere Kernkompetenz im Dentalmarkt. Darüber hinaus produzieren und verarbeiten wir mittlerweile auch Nichtedelmetalle, Zirkon sowie PMMA.

In diesen Segmenten werden wir in Zukunft noch mehr Produkte auf den Markt bringen. Unser Hauptanliegen liegt jedoch darin, den Technologietransfer fortzuführen und die Technologien aus den USA auch nach Deutschland zu bringen. Als besondere Aufgabe sehen wir es zudem, einen engen und direkten Kundenkontakt zu pflegen. Diesen Kontakt zu intensivieren, ist uns enorm wichtig. Zum Beispiel hatten die Besucher unseres IDS-Standes die Möglichkeit, in den direkten Austausch mit den Inhabern von ARGENT, Familie Woolf, zu treten. **ZT**

ZT Adresse

ARGENT Dental
Werdener Str. 4
40227 Düsseldorf
Tel.: 0211 355965-0
Fax: 0211 355965-19
info@argen.de
www.argen.de



ARGENT Dental präsentierte seine Produkte zur IDS 2015.

relevanten Gerüstwerkstoffen. Wir verfolgen eine Strategie zum Vollsortimenter.

ZT Was waren die wichtigsten Etappen bisher? Was hat ARGENT schon erreicht?

Der erste Schritt zur Diversifizierung war im Jahr 2012 unsere Prothetik-Zahnreihe INKA Teeth, die auch aus wirtschaftlicher Sicht eine sehr interes-

Entwicklungen hat sich ARGENT Edelmetalle übrigens vor zwei Jahren folgerichtig in ARGENT Dental umbenannt. Damit zeigen wir schon in unserem Firmennamen, dass wir heute breiter aufgestellt sind.

ZT Inwieweit ist das US-amerikanische Mutterhaus Vorreiter? Wo steht die ARGENT Corporation heute?

bot schätzen. Aber auch neue Kunden sind seit Beginn unserer Diversifizierungsstrategie auf uns aufmerksam geworden.

ZT ARGENT ist nach wie vor durch sein außerordentlich breites und hochwertiges Legierungsangebot bekannt. Welchen Platz werden EM und NEM künftig in der ARGENT-Strategie einnehmen?

Wir verfolgen unseren Weg zum Spezialisten für alle Gerüstwerkstoffe konsequent mit unserem hohen Qualitätsanspruch weiter. Unsere Kunden können und sollen jederzeit sicher sein, dass sie mit einem Werkstoff aus dem Hause ARGENT, ob Legierung, Prothetikzahn oder

Einsteigen in eine neue Ära der Zusammenarbeit

Neue Internetplattform soll die Organisationsabläufe zwischen Zahnarzt und Zahntechniker optimieren.

Die interaktive Internetplattform www.Speed-Prothese.de ist ein spezifizierter dentaler Terminplaner. Hier finden Zahnarzt und Zahntechniker zusammen und arbeiten zeitoptimiert Patientenfälle ab. Die gesamte Behandlungskette ist von vornherein mit individuellen Daten exakt planbar. Die Benutzer veröffent-

nen Zeiterfahrungen der Praxen und Labore auf eine systematische Basis und ersetzt das „gefühlte“ Zeitmanagement. Pro Schritt macht die Software Vorschläge in Datums- und Minutenangaben, der Zahnarzt prüft die Termine mit seinem Praxisplaner und kann diese übernehmen. Für Patienten, die eine zügige Terminabfolge wünschen oder auf diese angewiesen sind, kann der Zahnarzt die beschleunigte Terminierung („Express-Fertigung“) anklicken. Labore, die über ein entsprechendes Zeitfenster verfügen und aktuell freie Kapazitäten anbieten können, hängen dann einen Arbeitsschritt an den anderen, einschließlich aller Fahrten zur Praxis. So lässt sich beispielsweise eine Totalprothese innerhalb von drei bis vier Tagen realisieren. Eine komplexere Arbeit mit bis zu sieben Zahnarztterminen kann in einer Woche entstehen. Zahntechniker stützen sich auf eine vollendete detaillierte Auflistung der einzelnen Tätigkeiten mit vorgeschlagenem Zeitbedarf. Aus der angeklickten Auswahl ergibt sich die jeweilige Listung der Schritte. Entsprechend der Eingabewerte wird dem Zahnarzt für alle Übergabetermine jeweils der frühestmögliche Termin angezeigt. **ZT**



lichen ihr detailliertes Profil und stellen somit das ganze Repertoire ihrer Leistungen in das kostenfreie Register. Dem Patienten wird Qualität in gut organisierter und dadurch beschleunigter Taktung geboten, ohne dass überhastetes Arbeiten dahintersteht. Unnötige Warte- und Vorlaufzeiten werden vermieden, an ihre Stelle tritt der durchdachte und geordnete „Speed“-Ablauf. Der Terminplaner stellt die eige-

ZT Adresse

T&B ServiceLine
Am Schlangenhorst 27
14656 Brieselang
Tel.: 033232 350090
Fax: 033232 350091
info@tb-serviceline.de
www.Speed-Prothese.de

Eine Woche in Gold

Bei C.HAFNER war Gold visuell und inhaltlich das bestimmende Thema auf der IDS 2015.

Am C.HAFNER-Stand wurden die Besucher von einem mit Blattgold veredelten Porsche Boxster überrascht, der zu einem der meistfotografierten Objekte auf der IDS wurde. Rund um dieses Objekt drehte sich auch ein Gewinnspiel, bei dem herausgefunden werden

malem Einsatz von Ressourcen der Edelmetallgerüstnachfrage in hoher Qualität nachzukommen. Insbesondere die Herstellung von digital erstellten Teleskopkronen aus Edelmetall erweitert das Fertigungsspektrum dieses schnellen und flexiblen Goldstandards.

gerungen im Edelmetallbereich und, immer häufiger nachgefragt, auch Anlagegold in Form eigener formschöner Barren in zahlreichen Stückelungen. Nicht unerwähnt bleiben soll in diesem Zusammenhang die Zertifizierung durch die London Bullion Market Association, die



Die C.HAFNER-Mannschaft steht geschlossen für Gold in der Zahnmedizin.

sollte, wie viel von dem edlen 22-karätigen Blattgold denn auf dem Fahrzeug aufgebracht war. Zu gewinnen gab es wertvolle Preise, neben einem Wochenende mit einem 911 Carrera S auch C.HAFNER-Goldbarren- und Abo-Gutscheine des teamwork media Verlages.

Fräsen in Edelmetall

Großes Interesse rief natürlich nicht nur der goldene Porsche hervor, sondern auch die Kernleistungen von C.HAFNER. Im Mittelpunkt stand die digitale Dienstleistung „Fräsen in Edelmetall“. Die verlängerte Werkbank ermöglicht es zahntechnischen Laboren, bei mini-

Umfassendes Portfolio

Mit nunmehr fünf verschiedenen Fräslegierungen in allen Preisklassen und einem optimalen Angebot an Service und Support hat C.HAFNER eine neue Welt der Edelmetall-Technologie geschaffen – so auch der Messeslogan.

Flankiert wird dieses Angebot von der neu definierten Galvanotechnik mit dem Meilenstein der Gerätetechnik HELIOFORM® HF 700, welcher dem Anwender zahlreiche, bisher unbekannt Vorteile bietet, wie z. B. Bestückung und Entnahme von Galvanoteilen im laufenden Betrieb. Selbstverständlich produziert und vertreibt C.HAFNER nach wie vor die klassischen Gussle-

u. a. dokumentiert, dass bei C.HAFNER nur konfliktfreies Gold verarbeitet und gehandelt wird. C.HAFNER hat mit dem deutlich sichtbaren Fokus auf das Edelmetall ein Zeichen gesetzt und der Überzeugung Ausdruck verliehen, dass Edelmetall weiterhin einen wichtigen Stellenwert in der Zahnmedizin besitzen wird. **ZT**

ZT Adresse

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

ZT Veranstaltungen April/Mai 2015

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
15.4.2015	Neustadt	Tiefziehtechnik – Einfach und Schnell – Workshop mit praktischem Arbeiten Referent: ZT Sascha Salker	NWD Tel.: 06321 3940-31 sandra.rauscher@nwd.de
18.4.2015	Neumünster	KFO Creativ – bunt geht's besser und macht mehr Spaß Referentin: ZT Claudia Stößer	DENTAURUM Tel.: 07231 803-470 kurse@dentaforum.de
22.4.2015	Garbsen	zeiser®-Modellsystem Referent: ZT U. Rudnick	picodent Tel.: 02267 6580-0 picodent@picodent.de
25.4.2015	Berlin	Wege zur hochwertigen Ästhetik Referent: ZTM Kay Axthelm	Candulor Tel.: 07731 79783-22 angelika.achenbach@candulor.de
4./5.5.2015	Bremen	Frästechnik: Verfahrenstechnik für edelmetallfreie Doppelkronen Referent: N.N.	BEGO Tel.: 0421 2028-372 linsen@bego.com
8./9.5.2015	Jena	Fahrplan zum perfekten Einstieg in die Implantologie Referenten: Dr. A. Volkmann, Dr. H.-U. Reuter, F. Steuer u.a.	CAMLOG Tel.: 07044 9445-664 astrid.bernecker@camlog.com
11./12.5.2015	Langen	VITA VM Konzept: Perfektion – Mythos oder Wahrheit? Referent: Axel Appel	VITA Tel.: 07761 562-235 u.schmidt@vita-zahnfabrik.com

ZT Kleinanzeigen



Die Community der Zahntechniker.de

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.

dental innovators to the world



GOLD

Zukunft mit Vergangenheit

evidenzbasiert und sicher
breitester Indikationsbereich
höchste Biokompatibilität



Der Spezialist für Gerüstwerkstoffe



EM-Recycling



Legierungen



Zirkon Discs



Wachs Discs



PMMA Discs



Prothetik

ARGEN Dental GmbH · Düsseldorf · Telefon 0211 355965-0 · argen.de