Goldenes Geschenk

ESG bietet Feingoldbarren in einer attraktiven Geschenkbox mit verschiedenen Motiven.

Der als Geburtstagsgeschenk gedachte Ein-Gramm-Feingoldbarren wird mit Zertifikat in der attraktiven Motivbox „Sternzeichen Jungfrau“ als Flipmotiv (Kippbild) ausgeliefert. Die Motivbox zeigt links neben dem eingelegten Ein-Gramm-Goldbarren das Sternzeichenmotiv.
Der Goldbarren wird von dem LBMA-zertifizierten Hersteller Valcambi SA in der Schweiz produziert und mit einem Zertifikat in einer DIN A8-großen Plexikapsel ausgeliefert. So können sich Schenker und Beschenkter sicher sein, dass es sich um Anlagegold mit einem garantierten Feingehalt von 999,9 handelt.
Die Kapsel kann problemlos geöffnet und der Motiveinleger mit einer persönlichen Widmung versehen werden, ohne den Goldbarren zu beschädigen. So wird trotz Personalisierung des Geschenkes der spätere Wiederverkaufswert des Goldes nicht gefährdet.
Insgesamt stehen über 40 verschiedene Motive im ESG-Onlineshop zur Auswahl. Wer etwas mehr verschenken möchte, kann auch je ein Gramm Gold, Silber, Platin und Palladium als „Quattro Preziosi“ in einer Motivbox erwerben. ZT

ZT Adresse

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

Neue Fortbildungsreihe

Die praxisorientierte Fortbildung „Zahntechnische/r Laborsekretär/in“ geht in die 11. Runde.

Gerade in Zeiten, die von steigender Komplexität der Aufgabenstellungen im Laborsekretariat geprägt sind, verlangt es nach Foren, Seminaren und Übungen, in denen ein intensiver Austausch mit praxisvertrauten Experten und gleichgesinnten Teilnehmern stattfinden kann.
Dazu Frau Prof. Dr. Ina Nitschke, MPH (Mitinitiatorin): „Wir haben erkannt, dass für die Verantwortlichen im Sekretariat an der Schnittstelle (zahntechnisches Labor und zahnärztliche Praxis, Steuerbüro, gesetzliche Rahmenbedingungen eines Labors, Personalbetreuung) am Markt wenige Fortbildungen vorhanden sind. Mit den zunehmenden Anforderungen an die zahntechnischen Betriebe ist es für die Laborinhaber sinnvoll, eine qualifizierte Assistenz in der Geschäftsführung an der Seite zu haben“. Die Zahntechniker-Innung Berlin-Brandenburg bietet in Kooperation mit der Dienstleistungsgesellschaft Gesundheit mbH die Fortbildungsreihe zur zahntechnischen Laborsekretärin in diesem Jahr in der 11. Auflage an, Start ist am Samstag, dem 26.9.2015.
Es werden Themen aus den Bereichen: 1. Zahntechnische Arbeitsabläufe und Abrechnung, 2. Kaufmännische Büroleitung, 3. Softskills Kommunikation und PC, 4. Recht und gesetzliche Vorgaben behandelt und Wissen vermittelt, welches das umfassende Aufgabenspektrum einer Laborsekretärin vorstellt, Kenntnisse und Fähigkeiten erweitert und wichtige Empfehlungen für die tägliche Arbeit gibt. Mit der Fortbildungsmaßnahme wird dazu beigetragen, die Laborsekretärin im Hinblick auf das Anforderungsprofil zu einer modernen und leistungsorientierten „Büromanagerin“ zu qualifizieren und dadurch den Laborchef zu entlasten.
Weitere Informationen sind erhältlich unter www.dlg-news.de/fortbildungen oder bei der DLG Gesundheit mbH, E-Mail: info@dlg-news.de, Telefon 030 39909961. ZT

© wavebreakmedia

Quelle: Zahntechniker-Innung Berlin-Brandenburg

ANZEIGE

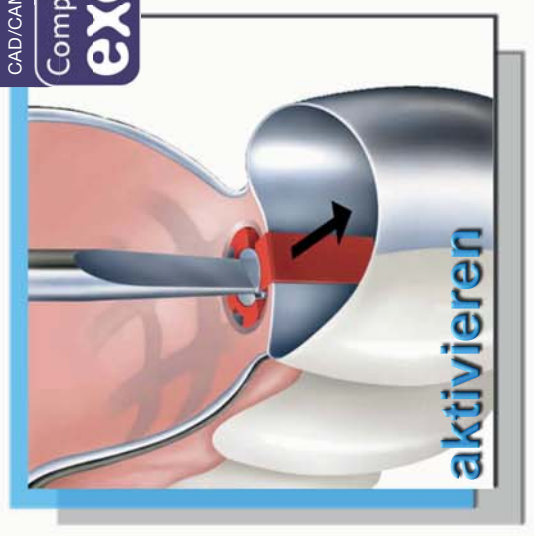
microtec
...mehr Ideen - weniger Aufwand
microtec • Inh. M. Nolte
Rohrstr. 14 • 58093 Hagen
Tel.: ++49 (0) 2331 8081-0 • Fax: ++49 (0) 2331 8081-18
info@microtec-dental.de • www.microtec-dental.de

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 verlorengegangener Friktion
- auch als aktivierbares Kunststoffgeschiebe einsetzbar

Auch als STL-File für CAD/CAM-Technik verfügbar!
Compatible with exocad



Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm

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 €**.
Inhalt des Starter-Sets: 12 komplette Friktionselemente + Werkzeuge
**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

www.microtec-dental.de www.microtec-dental.de www.microtec-dental.de www.microtec-dental.de

EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

Brauche ich eine Kundendokumentation und wenn ja, was muss ich dokumentieren?

Claudia Huhn: Die Frage ist einfach zu beantworten: Ja, Sie brauchen eine Dokumentation und am besten dokumentieren Sie so viel wie möglich. Lassen Sie mich zur Erläuterung ein Praxisbeispiel heranziehen: Ein mittelgroßes Dentallabor hat sich dazu entschieden, den Vertrieb im Labor zu professionalisieren. Hierunter versteht das Unternehmen eine erfolgreiche Neukundengewinnung sowie die professionelle und umfassende Betreuung der Bestandskunden. Um die Ziele im Rahmen der Neukundengewinnung zu erreichen, wird eine neue Position im Unternehmen geschaffen – der Außendienst. Dieser Position obliegt es, die geplanten Umsätze aus Neukunden zu generieren. Die technischen Kundenbetreuer sind dafür verantwortlich, durch eine professionelle und umfassende Kundenbetreuung die Umsatzziele bei den Bestandskunden zu realisieren.

Der neue Mitarbeiter für den Außendienst ist schnell gefunden, und für dessen Ausbildung beauftragt man das Team von C&T Huhn. So kann es zügig mit der Akquise losgehen. Das geografisch sinnvolle Akquisegebiet umfasst ca. 500 Nichtkunden.

Der Außendienst kann auf Basis einer sinnvollen Akquisestrategie zwischen 140 und 160 Nichtkunden gleichzeitig in der Akquise ansprechen.

Mit jedem Besuch erhält er mehr Informationen zu dieser Praxis. Zum Beispiel: Namen der Helferinnen, Outfit der Praxis, Auslastung der Praxis, Praxiskompatibilität bezüglich Zielkundenbild, Informationen über den Behandler, Wettbewerber und/oder Praxislabor.

Diese und hoffentlich noch viele Informationen mehr wird der Außendienst in den nächsten Monaten herausfinden. Informationen, deren Besitz und Sicherung für Sie als Unternehmen sehr wertvoll sind. Zum einen, weil sie für eine professionelle Akquise immer wieder verwendet werden müssen, und zum anderen, weil andere Mitarbeiter aus ihrem Unternehmen zu einem späteren Zeitpunkt, nämlich dann, wenn der Nichtkunde zum Kunden geworden ist, zwingend darauf zugreifen müssen. Ganz nebenbei ist die Dokumentation des Außendienstes auch die Basis für eine effektive Mitarbeiterführung.

Fahren wir in unserem Beispiel fort: Dem Außendienst gelingt es, zügig einen neuen Kunden zu gewinnen. Für die erste Arbeit sind Rahmenbedingungen vereinbart, die machbar, aber so für Ihr Labor unüblich sind. Der neue Kunde ruft zur Beauftragung dieser Arbeit in Ihrem Labor an und spricht, wie üblich, mit der Rezeption. Die Arbeit kommt ins Haus und wird in gewohnter Weise abgearbeitet und nach Fertigstellung in die Praxis geliefert. Zum Einsetztermin klingelt das Telefon und die Praxis ruft irritiert an, weil die von ihr zuvor abgesprochenen Wünsche nicht alle berücksichtigt wurden. So oder so ähnlich werden viele Labore die beschriebene Situation kennen. Aus ihr können wir vollumfänglich den Anspruch an eine kundenorientierte Dokumentation ableiten:

1. Dokumentiert werden müssen alle Informationen, die für eine erfolgreiche Akquise und eine daran anschließende, professionelle Bestandskundenbetreuung notwendig sind. Hier sei insbesondere auch auf die weichen Informationen, also Persönliches über den Behandler und das Praxisteam, hingewiesen.
2. Alle Mitarbeiter im Kundenkontakt müssen auf diese Dokumentation zugreifen können. Am besten in „Echtzeit“.
3. Alle Mitarbeiter im Kundenkontakt müssen diese Dokumentation ergänzen, also weiterpflegen können.

Was sich auf den ersten Blick als sehr umfangreich gestaltet, kann allen Mitarbeitern nach einer gewissen Anlaufzeit in Fleisch und Blut übergehen und sichert Ihrem Unternehmen einen konsequent professionellen Außenauftritt in der Akquise und in der Bestandskundenbetreuung.

Das für eine professionelle Dokumentation notwendige Instrumentarium ist für die Kunden von C&T Huhn Bestandteil der Ausbildung. 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

Minimalinvasiv oder evidenzbasiert?

Ivoclar Vivadent organisiert Experten-Symposium zum Thema „Minimalinvasive & funktionelle Rekonstruktionen – auch bei Bruxismus?“

Immer mehr weitgehend vollbezahnte Patienten weisen generalisierte Abrasionen und Biokorrosionen mit exponiertem, hypersensiblem Dentin und Verlust der VDO (Vertikaldimension der Okklusion) auf. Diese Veränderungen können zu fortschreitenden funktionellen, mastikatorischen, phonetischen und ästhetischen Störungen führen. Wenn aus zahnärztlicher Sicht hier eine Gesamtrehabilitation klinisch indiziert ist, stellt sich die Frage: Welche Rekonstruktionsform der verloren gegangenen Zahnhartsubstanz ist zu empfehlen?

Das von Ivoclar Vivadent neu konzipierte Experten-Symposium „Minimalinvasive & funktionelle Rekonstruktionen – auch bei Bruxismus?“ findet am 26. September in Offenbach statt. Es soll Antworten zu dieser Fragestellung liefern. Die Veranstaltung richtet sich an alle Zahnärzte und Zahntechniker, die sich hierzu informieren lassen wollen.

Fünf anerkannte Experten zeigen mit spannenden Fallbeispielen Problemstellungen und Lösungen im Praxis- und Laboralltag auf und beantworten Fragen der Teilnehmer. Es referieren Priv.-Doz. Dr. M. Oliver Ahlers, Prof. Dr. Daniel Edelhoff, Prof. Dr. Roland Frankenberger, Prof. Dr. Matthias Kern und Dr. Diether Reusch.

Infos zum Unternehmen

Das spannende Thema „Minimalinvasive vollkeramische Restaurationen“ ist schon seit Jahren ein fester Bestandteil der Competence-Fortbildungsevents von Ivoclar Vivadent. Speziell die seit sechs Jahren laufenden Fortbildungsreihen mit Prof. Dr. Daniel Edelhoff und Dr. Diether Reusch sind überaus erfolgreich. Mehr als 7.000 Zahnärzte und Zahntechniker haben seit 2010 an einem der insgesamt 38 Intensivseminare teilgenommen. Beide Referenten sind hochgeschätzte Experten und Praktiker, die ihre langjährigen klinischen Erfahrungen mit minimalinvasiven Therapiekonzepten anhand zahlreicher dokumentierter Patientenfälle vermitteln.

Das Experten-Symposium in Offenbach bietet Gelegenheit, sich von fünf erfahrenen Praktikern über Möglichkeiten und Grenzen minimalinvasiver Therapiekonzepte und bewährter vollkeramischer Materialien zu informieren. Der Besuch des Symposiums wird mit 8 Fortbildungspunkten gemäß DGZMK-/BZÄK-Leitlinien bewertet.

Anmeldung und weitere Details zum Programm unter www.ivoclarvivadent.de/fortbildung oder Telefon 07961 889-193. ZT

ZT Adresse

Ivoclar Vivadent GmbH
Dr.-Adolf-Schneider-Straße 2
73479 Ellwangen, Jagst
Tel.: 07961 889-0
Fax: 07961 6326
info@ivoclarvivadent.de
www.ivoclarvivadent.de

Update Implantatprothetik

Zur 4. Potsdamer Runde klärt ZTM Andreas Kunz über moderne Konzepte der Implantatprothetik auf.

Mehrmals im Jahr organisiert das Unternehmen Dental Balance die Potsdamer Runde. An einem Abend stehen ein konkretes Thema und ein Referent im Mittelpunkt. Für den 7. Oktober 2015 lädt Dental Balance dazu ein, sich über fundierte implantatprothetische Konzepte zu informieren und mit dem Experten ZTM Andreas Kunz (Berlin) zu diskutieren.

Implantatprothetik im Fokus

Der versierte Zahntechniker spricht auf der 4. Potsdamer Runde über Verankerungselemente bei Implantat-Suprakonstruktionen. Mit einem didaktisch erstklassig aufbereiteten Vortrag wird er erläutern, bei welcher Indikation Teleskope, Stege oder Locatoren angeraten sind und wann zum Beispiel die Galvanotechnik langfristig gute Erfolge bieten kann.

Außerdem spricht er über Materialien sowie Technologien und thematisiert die Sinter-Verbundkrone. Dieser Abend bietet eine intensive Auseinandersetzung mit der komplexen Implantatprothetik. Viele Aspekte werden beleuchtet und gemeinsam diskutiert. In der kollegialen Atmosphäre der Potsdamer Runde sind Fragen erwünscht. ZTM Kunz wird individuell darauf eingehen und Möglichkeiten zum Troubleshooting aufzeigen. Die Potsdamer Runde mit ZTM Andreas Kunz findet am Nachmittag des 7. Oktober 2015 von 18 Uhr bis ca. 21 Uhr im Restaurant GARAGE du PONT, Berliner Straße 88, statt. Nach dem Vortrag bleibt genügend Zeit für individuelle Gespräche mit Referenten und Kollegen.

Informationen und Anmeldung direkt über Dental Balance. ZT

ZTM Andreas Kunz

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

Zahntechnik 4.0 – made in Berlin

Dirk Schmoldt, Leiter Marketing und Vertrieb, spricht über Neuigkeiten aus dem Fräszentrum DeMaTec. Art of Frame.

Wie schon in der April-Ausgabe der *ZT* berichtet, setzt DeMaTec. Art of Frame neben dem herkömmlichen Geschäftsfeld als innovativer Fräsdienstleister (Verarbeitung u.a. folgender Materialien wie Zirkonoxid FTL, Zirkonoxid HTL für Vollanatomie, Zirkonoxid Smile, Zirkonoxid BruxZir, Zirkonoxid Noritake, NEM = CoCr-Legierungen, PMMA, Wax, Nano Composite High Class, Titan, 3M ESPE Lava Ultimate, Ivoclar IPS e.max, PEEK, VITA ENAMIC, VITA TRILUX und VITA SUPRINITY), nun auch verstärkt Akzente auf die Entwicklung, die Herstellung und den Vertrieb von Implantatteilen und -zubehör zur Weiterverarbeitung im Dentallabor und Praxislabor. Eigens dafür wurde in eine separate Abteilung mit einer Fertigungsstraße für deren Serienproduktion am Berliner Produktionsstandort investiert. In der jetzigen Phase werden in erster Linie Kleinserien kompatibel mit den am Markt am häufigsten nachgefragten Implantatsystemen und -serien produziert. In der Serienproduktion gefertigte Produkte sind z.B. Titan-Abutments, Abutmentschrauben aus Titan, Titanklebebasen, Scanbodies, Modellanaloge und Premills (Preformen, Prefabs) mit den dazugehörigen Gebrauchsanweisungen zur weiteren Be- und Verarbeitung im Dentallabor.

Da DeMaTec. Art of Frame als Fräszentrum dafür bekannt ist, qualitativ sehr hochwertig und dabei kostengünstig zu sein, verhält sich auch die Preisgestaltung in der Implantologie dementsprechend. Preise und Verfügbarkeiten der Produkte können jederzeit in der Berliner Zentrale angefragt werden.

Mit der neuen Produktlinie ist DeMaTec in diesem Jahr erstmals auf der „Dental-Expo Moskau“ in der russischen Hauptstadt mit einem eigenen Stand vertreten. Bei der 38. Ausgabe der Fachmesse für Zahnmedizin, die vom 28. September bis 1. Oktober 2015 im „Crocus Expo Exhibition Center“ veranstaltet wird, handelt es sich um ein internationales Forum mit Ausstellungsbereichen für Zahnmedizin und die größte Veranstaltung ihrer Art in Russland.

ANZEIGE

Darüber hinaus ist das Unternehmen offizieller 3Shape-Partner in Deutschland und vertreibt als Vertragspartner 3-D-Scanner für das Labor und 3-D-Intraoralscanner für die Praxis der neuesten Generation. Umfassendes Fachwissen für die Kunden bereitzustellen und jederzeit professionellen Support zu gewährleisten, stehen für DeMaTec. Art of Frame auch im Bereich „Zahntechnik 4.0“ an oberster Stelle. DeMaTec bietet bei allen 3Shape-3-D-Scannern neben dem klassischen Kauf auch individuelle Leasingmöglichkeiten an und nimmt auf Wunsch den alten 3-D-Scanner oder 3-D-Intraoralscanner in Zahlung, ganz gleich von welchem Hersteller.

Weitergehende Informationen zu allen Angeboten und Leistungen rund um die Themen Fräsen, Scannen, Modellieren, Konstruieren, 3-D-Druck, Produktion von Implantatteilen und -zubehör, die Welt der 3Shape 3-D-Scan-Technologie und vieles mehr finden Sie auf www.dematec.org oder Sie vereinbaren einfach einen ganz individuellen Termin direkt bei DeMaTec in Berlin, um einmal einen persönlichen Einblick in die Produktion vor Ort zu bekommen und sich umfassend über die Möglichkeiten innovativer und zukunftsorientierter Zahntechnik zu informieren. ZT

DEMATEC
ART OF FRAME

ZT Adresse

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

Bewährtes, Innovatives und Aktuelles

Zirkonzahn-Firmengründer Enrico Steger zieht auf seiner Vortragstour Resümee.

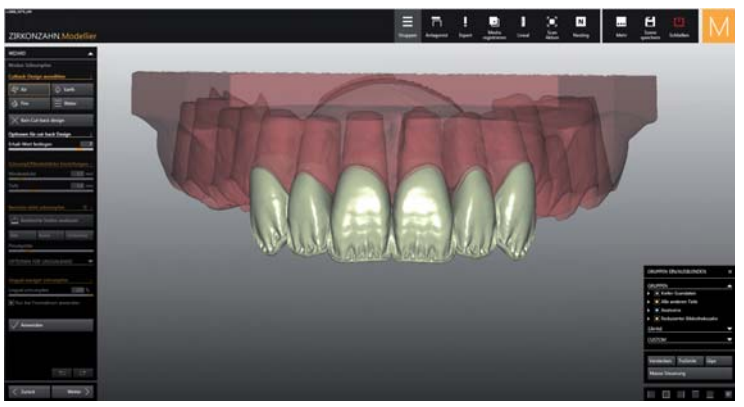
Auf seinen Vorträgen, welche mittlerweile unter deutschen Zahntechnikern einen gewissen Bekanntheitsgrad erlangt haben, trifft man Zirkonzahn-Firmengründer Enrico Steger stets in seiner Bestform an. Engagiert und voller Elan berichtet er über Aktuelles, stellt Produktinnovationen aus dem Hause Zirkonzahn vor und bringt den Zuhörern seine Sichtweisen näher.

Bei Stegers aktueller Tour, die ihn in die Bundesländer Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen führt, legt er den Fokus seines Vortrages auf das neue Softwaremodul Totalprothese zur virtuellen Generierung von Prothesenbasen und Zähnen sowie auf die neu überarbeitete Zirkonzahn-Software.

Computerunterstütztes Arbeiten ist für den Zahntechniker mittlerweile Selbstverständlichkeit geworden. Deshalb ist eine gut funktionierende Bearbeitungssoftware unerlässlich, um qualitativ hochwertige Endprodukte erstellen zu können. Mit dem Update der Zirkonzahn-Software ging es den Softwareentwicklern in erster Linie darum, ein Produkt zu erschaffen, das intuitiv bedienbar und leicht anwendbar ist.

Großer Wert wurde auf Design und Benutzeroberfläche gelegt, die beide ansprechend für den Benutzer sein sollten. Die bewusst puristische Gestaltung der Benutzeroberfläche soll den Fokus auf das Wesentliche lenken und dem User gleichzeitig eine intuitive Bearbeitung ohne jegliche Einschränkungen ermöglichen.

Die leichte Bedienbarkeit lässt sich nicht nur am Design erkennen, sondern auch an den zahlreichen arbeitserleichternden Features, wie beispielsweise der Möglichkeit der automatischen Simulation des Fräsergebnisses,



der automatischen Blockregistrierung via Webcam, neuen und präziseren Frässtrategien, Ergänzung der Zahnbibliothek Heroes Collection mit vier Cutback-Designs, die gleichzeitige Berechnung mehrerer Arbeiten und viele mehr. Steger wird die Vorteile der neuen Softwareversion eingehend erläutern und den Zuhörern anhand praktischer Beispiele näherbringen.

Auf seiner Vortragstour macht Enrico Steger noch Halt in Münster (23.9.2015), in Braunschweig (24.9.2015) und in Paderborn (25.9.2015). Anmeldungen sind noch möglich auf www.zirkonzahn.com ZT

ZT Adresse

Zirkonzahn Worldwide
An der Ahr 7
39030 Gais-Südtirol, Italien
Tel.: +39 0474 066660
Fax: +39 0474 066661
info@zirkonzahn.com
www.zirkonzahn.com

„Übung macht den Meister!“

Angehende Zahntechnikermeister besuchten Workshop in Liechtenstein.

Im Mai reiste der Zahntechniker-Meisterkurs der Handwerkskammer (HWK) Dortmund nach Liechtenstein. Grund war der Besuch bei der Firma Ivoclar Vivadent. Die 26 Teilnehmer, die zusammen mit zwei Dozenten aus Dortmund angereist waren, durchliefen ein dreitägiges Schulungsprogramm mit theoretischen und praktischen Inhalten. Die praxisorientierten Workshops waren für die Teilnehmer eine große Bereicherung, nicht zuletzt durch die perfekte Vorbereitung des Dozententeams um Zahntechnikermeister Kurt Fiedler und Claudia Stückler. Bei einem gemeinsamen Abendessen auf der mittelalterlichen „Schattenburg“, zu dem Gastgeber Ivoclar Vivadent eingeladen hatte, konnten sich die Meisterschüler schließlich in geselliger Runde austauschen. Bereits in den vergangenen Jahren hatten die jeweiligen Meisterschulkurse der HWK Dortmund die Gelegenheit, nach Liechtenstein zu reisen und von den Workshops zu profitieren. Man freut sich darauf, im nächsten Lehrgang wieder zueinander zu kommen. ZT

Ivoclar Vivadent AG, Schaan | ICDE Training | Mai 2015

Quelle: Meisterschule Dortmund

Motorradtour durch die Alpen

Bei C.HAFNER wird Fortbildung mit Biker-Leidenschaft verknüpft.

Die motorradbegeisterten Teilnehmer: Unterwegs ist auch mal Zeit für touristische Aktivitäten.

Sie sind nun schon eine Institution, die Motorradtouren von C.HAFNER. Sie bieten Fortbildung mit hohem Niveau, gepaart mit dem Gefühl von grenzenloser Freiheit. Eine dieser Touren ging im Juni 2015 über Fronleichnam nach Kärnten, Italien und Slowenien. Die Fortbildung beschäftigte sich diesmal mit dem Themenkomplex CMD. Hierfür referierte mit Frank Scheuchl ein bekannter Osteopath über sein Fachgebiet und die Schnittstellen zur Zahnmedizin. Interessant war zu hören, welche Einflüsse das Kiefergelenk auf den Körper hat, und es gab zahlreiche Tipps zum Thema „Wie stelle ich den richtigen Biss wieder her?“. Weiterhin wurde beleuchtet, inwieweit Systeme wie DIR® eine Möglichkeit geben, hier korrektiv einzugreifen.

Fahrerisch sorgten anspruchsvolle Touren für gute Stimmung, z.B. führte eine der Touren über Tarvisio – Passo Predil – Soca Tal – Kobarid (mit Forellenessen in toller Location) – Tolmin – Triglav Nationalpark – Bleder See zum Wurzenpass.

Neben Motorradtouren hat C.HAFNER auch schon zu einigen anderen Abenteuern eingeladen – 2014 wurde z.B. auf der Soca geraftet, 2013 stand Gleitschirmfliegen auf dem Programm. Alles in allem bietet das Unternehmen mit diesen Events ein Rundumsorglos-Paket, welches interessante Fortbildung mit Freizeitaktivitäten in idealer Weise verknüpft und den Teilnehmern ein intensives Erlebnis bietet. Viele Gespräche, ob fachlicher Natur oder Biker-Latein führen zu neuen interessanten Kontakten und Netzwerken oder sogar Freundschaften.

Die beiden Organisatoren, Dirk Tompel und Joachim Schmuck von C.HAFNER, freuen sich darauf, auch 2016 wieder Kunden und Interessenten auf eine spannende Reise mitzunehmen. Voraussichtlich wird es sogar noch im Herbst 2015 eine sogenannte „Back to the roots“-Tour für hohes fahrerisches Können nach Slowenien geben, bei der das Thema CMD vertieft werden soll. ZT

ZT Adresse

C.HAFNER GmbH + Co. KG
Maybachstraße 4
71299 Wimsheim
Tel.: 07044 90333-0
Fax: 07044 90334-0
info@c-hafner.de
www.c-hafner.de

ANZEIGE

Bionator mal anders ...

FORESTADENT Kurs vermittelt praktische Fähigkeiten rund um die Herstellung eines tiefgezogenen, flexiblen Bionators mit weichen Einbissen.

ANZEIGE

„Bionator mal anders ...“ – so lautet der Titel einer FORESTADENT Fortbildung am 17. Oktober 2015 in Berlin. Referent der Ein-Tages-Veranstaltung ist ZT Christian Born.

Eines der wichtigsten funktionskieferorthopädischen Geräte neben Aktivator oder Funktionsregler stellt der Bionator dar. In der Regel bei Kindern und Jugendlichen während der Wachstumsphase zur Korrektur von Zahn- und Kieferfehlstellungen eingesetzt, findet die Apparatur aber auch bei Erwachsenen Anwendung (z. B. bei Wirbelsäulenproblemen). Das Wirkungsprinzip ist dabei immer das gleiche: Durch Nutzung körpereigener Muskelkräfte beim Schlucken oder Sprechen wird das Gerät aktiviert und die Stellung von Zähnen und Kiefern durch Umorientierung der Muskulatur auf natürliche Art und Weise geformt. Die somit in ihre korrekte Position überführten Kiefer haben dabei nicht nur einen positiven Effekt auf den Mundraum, sondern auch auf die Atmung, Belüftung der Nebenhöhlen, (Kopf-)Haltung oder die Gesamtstatik der Wirbelsäule.

Der einst von Balters und später durch Ascher weiterentwickelte Bionator hat im Laufe der Jahre einige Modifikationen erfahren, durch die das Anwendungsspektrum des Gerätes erweitert werden konnte.

Im Mittelpunkt des Kurses „Bionator mal anders ...“ wird der *tiefgezogene, flexible Bionator mit weichen Einbissen* stehen. Als Ergänzung zur Alignerschiene, Klasse II-Behandlung oder als Retentionsgerät mit Positioniererfunktion eingesetzt, wird der Fokus der Fortbildung neben der Vermittlung theoretischer Grundlagen vor allem auf der Fertigung der Apparatur liegen.

Die Tiefziehtechnik wird im Allgemeinen sehr stark unterschätzt, wobei sehr viele Fehler geschehen. Das wird mit diesem Kurs richtiggestellt – vom korrekten Tiefziehen bis zum richtigen Polieren. Ob das Tiefziehen von weichen und harten Folien sowie deren Kombination, das Arbeiten mit Fixator/Artikulator in der Tiefziehtechnik oder das Einlegen von Drahtelementen – es werden alle Arbeitsschritte detailliert von der Modellvorbereitung bis zur finalen Politur praktisch durchgeführt. Durch selbst mitgebrachte Patientenmodelle und Konstruktionsbissnahmen kann dieser Kurs sehr praxisbezogen gestaltet werden. Hinweise bezüglich korrekter Abrechnung der Apparatur runden die Veranstaltung ab.

Der Kurs „Bionator mal anders ...“ findet am 17. Oktober 2015 von 9 bis ca. 16 Uhr im Bildungs- und Technologiezentrum (BTZ) der Handwerkskammer Berlin statt und richtet sich an Zahntechniker sowie Zahnärzte. Die Teilnahmegebühr beträgt 250,– € zzgl. MwSt. ZT

Der tiefgezogene, flexible Bionator mit weichen Einbissen steht im Mittelpunkt der Ein-Tages-Fortbildung „Bionator mal anders ...“ mit ZT Christian Born.

ZT Adresse

FORESTADENT
Bernhard Förster GmbH
Helene Würstlin
Tel.: 07231 459-126
Fax: 07231 459-102
helene.wuerstlin@forestadent.com
www.forestadent.com

„Goldener Herbst“ bei ARGEN

Bei ARGEN Dental wird der Herbst wieder golden.

Mit aufwendiger apparativer Ausstattung garantiert ARGEN eine genaue Feilungsanalyse und -auswertung.

Nicht nur die Blätter verfärben sich und fallen bald von den Bäumen – auch für Labore fällt bei der Scheidgut-Aktion „Goldener Herbst“, die am 1. September begann, einiges ab. Das Düsseldorfer Unternehmen gewährt auf alle Einsendungen von Gussresten, Feilungen, Gekrätz, Altgold, Kronen und Brücken eine 50-prozentige Reduzierung der Analyse- und Scheidkosten. Die Aktion dauert bis zum Ende des Jahres.

„Als weltgrößter Hersteller von Edelmetall-Dentallegierungen sagen wir höchste Qualität und Zuverlässigkeit bei der Analyse, Aufbereitung und Abrechnung zu“, verspricht Geschäftsführer Hans Hanssen. „Wir behandeln das Scheidgut individuell und mit größtmöglicher Sorgfalt.“ Jede einzelne Partie wird dokumentiert, aufgearbeitet und mit modernster Technik analysiert. Die Metallproben werden über ein Vakuum-Glasröhrchen an drei verschiedenen Stellen der flüssigen Schmelze entnommen; dieses Verfahren stellt die absolute Homogenität der Metallprobe sicher. Die ARGEN-Metallurgen analysieren die Edelmetall-Legierungen auf die Elemente Gold, Platin, Palladium und Silber.

ARGEN Dental garantiert eine schnelle und transparente Rechnungsabwicklung. Grundsätzlich wird am Tag der Abrechnung der Edelmetallpreis entsprechend dem Second London Fix zugrunde gelegt. Das Labor hat jederzeit die Möglichkeit, den ausbezahlten Gutschriftsbetrag nachzuvollziehen.

Kunden und Interessenten wenden sich an ihren ARGEN-Berater oder an die Unternehmenszentrale in Düsseldorf. Sammelboxen und Tonnen werden kostenlos gestellt. ZT

ZT Adresse

ARGEN Dental GmbH
Werdener Straße 4
40227 Düsseldorf
Tel.: 0211 355965-218
Fax: 0211 355965-19
info@argen.de
www.argen.de

„Können müssen wir selbst!“

Egal, ob analog oder digital: Teilnehmer des 19. Prothetik Symposiums von Merz Dental und dem Quintessenz Verlag erwartet ein Update.

Immer schneller, immer digitaler – die Digitalisierung in der Dentalbranche ermöglicht maßgeschneiderte Lösungen verbunden mit effizienzsteigernden Auswirkungen für Zahnmediziner und Zahntechniker. Welche Trends und Versorgungsstrategien die Branche im Bereich der Prothetik – sowohl digital als auch analog – erwartet, damit setzt sich das nunmehr 19. Prothetik Symposium von Merz Dental und dem Quintessenz Verlag am 28. November 2015 in Berlin auseinander. „Abnehmbarer Zahnersatz – überhaupt noch aktuell?“ lautet eine Frage, die im Rahmen des Symposiums beleuchtet wird. Weitere wissenschaftliche und praxisorientierte Vorträge beschäftigen sich mit heutigen funktionellen Erfassungsmethoden, der virtuellen „Wachseinprobe“ mithilfe eines Gesichtsscanners oder mit den Auswirkungen des Antikorruptionsgesetzes in Praxis und Labor. Die digitale Fotografie bei Visualisierung und Dokumentation intraoraler Patienteninformation gehört für die Kommunikation im Trialog Zahnarztpraxis, Patient und Dentallabor heute schon zum Alltag; die Veranstalter zeigen, wie dies vereinfacht auch für jedermann realisierbar ist. Erfahrungsberichte über die Auswirkungen der angepassten Schienentherapie auf Schlafapnoe und den Einsatz von funktionsunterstützenden Systemen bei abnehmbarem Zahnersatz schließen sich an. Die digital gefertigte Totalprothese, die Betrachtung von CAD/CAM-Fertigungstechnologien von herausnehmbarem Zahnersatz sowie deren Einbindung in den digitalen Workflow komplettieren das fachliche Programm des Prothetik Symposiums. Zahnmediziner und Zahntechniker erwartet ein Update der gegenwärtigen Fertigungsstrategien in dem für das Prothetik Symposium charakteristischen Mix aus Wissenschaft und Praxis, wobei in Zahntechnik und Zahnmedizin trotz der digitalen Entwicklung immer noch gilt: Können müssen wir selbst! Das Prothetik Symposium findet traditionell am 1. Adventssamstag im Hotel Pullman Berlin Schweizerhof statt. Zahnärzte erhalten acht Fortbildungspunkte nach den Richtlinien der BZÄK. Nach dem Kongress sind alle Teilnehmer zu einem informativen Austausch zwischen Referenten, Teilnehmern und Organisatoren im Rahmen eines Gettogethers eingeladen. Anmeldungen unter www.quintessenz.de/prothetik2015 ZT

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

ZT Adresse

Merz Dental GmbH
Eetzweg 20
24321 Lütjenburg
Tel.: 04381 403-0
Fax: 04381 403-100
info@merz-dental.de
www.merz-dental.de

ZT Veranstaltungen September/Oktober 2015

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
21.–25.9.2015	Bremen	Topfit in die Gesellenprüfung Referent: N. N.	BEGO Tel.: 0421 2028-372 fortbildung@bego.com
30.9.2015	Meckenheim	Das Modell – Die Visitenkarte des Labors Referenten: ZTM Claudia Füssenich, ZT Udo Rudnick	picodent Tel.: 02267 6580-0 picodent@picodent.de
6.10.2015	Neuler	CAD/CAM Milling INTRO Referent: N.N.	Zirkonzahn Tel.: +39 0474 066650 education@zirkonzahn.com
8./9.10.2015	Langen	Leistungskurs Totalprothetik (Teil 2) Referent: Karl-Heinz Körholz	VITA Tel.: 07761 562-235 u.schmidt@vita-zahnfabrik.com
9./10.10.2015	München	Moderne Zahntechnik – von analog bis digital Referenten: ZTM Michael Seitz, ZTM Maurizio Vitomarco	Straumann Tel.: 0761 4501-444 education.de@straumann.com
14./15.10.2015	Pforzheim	CAD/CAM Basic – Map Referent: ZT Thomas Gienger	Amann Girrbach Tel.: 07231 957224 germany@amanngirrbach.com
31.10.2015	Bonn	CA® CLEAR ALIGNER Anwendertreffen Referenten: Dr. Knut Thedens, Dr. Hisham Hammad, ZTM Peter Stückrad	SCHEU-DENTAL Tel.: 02374 9288-22 y.maden@scheu-dental.com

ZT Kleinanzeigen

VERANSTALTUNG

Das ScanCafé richtet sich an Zahntechniker/-innen und gibt Raum zu Gesprächen rund um das Thema CAD im Dentallabor. Auf Wunsch scannen die Teilnehmer gemeinsam Patientenmodelle und konstruieren diese, um die Praxis mit dem 4D-Millhouse-Fräszentrum kennenzulernen.

Termine
Duisburg: jeden 1. Donnerstag von 11.00 bis 15.00 Uhr
Köln: jeden 2. und 4. Donnerstag von 11.00 bis 15.00 Uhr
Ostwestfalen-Lippe: jeden 3. Donnerstag von 11.00 bis 15.00 Uhr

Referentin
ZTM Candy Faust
Millhouse GmbH • candy.faust@millhouse.de

Weitere Informationen unter
www.millhouse.de/events-details/scan-cafe.html

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG
Fakten auf den Punkt gebracht.

CERAMAGE UP

So schichtet man heute

Gefertigt von
ZTM German Bär, Sankt Augustin

Unlimited Performance
Das neue, fließfähige High-End Mikro-Hybrid-Komposit
für die freie Schichttechnik

SHOFU®
www.shofu.de