

Hybridkeramik mit breitem Indikationsspektrum

Beim CERASMART-Workshop konnten positive Eindrücke gesammelt werden.

Die diesjährige IDS hat gezeigt: Chairside-Versorgungen erfreuen sich zunehmender Beliebtheit. Anlässlich der dentalen Weltleitmesse stellte auch der Dentalspezialist GC seinen ersten Hybridkeramik-Block GC CERAS-

Adyani-Fard (Leiterin Professional Service, GC Germany GmbH) wurden erste Erfahrungen mit dem neuen Material ausgetauscht – insbesondere das breite Indikationsspektrum überzeugte.

Frage gelegt, was CAD/CAM-Systeme in der Praxis leisten können. Die Anwender stellten insbesondere die Schaffung größerer kreativer und wirtschaftlicher Freiräume als entscheidende Vorteile heraus. Darüber hinaus waren sie sich darin einig, dass die Zeitersparnis einen bedeutenden Vorzug der digitalen Praxis darstelle.

Eine erste positive Einschätzung des Werkstoffes aus zahntechnischer Sicht nahm in der Folge Hubert Krieger vor: „Gleich nach den ersten Erfahrungen wurde für mich erkennbar, dass CERASMART am Puls der Zeit entwickelt wurde und bei der Chairside-Versorgung neue Möglichkeiten eröffnet.“

Ein Blick auf die Materialstruktur lässt ein besonderes Merkmal der kraftabsorbierenden Hybridkeramik erkennen: Homogen verteilte, ultrafeine Füller sorgen unter anderem für eine geringere Abnutzung der Antagonisten des Gegenkiefers und einen lang anhaltenden Glanz. Zudem ist diese Hybridkeramik jedoch nicht nur für die Herstellung von Inlays, Onlays und Veneers geeignet, sondern bietet auch die Möglichkeit, Vollkronen sowie implantatgetragene Kronen zu fertigen. Grund hierfür ist die Ätzbarkeit,

die für einen guten Haftverbund sorgt.

Wer in seiner Praxis auf die neuesten Technologien setzen möchte, sehe sich einem

beit mit der Hybridkeramik entweder geätzt (mit Flußsäure 5 Prozent) oder sandgestrahlt werden (Aluminiumoxid 1,5 bar).

So lasse sich ein hoher Haftverbund herstellen.



Die Hybridkeramik aus dem Hause GC stellt in mehrfacher Weise eine überzeugende Praxisergänzung dar, von der Patienten sowohl in funktioneller als auch in ökonomischer und ästhetischer Hinsicht profitieren können. **ZT**

erhöhten wirtschaftlichem Druck ausgesetzt, führte Dr. Kühnemann in diesem Kontext aus. Dennoch sei es sinnvoll, alle Optionen auszuloten – schließlich steige mit der Routine auch die Effizienz. Je nach Indikation könne CERASMART hier eine ökonomische Alternative darstellen, fügte er mit dem Blick auf seine eigene Praxis hinzu. Einige praktische Hinweise steuerte anschließend noch Dr. Adyani-Fard bei. Um in puncto Performance das Maximum aus CERASMART herauszuholen, spiele letztlich auch die passende Software eine wichtige Rolle. Zudem sollte bei der Ar-



Georg Haux (rechts) und Dr. Dana Adyani-Fard führten durch die Veranstaltung.

SMART vor, welcher aufgrund seiner Ätzbarkeit im Gegensatz zu vergleichbaren Materialien auch zur Fertigung von Kronen geeignet ist. Rund ein halbes Jahr nach der Einführung lud das Unternehmen nun einige Anwender zu einem Workshop im Firmensitz ein. Unter der Leitung von Georg Haux (Prokurist, Leiter Vertrieb & Marketing, GC Germany GmbH) und Dr. Dana

Ein erstes Praxisfeedback einholen, die Möglichkeiten von CERASMART erörtern sowie verborgene Potenziale entdecken – so umriss Georg Haux zu Beginn des Workshops dessen Zielsetzung.

Nach den einführenden Worten starteten die Teilnehmer zunächst mit dem Thema „digitale Technologien“. Dabei wurde besonderes Augenmerk auf die

ZT Adresse

GC Germany GmbH
Seifgrundstraße 2
61348 Bad Homburg
Tel.: 06172 99596-0
Fax: 06172 99596-66
info@germany.gceurope.com
www.germany.gceurope.com

Es ist spannend. Und es wird noch spannender ... Tschüss 2015

Die digitale Vielfalt bietet zahlreiche interessante Einsatzmöglichkeiten im Dentallabor. Zusätzlich gibt es neue Werkstoffe, die in diesem Kontext neue Prozessschritte generieren.

Kooperationen und Käufe von Dentalsparten erzeugen weitere Perspektiven und Ungewissheit, wohin die Entwicklung für die Anwender in zahn-technischen und zahnmedizinischen Unternehmen gehen wird. Es ist schwer, den Überblick zu behalten und kluge Entscheidungen zu treffen.

Die IDS in Köln zeigte 3-D-Druck-Systeme, die nun auch in den Laboratorien für erste Indikationen eingesetzt werden können. Von den Anbietern wird wirtschaftlicher Einsatz und technische Zuverlässigkeit bei hoher Qualität dargestellt. Geringe Materialkosten und schnelle Prozesszeiten sollen zu guten Rohträgen beitragen. Vor zehn Jahren wurden Fräsanlagen in vergleichbarer Weise in den Fokus gerückt. Die meisten Systeme waren und sind bis heute geschlossen oder teils verschlüsselt. Die validierten Prozessketten bedingen die Verwendung festgelegter Werkzeuge, Frässtrategien und Ma-

terialien und lassen eine darüber hinausgehende Nutzung selten zu. Das ist gewollt – von beiden Seiten – Hersteller und Anbieter sichern sich das kontinuierliche Folgegeschäft. Die zahn-technischen Anwender begrüßen über-

wiegend die vorgegebenen Wege, denn diese führen zu den gewünschten Ergebnissen. Es ist nicht notwendig, sich mit Zerspanung und Anlagensteuerung zu beschäftigen. Es reichen systembezogene Navigationskurse. Bei den 3-D-Druck-Anlagen und deren Einsatz zur Herstellung von Schienen, individuellen Löffeln, Modellen etc. ist das ähnlich, wobei hier enormer Spiel-

raum für zukünftige Nutzung vorhanden ist.

Es sind neue Werkstoffe in diesem und in den letzten Jahren auf den Markt gekommen: Hybride, kreuzvernetztes PMMA, mehrschichtiges Zirkon, PEEK und

andere Materialien. Jedes für sich erfordert spezielles Wissen, wie es bearbeitet wird. Die lichtempfindlichen Kunststoffe im 3-D-Druck ebenso. Die Werkstoffvielfalt bietet Möglichkeiten, es ist aber auch Sicherheit im Umgang und in der Be- und Verarbeitung notwendig. Denn am Ende geht es um den Menschen, den Patienten, dem die Produkte

Nutzen und Lebensqualität bringen sollen.

In diesem Jahr fanden neue strategische Ausrichtungen der

Dentalindustrie statt. Die Dentalsparte von Merz Dental wird an SHOFU verkauft, Sirona wird von DENTSPLY übernommen. Sirona kooperiert mit Straumann, um nur die Bedeutendsten zu erwähnen. Es wird weitergehen. Der Dentalmarkt konfiguriert sich um und entwickelt sich weiter. Unternehmensinteressen und Ziele suchen und finden



neue Partner, die ähnlich denken und handeln. Das fördert die Innovationen im Markt. Im digitalen Zeitalter ist das notwendig, um das eigene Vorankommen zu sichern. Die Geschwindigkeit der Veränderungen hat zugenommen. Das stellt die Kunden, Zahn-techniker und Zahnmediziner vor neue Herausforderungen, insbesondere, wie die Neuigkeiten in den täglichen Arbeitsablauf sinnvoll integriert werden können. Eine bewegende spannende Zeit, die sich 2016 fortsetzen wird. **ZT**

Autor: Klaus Köhler

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

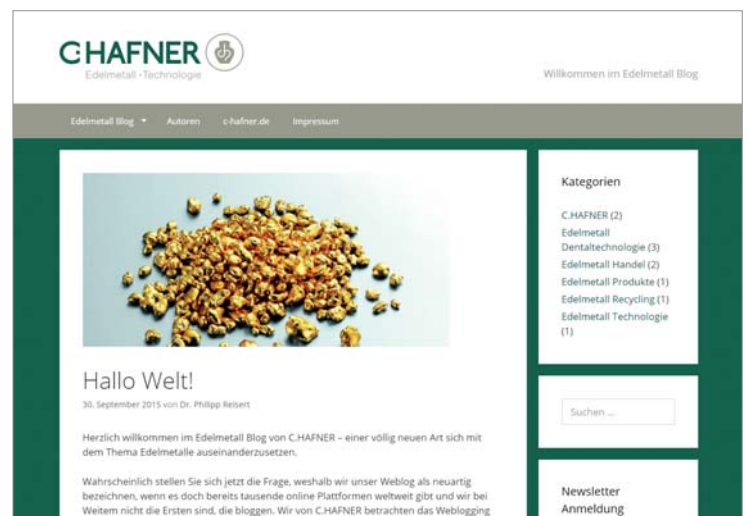
Wenn ein Traditionsunternehmen bloggt ...

Die Welt der Edelmetalle ist nun online erlebbar.

Seit mehr als 165 Jahren ist das familiengeführte Unternehmen C.HAFNER in der Edelmetallbranche tätig. Angefangen als ein Edelmetall-Recycling-Betrieb hat sich C.HAFNER im Verlauf seiner Geschichte zu einem hochmodernen Edelmetallunternehmen entwickelt, dessen Erfolg sich durch Technologie

und Innovation auszeichnet. So war es C.HAFNER, das die Dienstleistung „Fräsen in Edelmetall“ im Dentalbereich auf den Markt brachte oder neue patentierte Legierungen wie Platingold entwickelte. Aber nicht nur wenn es um Produkte und Leistungen geht, will C.HAFNER Maßstäbe setzen,

sondern auch bei der Kommunikation mit seinen Kunden. Immer mehr Menschen ziehen das Internet als ihre erste Informationsquelle vor. Mit der Einführung des Edelmetall-Blogs will C.HAFNER seinen Kunden und dem Markt Fachinformationen rund um das Edelmetall zur Verfügung stellen. Themen wie die aktuellen Entwicklungen im Edelmetallmarkt, Anwenderbeispiele im Goldschmiedebereich, der effektive Einsatz von Edelmetall im zahntechnischen Bereich oder Fakten zum Recycling sowie aktuelle Ereignisse im Unternehmen werden im Blog behandelt. Dabei teilen sowohl Mitarbeiter als auch externe Fachexperten ihr Wissen in Beiträgen mit. Die Leser können das Thema auswählen, das sie am meisten interessiert, Kommen-



tare schreiben, Ideen zu neuen Beiträgen bringen oder selbst einen Beitrag als Gastautor verfassen. Das oberste Ziel des Edelmetallblogs ist es, den Austausch zwischen C.HAFNER, Kunden und dem Markt zu fördern, um gemeinsam besser zu werden. Wer auf dem Laufenden bleiben will, kann sich zusätzlich zu einem Newsletter anmelden. Unter der Webadresse blog.c-hafner.de ist

der Edelmetall-Blog rund um die Uhr erreichbar. **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

Geschenkbarren zur Weihnacht

Mit ESG Gold und Silber in festlichen Motivboxen verschenken.

Alle Jahre wieder ... geht die Suche nach den passenden Weihnachtsgeschenken für Familie und Freunde los. Bereits Wochen vor dem großen Fest machen sich Jung und Alt Gedanken, welche Dinge den Liebsten Freude bereiten könnten. Klassiker wie Socken, Wein, Schlips oder Pralinen haben vielerorts ausgedient. Gutscheine¹ oder Geld scheinen die letzte

box enthält einen zertifizierten 999,9er Feingoldbarren. Die Barrenverpackung lässt sich öffnen, so kann der Schenkende den Motiveinleger zusätzlich mit einer Widmung oder Signatur versehen“, erklärt Dominik Lochmann. Bei Goldbarren der ESG kann der Käufer bequem von zu Hause online unter www.edelmetall-handel.de bestellen. Die Möglichkeit, per PayPal zu zahlen, erleichtert die Abwicklung zusätzlich, da die Bestellung schneller bearbeitet werden kann und der Käufer zusätzlichen Schutz genießt. Wenige Tage nach der Bestellung erhält der Käufer das gewünschte Produkt dann per Post mit Zertifikat, auf

Wunsch in einer passenden Geschenkverpackung. Je nach aktuellem Goldkurs lassen sich 1-Gramm-Goldbarren bereits für circa 40 Euro erwerben. So kann das Fest entspannt kommen. Das Goldgeschenk verschwindet dabei nicht einfach im Portemonnaie, sondern der Beschenkte kann es langfristig als Anlageprodukt und Notreserve nutzen und wird sich noch jahrelang an den Schenkenden erinnern. **ZT**

¹ Rund 50 % der Befragten planten 2014, Gutscheine oder Geld zu verschenken. Siehe <http://de.statista.com>

ZT Adresse

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

Bring euch milde Gaben

In festlichen Motivboxen, beispielsweise mit Kerzen, Engeln, Weihnachtsgugeln oder Rentieren sowie mit unterschiedlichen Titeln sorgen die Goldbarren als originelle Geschenkidee garantiert für einen bleibenden Eindruck. „Jede ESG-Motivbarren-



Rettung, wenn Geistesblitze in Richtung Geschenke ausbleiben. Wer jedoch nach einer außergewöhnlichen und persönlichen Bescherung Ausschau hält, legt mit Goldpräsenten eine etwas andere Gabe unter den Weihnachtsbaum. „Gold in Form von kleinen Geschenkbaren in passenden Motivboxen erfreut sich von Jahr zu Jahr größerer Beliebtheit“, sagt Dominik Lochmann, Geschäftsführer der ESG – Edelmetall-Handel GmbH & Co. KG. „Von Goldbarren mit einem Gramm bis 20 Gramm Gewicht ist für jeden Geldbeutel das Passende dabei.“

CHARMING = EASY Universal Vliesstreifen

° Sie verwenden eine Keramik Anmisch- Feuchthalteplatte mit Zellstoffstreifen? Wir haben einen neu entwickelten Vliesstreifen ohne Papieranteil. Dieser hält Ihre angemischten Massen dauerhaft feucht und ist wiederverwendbar !



UNIVERSAL

WIEDERVERWENDBAR

° Aktion
Vliesstreifen universal
5 x 300mm 10Stk 9,90€

CHARMING
Fon 02922 8400 210
Fax 02922 8400 239
Charming-Dental.de

ANZEIGE



» EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

nicht ausreichend pflegen. Der Zahnarzt ist häufig unter Zeitdruck oder nicht offen für ein weiterführendes Gespräch. So bleiben wichtige Themen, damit auch die Beziehungspflege, auf der Strecke.

Ein gutes Mittel ist die Entkopplung der technischen

Betreuung von allen weiteren Inhalten, die zwischen Labor und Zahnarzt zu klären sind. Diese weiteren Themen sind sauber zu definieren und zu kommunizieren, vor allem sind sie aber zu einem anderen Zeitpunkt und im besten Fall nicht in der Zahnarztpraxis zu führen.

Ein sinnvolles Thema ist beispielsweise die Planung der Zusammenarbeit zwischen Labor und Zahnarztpraxis im kommenden Jahr. Wie soll die Geschäftsbeziehung im kommenden Jahr aussehen? Was war in der Vergangenheit positiv und soll auch in Zukunft

beibehalten werden? Welche Maßnahmen sind zu treffen, um eine Zusammenarbeit effektiver oder effizienter zu gestalten?

Die Schaffung von Transparenz in einer Geschäftsbeziehung ist oberstes Gebot. Das heißt, dass nicht nur der Zahnarzt ein Feedback zum Stand der Zusammenarbeit geben soll, sondern auch der Laborinhaber. Ein weiterführendes Feedback enthält auf jeden Fall balanciertes Lob und Kritik. Der typische Fall „Die Zusammenarbeit ist prima“ ist zwar grundsätzlich gut, aber kein hilfreiches Feedback. Solche Aussagen müssen hinterfragt werden: „Was genau ist aus Ihrer Sicht denn prima?“

Transparenz lässt sich sehr gut mit aufbereiteten Umsätzen zwischen Labor und Praxis herstellen. Welche Umsätze (Leistung/Material) haben wir im letzten Jahr/im vorletzten Jahr zusammen gemacht? Welche Punkte haben dazu geführt, dass sich der Umsatz verbessert/verschlechtert hat? Welchen Umsatz planen wir für das kommende Jahr? Die letzte Frage wird

dem Zahnarzt keine verbindliche Aussage abringen, aber ihn dennoch zum Nachdenken bewegen. Sie sollten auf jeden Fall die Kommunikation zum Sachstand der laufenden Umsätze mit der Praxis auch im kommenden Jahr aufrechterhalten. Ein quartalsweise geführtes Gespräch bietet sich hier an, um die geplanten Umsätze pro Quartal auf ihre Erfüllung hin zu diskutieren. Abschließend sollten Sie das gemeinsam Besprochene auch schriftlich fixieren und an den Zahnarzt kommunizieren. So werden nicht nur die vereinbarten Maßnahmen dokumentiert, sondern auch die besprochenen Umsätze.

Bitte beachten Sie, dass ein solcher Ansatz ein gewisses „Training“ im Geben und Nehmen von Feedback braucht sowie eine saubere (bestenfalls grafische) Aufbereitung der Geschäftszahlen. Auf jeden Fall ist Ihnen aber der „Aha-Moment“ sicher, da diese Vorgehensweise ungewöhnlich ist und Sie Ihren Kunden ggf. zum ersten Mal mit den Umsätzen

Ihrer Geschäftsbeziehung konfrontieren.

Sie schaffen mit dieser Transparenz eine Vertrauensbasis zwischen sich und Ihrem Kunden, dem A und O einer gesunden Kundenbetreuung. Und Sie machen Ihre Geschäftsbeziehung planbarer.

Vergessen Sie bitte nicht: Die Bedeutung der richtigen Betreuung Ihrer Bestandskunden wird deutlich, wenn Sie sich vor Augen führen, dass der Aufwand, einen Neukunden zu gewinnen, etwa um den Faktor 10 größer ist als das Halten eines Bestandskunden.

Gerne entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen Ihren persönlichen Betreuungs- und Gesprächsfahrplan. Rufen Sie uns an. **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

Frage: Wie kümmere ich mich richtig um meine Bestandskunden außerhalb einer rein technischen Betreuung?

Thorsten Huhn: Grundsätzlich ist das Herstellen und Pflegen einer Beziehung zwischen zwei Menschen, also dem Laborinhaber bzw. der betreuenden Person und dem Zahnarzt als Kunden, das A und O einer gesunden Kundenbetreuung. Naturgemäß lässt sich im Rahmen einer technischen Betreuung, etwa der Unterstützung bei der Eingliederung einer Arbeit oder einer Farbnahme, eine Beziehung

Goldene „Stuttgarter Einblicke“

Glänzende Einblicke bildeten im goldenen Oktober den Rahmen für die jährliche Mitgliederversammlung des Fördervereins der zahntechnischen Meisterschule (VdMZ).



Dass Edelmetall in der Zahntechnik nicht wegzudenken ist, bestätigt jeder in der Dentalbranche, der für sich selbst die passende Versorgung auswählt. Beständigkeit und Langlebigkeit ist uns allen mehr als bewusst. Umso mehr begeisterte es die Mitglieder des VdMZ, dass das diesjährige Rahmenprogramm der Mitgliederversammlung eine goldene Reise der besonderen Art war.

So setzten sich nach den vereinstypischen Regulatorien die Vereinsmitglieder gemeinsam mit den Lehrern der zahntechnischen Meisterschule Stuttgart vor der Alexander-Fleming-Schule in einen goldenen Reisebus. Das historische Modell SH/10 der Marke Neoplan wurde im Jahr 1957 gebaut, 2009 grundlegend restauriert und mit 4.000 Feingoldblättchen vergoldet (22 Karat Orangegold).

Mit bereits knapp 2,5 Millionen Kilometern auf dem Buckel und dem 125 PS starken Motor setzte sich der goldene Bus mit der dentalen Reisegruppe in Bewegung und bezwang, in gemäßigttem Tempo, die Hügel rund um Stuttgart.

An dieser Stelle sei dem Edelmetallspezialisten C.HAFNER, der diese goldene Stadtbesichtigung ermöglicht hat, gedankt.

Somit ergänzten die „Stuttgarter Einblicke“ sehr hochwertig die Mitgliederversammlung und boten den ehemaligen Meisterschülern und Förderern der Meisterschule die Möglichkeit zum Austausch im geselligen Rahmen.

Der VdMZ ist der Förderverein der ehemaligen Hoppenlau-Schule und jetzt der Alexander-Fleming-Schule in Stuttgart. Die Mitgliedsbeiträge und die Einnahmen aus Fachveranstaltungen dienen hauptsächlich der Beschaffung von Unterrichtsmaterial. Interessierte wenden sich gerne per E-mail an: melanie.schwarzer@flemingschule.de **ZT**

ANZEIGE

Work - Don't Play
Professionelles Licht für jeden Arbeitsbereich
neu!

www.rieth-dentalprodukte.de
RIETH.

ZT Adresse

Verein der ehemaligen Meisterschüler, Freunde und Förderer der Bundesfachschule für Zahntechnik Stuttgart e.V.
Hedwig-Dohm-Straße 1
70191 Stuttgart
Tel.: 07044 90333-149
Fax: 07044 90334-149
ingo.schiedt@c-hafner.de

58.200 Euro Zahngoldspende

Eine stolze Summe gespendet für regionale Hilfsprojekte.

Seit nunmehr 10 Jahren geht die Praxis Dr. Päßgen und Dr. Dylong nicht nur achtsam mit den Zahngoldspenden der Patienten um, sondern leistet damit vielseitig be-

bieter für hochwertige Prothetik und kompetenter Partner in allen Bereichen des Prothetikmarktes. Die Produktpalette umfasst die Bereiche CAD/CAM-Technologie,



Das Praxisteam mit Herrn Dr. Päßgen und Frau Dr. Dylong sowie Hans-Günther Graeff bei der Scheckübergabe in Höhe von 7.200 Euro für das Jahr 2015.

nötigte Hilfe. Menschen in schweren Lebenssituationen zur Seite zu stehen hilft nicht nur, sondern gibt auch ein gutes Gefühl – sowohl den Patienten als auch den Zahnärzten.

Von 2006 bis 2015 kam eine stolze Summe von 58.200 Euro zusammen. Die Spenden wurden hauptsächlich auf Hilfsprojekte in der Region angewandt. Goldquadrat übernahm in jedem Jahr die anfallenden Scheidekosten.

Dentallegierungen, Verblendkeramiken, Galvanotechnik sowie weitere innovative zahntechnische Zusatzprodukte.

Goldquadrat steht mit Kunden- und Kompetenz an der Seite der Labore und ist Wegbegleiter für digitale Zukunfts-Lösungen. **ZT**

ZT Adresse

GOLDQUADRAT GmbH
Büttnerstraße 13
30169 Hannover
Tel.: 0511 449897-0
Fax: 0511 449897-44
info@goldquadrat.de
www.goldquadrat.de

Über Goldquadrat

Mit Goldquadrat haben Sie gut lachen. Das Unternehmen ist An-

Meisterschule Berlin auf Klassenfahrt

Dentaurum führt durch die Produktion und Firmengeschichte.



Wie entstehen eigentlich die Produkte, die ein Zahntechniker für seinen täglichen Arbeitsalltag benötigt? Mit der Antwort auf diese spannende Frage hat das Ispringer Dentalunternehmen Dentaurum kürzlich eine weitere Besuchergruppe beeindruckt. Eine ausführliche Betriebsbesichtigung erhielten die Schülerinnen und Schüler sowie zwei Lehrer der Meisterschule Berlin im Herbst 2015.

gen notwendig sind, damit die Kunden immer die gleichbleibende optimale Produktqualität erhalten. Gern stand Uwe Schmitt für alle Fragen rund um zahn-technische Materialien zur Verfügung und gab Tipps bezüglich Verarbeitung und Lagerung von Einbettmassen. Eine kurze Demonstration von Orthocryl® LC, dem lichthärtenden Kunststoff von Dentaurum, rundete das Programm im Chemie-Labor ab.

Ein Blick hinter die Kulissen

In der chemischen Fertigung wurde die Produktion der Einbettmassen und Wachse gezeigt. Die Herstellung der Legierungen im Strangguss-Verfahren konnten die Teilnehmer in der Gießerei besichtigen. Danach demonstrierte Chemotechniker Uwe Schmitt, welche Messungen und Prüfun-

Modernste Technologien

Anschließend wurde die kieferorthopädische Fertigung besichtigt, in der die Besucher unter anderem über die Herstellung orthodontischer Produkte, wie z.B. Brackets, Bänder und Dehnschrauben, informiert wurden. Hier kommen modernste Technologien zum Einsatz: In der Laserabteilung wird

z.B. vollautomatisch durch den Einsatz von Robotern geschweißt und beschriftet. Den Abschluss der ausgewählten Stationen bildete das Logistikzentrum, wo mehr als 8.500 Produkte gelagert und schnell und effektiv an Kunden auf der ganzen Welt verschickt werden. Am beeindruckendsten fanden die Teilnehmer die Tatsache, dass vom Eingang der Bestellung bis zur fertig verpackten Sendung nur ca. zehn Minuten vergehen.

Zeitreise im Dentalmuseum

Nach dem gemeinsamen Mittagessen hatten die Teilnehmer Gelegenheit, einen Blick auf das Dentalmuseum zu werfen. Die Schülerinnen, Schüler und Lehrer waren begeistert von den historischen Exponaten und den Bildern, die die Firmengeschichte von 1886 bis heute verdeutlichen. Mit einem herzlichen Dankeschön und der Versicherung, dass man unheimlich viel gelernt hat, verabschiedete sich die Gruppe und begab sich auf die Heimreise in die Hauptstadt Berlin. **ZT**

Infos zum Unternehmen



ZT Adresse

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

Der eigene Beitrag zu stabilen Umsätzen

Dentallegierungen made in Germany sichern eigene Aufträge.

Seit über 30 Jahren produziert und vertreibt die in Walsrode ansässige Firma ExklusivGold by Ahlden Edelmetalle GmbH hochwertige Dentallegierungen – made in Germany.

Es ist kein Geheimnis, dass die Umsätze bei den mittelständischen Dentallaboren stagnieren. „Schuld an diesem Trend sind aber nicht nur ‚die anderen‘, sondern meiner Meinung nach

auch die mittelständischen Dentallabore selbst“, so Brüsckke. Damit spricht der Geschäftsführer einen Trend an, den man in der Branche schon seit Jahren beobachten kann, denn ein immer größer werdender Teil des Geldes fließt ins Ausland. Aber auch die Praxislabore und die großen Dentalfirmen, die schon seit Jahren eigene Fräscenter betreiben, nehmen sich Jahr für Jahr ein größeres Stück vom Umsatzkuchen.

„Erschreckend ist aber, dass sich viele Dentallabore gar nicht bewusst darüber sind, dass sie selbst aktiv diesen Trend unterstützen, indem sie mit ihren eige-

nen Gold- und Legierungsbestellungen bei genau den Firmen für steigende Umsätze sorgen, die ihnen auf der anderen Seite durch die Fräscenter ihre Arbeit, ihren Umsatz und dadurch natürlich auch ihre Rendite entziehen“, so Brüsckke, der großen Wert darauf legt, dass seine Firma kein Fräscenter betreibt und bei diesem Thema nicht müde wird, immer wieder auf diese gefährliche und absurde Entwicklung hinzuweisen.

Dennoch blickt Jörg Brüsckke zuversichtlich in die Zukunft, denn seiner Meinung nach wird sich das Qualitätsmerkmal „made in Germany“ durchsetzen. **ZT**

ZT Adresse

Ahlden Edelmetalle GmbH
Hanns-Hoerbiger-Straße 11
29664 Walsrode
Tel.: 05161 9858-0
Fax: 05161 985859
kontakt@ahlden-edelmetalle.de
www.ahlden-edelmetalle.de

„Der Markt wird jedoch immer enger, weil viele Dentallabore aufgrund sinkender Umsätze schließen oder sich verkleinern müssen“, sagt Brüsckke, Geschäftsführer und Inhaber von ExklusivGold by Ahlden Edelmetalle GmbH.



DCMHOTBOND IST FÜGUNG

Damit sich das Fügen von verschiedenen Materialien nicht als schicksalhaft erweist: **hotbond®**



Optimierte Verbundoberfläche auf ZrO2

- » Optimale Verbindung zum Befestigungsmaterial dank Diffusion
- » Anätzen möglich
- » Kompositverblendung möglich
- » Marylandbrücken



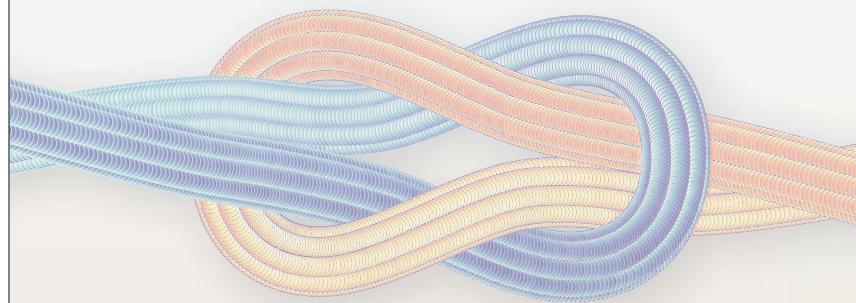
Verbinden artgleicher und artfremder Werkstoffe

- » Titan mit Zirkondioxid (sterilisierbare, individuelle Hybridabutments)
- » Titan mit Lithium-Disilikat
- » Zirkondioxid mit Lithium-Disilikat



Verbinden artreiner Werkstoffe

- » Spannungsfreies Fügen segmentierter Brücken
- » Stoffschlüssiges Fügen von Zirkondioxid mit Zirkondioxid



Beratung und Vertrieb:
DENTAL BALANCE GmbH
+49 (0)331 88 71 4070
info@dental-balance.eu
dental-balance.eu

