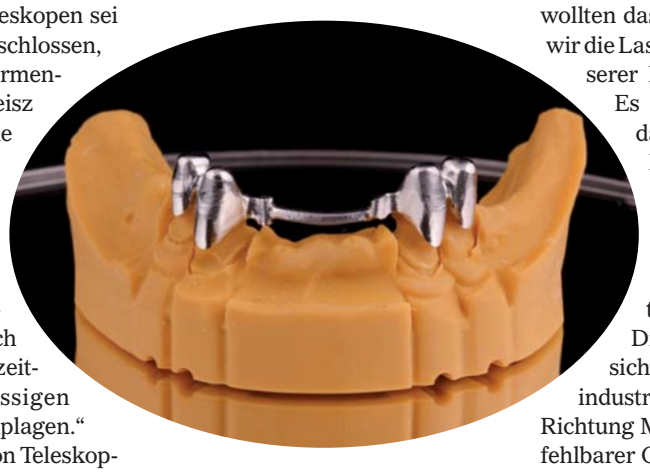
# ZT SERVICE

## Teleskopkronenherstellung in nur einem Schritt

Früher übliche Übertragungsfehler gehören nun der Vergangenheit an.

Das Hightech-Labor des ungarischen Unternehmens Friktionsguru ist seit Jahren auf komplizierte Teleskopfälle spezialisiert. Die Entwicklungsreihe mit über 8.000 hergestellten Teleskopen sei nun erfolgreich abgeschlossen, wie die ungarische Firmengründerin Esther Kreisz kürzlich bestätigte: „Die Herstellung eines Teleskops mithilfe von nur einem One-Step-Modell ist gelungen! Mit der von uns ausgearbeiteten Softwaretechnologie müssen sich Labore nie mehr mit zeitraubenden, überflüssigen Übertragungen herumplagen."



Das auf das Fräsen von Teleskopkronen spezialisierte Labor habe sich durch das Feedback seiner deutschen Laborpartner dazu entschlossen, für die traditionelle Gusstechnik, die häufig Probleme zwischen Zahntechniker und Zahnarzt verursacht, eine neue Lösung für die Herstellung von NEM-Teleskopen zu suchen. Anfangs gab es nur das Ziel, die Kritik an zu dicken Kronen zu reduzieren oder gar auszumerzen. Es stellte sich jedoch schnell heraus, dass die neue Methode insbesondere wegen eines ganz anderen Aspekts positive Resonanz bei den Zahnärzten erzeugt. „Erfahrungsgemäß dauert die Herstellung einer Teleskopkrone mit der herkömmlichen Gusstechnik ca. vier Wochen, der Prozess beinhaltet mindestens 15 kleine Arbeitsphasen bis zur vollständigen Fertigstellung. Dies ist der verzwickteste und allerlängste manuelle Prozess in der ganzen Zahntechnik", erklärt Esther Kreisz.

Beim alten Gussverfahren sind Übertragungsfehler in der Fertigung unvermeidlich. Auch bei der Abdrucknahme ist eine gewisse mikrondünne Ungenauigkeit unabdingbar, dazu dupliziere sich diese noch bei jedem erneuten Abdruck. „Ein Labor ist verpflichtet, gute Qualität zu liefern – doch wir wollten das nun erreichen, indem wir die Last von den Schultern unserer Laborpartner nehmen. Es ist deutlich geworden, dass die vielbejubelte Handarbeit die Fehlerquelle ist, dieses Problem musste irgendwie gelöst werden" – erklärt die Firmenleiterin.

Die Lösung zeigte offensichtlich in Richtung der industriellen Technologie: in Richtung Mechanisierung mit unfehlbarer Genauigkeit und erhöhter Produktionsgeschwindigkeit. Der Sinn der Innovation von Friktionsguru sei, dass man sich bei der Planung und beim Fräsen mit dem neuen Hightech-Verfahren nicht mehr auf Augenmaß, sondern auf ein 1,5 Millionen Euro teures Gerät und seine Rechentechnik verlassen könne:

- mit Scanner und Software berechnet und konstruiert die Zahntechnik die Teleskopkronen nanometergenau – dazu kann nur eine Maschine in der Lage sein,
- Primär- und Sekundärgerüst werden in einem Schritt gefräst,
- eine Parallelisierung der Primärkronen ist im Nachhinein nicht mehr nötig,
- beide Teleskopkronen werden aus einem Blank auf das One-Step-Modell hergestellt,
- beide Kronengerüste gleiten perfekt aufeinander, es gibt keine Klemmpassung,
- statt mit mehreren Übertragungen werden die Kronen in insgesamt nur einem Schritt hergestellt – und wenn es keine Ungenauigkeiten gibt, gibt es das ganze Problem erst gar nicht,
- mit den Fräsmaschinen können hauchdünne (0,2 mm), grazile Kronen gefertigt werden, die echt wirken.

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

Während viele Zahnärzte immer noch die „zuverlässige Handarbeit" für die anspruchsvollere Lösung halten, gibt es immer mehr Dentallabore, die auf die von Friktionsguru entwickelte Softwarelösung bestehen. Selbstverständlich versetzt die Eliminierung der durch Übertragungsfehler verursachten Ungenauigkeiten die Labore in die Lage, ihren Zahnärzten perfekt friktionierende Teleskope anbieten zu können. Sie sparen sich dadurch aber auch mehrere Übertragungsfehler und etliche Stunden überflüssige Arbeit. Nicht zuletzt bekommen die Patienten endlich die Krone, mit der sie ästhetisch vollständig zufrieden sind. ZT

### ZT Adresse

Apple Dent Hungary Kft.
Grassalkovich Straße 129
1239 Budapest, Ungarn
Tel.: 09081 2722624
Fax: +36 24 487336
info@appledent.eu
www.friktionsguru.de

## CAD/CAM-Workshops vermittelten Anwenderwissen pur

Zum Jahrestreffen der yodewo & friends kamen Anfang Dezember 70 Teilnehmer aus ganz Deutschland.

Offener digitaler dentaler Workflow – KOLUMNE TEIL XXV

Organisator und Veranstalter des yodewo & friends-Jahrestreffens war die joDENTAL GmbH & Co. KGaA. „Wir freuen uns über den großen Zuspruch der Dentallabore und über die Mischung junger und erfahrener Zahntechniker, die teilweise von weit her angereist sind, um sich hier bei uns weiterzubilden. Themen und Konzept der Workshops und Kurzreferate treffen die Bedürfnisse der Zahntechnik", kommentiert Klaus Köhler, Geschäftsführer der joDENTAL.

Chris Cordes vom Medical Milling Center, Köln, zeigte auf exocad die Konstruktion vollanatomischer Restaurationen und individueller Abutments. Bei den einzelnen Schritten erklärte er, worauf zu achten ist und welche Kniffe in der Software bei der Gestaltung der Zahn- und Abutment-Geometrien zu einem gut fräsbaren Datensatz führen. Die Herstellervorgaben bei Fräswerkstoffen haben bedeutsamen Einfluss auf die Konstruktion. Die Modell- und Scanvorbereitung behandelte er ausführlich und scannte live mit einem smart optics Modellscanner.

Gefräste Gipsmodelle auf der Basis eines Intraoralscans und die Modellgusskonstruktion für das CAD/Cast-Verfahren demonstrierte Stefan Thiehe von SILADENT Sr. Böhme & Schöps auch anhand der exocad-Software. Gefräst wurden die Datensätze auf einer DWX 51 und DWX 4W von Roland DG, SilaMill von SILADENT und COPRA Mill von MB Maschinenbau. An den Maschinen erklärten die Spezialisten Dieter Neunzig, Medicial Milling Center, Reiner Valter und Florian Kratzner von Sescoi die Datenübergabe an die CAM-Software WorkNC. Sie gingen auf Details in den Frässtrategien ein und wiesen auf optimierte Vorschübe, Anstellwinkel und die Reihenfolge des Werkzeugeinsatzes hin. Bei intelligenter Einstellung dieser und weiterer Parameter können die Fräszeiten bei identischer Präzision und Oberflächenqualität deutlich verkürzt werden, ohne die Standzeit der Werkzeuge zu reduzieren. Bei einem Live-Workshop kann auch schon mal etwas nicht funktionieren, sonst wäre es nicht live und real. Eine Maschine blieb stehen. In dieser Situation zeigten die CAD/CAM-Experten ihre überdurchschnittliche Erfahrung und sorgten ruhig und gelassen dafür, dass die Fräsanlage ihre Arbeit fortsetzen konnte. Die Workshop-Sessions wurden durch kurze Fachvorträge ergänzt. Friedrich Kullmann, dentalworx solution, machte den Anfang mit seinem Referat über Fehlervermeidung beim Sintern von individuell eingefärbtem Zirkon.

Herbert Zikoll, ibb Zerspanungstechnik, Rösrath, bewies mit seinem Vortrag höchste Kompetenz des Unternehmens, das seit ca. drei Jahren Werkzeuge für den Dentalmarkt produziert. Die Faktoren eines guten Werkzeugs werden von Beschichtung, Geometrie, Hartmetall und Schneidekantenpräparation bestimmt. Die optische Vermessung der Werkzeuge verhindert Kantenausbrüche, die bei der Tastvermessung auftreten und damit die Oberflächenqualität verringern. Er gab einen Einblick auf die Qualitätsfaktoren bei der Produktion und Tipps zur richtigen Lagerung im Dentallabor.

Prof. Dr. Hartmut Weigelt präsentierte das Studium der digitalen Dentaltechnologie der praxis-Hochschule Köln. Der Studienplan kombiniert theoretische und praktische Komponenten der klassischen Zahntechnik mit CNC-Fräsen, Schleifen, Sintern und 3-D-Druck.

Klaus Köhler fasste den Stand des 3-D-Drucks aus dentaler und industrieller Sicht zusammen. Die Wirtschaftlichkeit dieses für die Dentalbranche jungen Verfahrens wurde unter Zuhilfenahme der Maschinenstundensatzkalkulation beleuchtet.

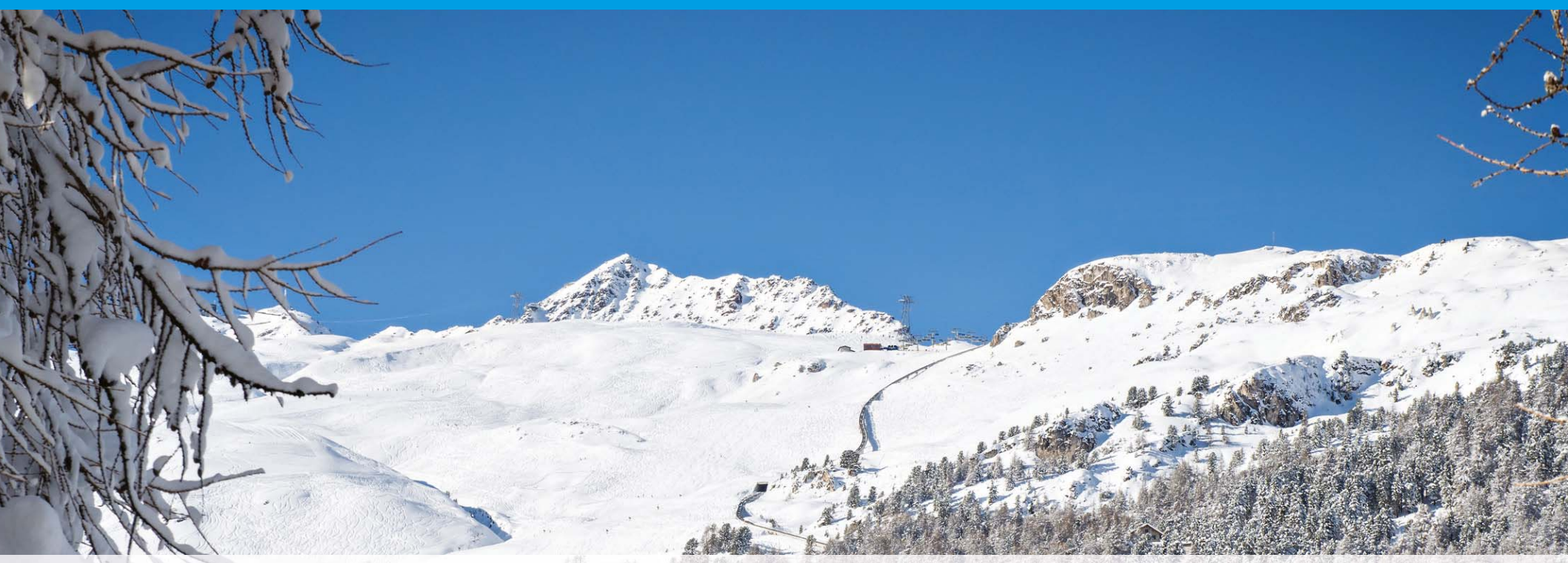
Achim Müller, Dentaltechnik Müller, Ettlingen, zeigte in seinem Fotoreisebericht Kuba von seinen dentalen und historischen Seiten.

Das Jahrestreffen der yodewo & friends war eine tolle Weiterbildung, was die Teilnehmer in der Veranstaltungsbeurteilung eindrucksvoll dokumentierten. ZT

Autor: Klaus Köhler

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

# 43. Internationale Fortbildungstagung für Zahntechniker in St. Moritz



## Referenten u.a.:

Dr. Christin Arnold
ZTM German Bär
ZTM Martin Becker
Dr. Stephan Bonorden
ZTM Oliver Brix
ZT Beat Dörfler
ZTM Bernd Egger
ZTM Vincent Fehmer
Rune Fisker
ZT Willi Geller
ZTM Haristos Girinis
PD Dr. Jeremias Hey
Marcus Kalb
ZTM Andreas Klar
Friedhelm Klingenburg
Dipl.-Ing. (FH) Ineke Knill
Hans-Uwe L. Köhler
ZTM Karl-Heinz Körholz
ZTM Dominik Kruchen
ZTM Jan Langner
ZT Dominik Mäder
OÄ Dr. Sonia Mansour
ZTM Carsten Müller
ZT Daniel Pally
ZTM Hans Raapke
ZT Jochen Rebbe
ZTM Alfred Schiller
ZTM Frank Schollmeier
Dr. Ramona Schweyen
Prof. Dr. Jürgen M. Setz
ZTM Otmar Siegele
ZT Martin Suchert
ZT Guiseppe Voce
ZTM Siegbert Wittkowski
Dr. Frank Zimmerling
ZTM Patrick Zimmermann

Mit eigener *Meinung* nicht hinter dem Berg halten

**06. März – 12. März 2016**
**im Kulm Hotel St. Moritz**

***Anmeldung und Infos unter**
www.zahntechnik-stmoritz.de

In Kooperation mit:

Veranstalter:
Jochen Rebbe & German Bär

# EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

*Frage: Wir haben im vergangenen Jahr einige neue Kunden gewonnen, wollen diese jetzt natürlich behalten und im Umsatz ausbauen. Worauf müssen wir achten?*

Claudia Huhn: Herzlichen Glückwunsch zu Ihrem Erfolg in der Akquise und vielen Dank für die Frage. Worauf Sie achten müssen, hängt im Wesentlichen von der Organisation Ihres Unternehmens ab. Lassen Sie mich die wichtigsten Aspekte anhand der beiden gängigsten Organisationsstrukturen beschreiben.

**A) Neukundenakquise und Kundenbetreuung liegen im Verantwortungsbereich des Inhabers.**
Emotional und fachlich betrachtet ist diese Organisationsstruktur die sicherste, um einen Kunden zu gewinnen, zu halten und im Umsatz auszubauen. Denn hier geht es nicht um die Übergabe einer Beziehung oder den parallelen Aufbau einer zweiten Beziehung in die neu gewonnene Praxis. Nachteil dieser Struktur ist deren Limitiertheit. Wichtig ist hier, die Kontaktfrequenz nach der Akquise nicht zu verringern, sondern zu Beginn der neuen Zusammenarbeit zu intensivieren. Nutzen Sie jede Gelegenheit, um persönlich mit der Praxis in Kontakt zu treten. Bringen Sie die Arbeit, bleiben Sie im Wartezimmer sitzen, während Ihr neuer Kunde Arbeiten beim Patienten anpasst, bringen Sie Kostenvoranschläge, Rechnungen, etc. persönlich und nutzen Sie die Gelegenheit, diese zu besprechen, Feedback einzuholen. Gleichzeitig können Sie immer, mittels klassischem Smalltalk, auf Ihr Beziehungskonto einzahlen. Hat sich die Zusammenarbeit stabilisiert, können Sie die Praxis in Ihr professionelles Betreuungsprogramm aufnehmen. An dieser Stelle wird auch schon die Herausforderung, die in dieser Organisationsstruktur liegt, deutlich. Irgendwann ist die Betreuungs-Kapazitätsgrenze des Inhabers erreicht. Dann sind die Aufgaben, die in seinen Verantwortungsbereich gehören und die Anzahl der zu betreuenden Kunden so umfangreich, dass es nicht mehr möglich ist, allem gerecht zu werden. Unser Tipp: Beginnen Sie frühzeitig damit, einen zusätzlichen Mitarbeiter zu einem Kundenmanager zu entwickeln.

**B) Neukundenakquise und Kundenbetreuung werden von zwei unterschiedlichen Personen verantwortet.**
Nehmen wir an, dass die Akquise der Neukunden von einem Außendienstmitarbeiter durchgeführt wird und für die spätere technische sowie emotionale Kundenbetreuung ein kommunikativ ausgebildeter Zahntechniker zur Verfügung steht. Für die Phase der Kundenbindung gilt für den Außendienstmitarbeiter das unter A) bereits Beschriebene. Die Sollbruchstelle in dieser Organisationsstruktur liegt in der Beziehungsübergabe. Da diese Struktur definitiv auf Wachstum ausgelegt ist, ist eine Beziehungsübergabe vom Außendienst auf den Kundenbetreuer unerlässlich. Diesen Prozess professionell und souverän zu gestalten, ist Grundvoraussetzung dafür, den Kunden zu behalten. Grundsätzlich lässt sich eine Beziehung gar nicht „übergeben" – die Beziehung, die sich der Außendienstmitarbeiter aufgebaut hat, gehört ihm. Jede weitere Person, in diesem Fall der Kundenbetreuer, muss sich seine eigene Beziehung aufbauen. Um hier sicherzustellen, dass das junge Pflänzchen „Zusammenarbeit" nicht beschädigt wird, ist es wichtig, dass dieser Prozess innerbetrieblich auf einem hohen kommunikativen Niveau abläuft und einem festgeschriebenen Drehbuch folgt, welches allen am Prozess beteiligten Personen bekannt ist und von diesen auch gelebt wird. Dann kann Kundenbindung und -ausbau gelingen. 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

ANZEIGE

# Gute Vorsätze

Ahlden Edelmetalle präsentiert sich als fairen Partner.

Für Kunden, die noch nach guten Vorsätzen für das neue Jahr suchen, ist Ahlden Edelmetalle genau der richtige Ansprechpartner. Das mittelständische Unternehmen ist einer der letzten deutschen inhabergeführten Dentallegierungshersteller und seit nunmehr 30 Jahren ein fairer Partner des Dentallabors. Ahlden Edelmetalle liefert zu idealen Konditionen Dentallegierungen „made in Germany", betreibt kein eigenes Fräscenter und sichert so den Laboren Aufträge, Umsatz und Rendite. Bei Fragen stehen Jörg Brüschke und sein Team jederzeit sehr gern zur Verfügung und wünschen ihren Kunden ein spannendes, tolles, gesundes und zufriedenes Jahr 2016. ZT

**ZT Adresse**

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

ANZEIGE

# Fortbildung 2016

## Zahntechniker-Innung Berlin-Brandenburg lädt zu fundierten und spannenden Kursen ein.

In Zusammenarbeit mit der Dienstleistungsgesellschaft Gesundheit mbH haben die Innungen 2015 wieder zahlreiche Fortbildungsmöglichkeiten anbieten können. Das Seminar „Zahntechnische/r Laborsekretär/in“ mit Innungszertifikat startete Anfang September 2015 bereits zum 11. Mal. Im Rahmen dieser Veranstaltung werden den Mitarbeitern des Sekretariats neben zahntechnischem Grundwissen zu Arbeitsabläufen und Abrechnungsfragen auch Kenntnisse in der Datenverarbeitung, im Umgang mit Rechtsfragen, in der Kommunikation und im kaufmännischen Büromanagement vermittelt. Bis April 2016 wird diese Seminarreihe noch andauern; bis dahin ist es jederzeit möglich, Veranstaltungen auch einzeln zu buchen. Die nächste Kursreihe startet voraussichtlich im September.

Ein weiterer erfolgreicher Kurs ist der Schienentechnik-Workshop, der zur fachlichen Weiterbildung der Zahntechniker im Bereich der KFO ins Leben gerufen wurde. Hier wurden theoretische und praktische Grundlagen vermittelt und u.a. zwei Schienenmodelle selbst hergestellt. Aufgrund des durchweg positiven Feedbacks der Teilnehmer ist eine Fortsetzung geplant.

Im Angebot werden 2016 ebenso diverse, speziell auf Zahntechniker zugeschnittene Rechtsseminare sein, beginnend am 20. Januar in Berlin mit einem Seminar über die Rechtsstellung des Zahntechnikers im Verhältnis zum Zahnarzt und Patienten. In diesem Kurs sollen Klarheit und Rechtssicherheit im Umgang mit dem Kunden vor dem Hintergrund neuer und alter Antikorruptionsregelung vermittelt werden, ebenso im Umgang mit dem Patienten. Diese Veranstaltung wird zusätzlich am 24. Februar in Chemnitz durchgeführt. Seminare zum Arbeits- und Gewährleistungsrecht sind ebenfalls in Planung.

Weiterhin wird es am 22. Januar in Berlin ein Seminar zum Thema Senioren und Zahntechnik geben. Den Teilnehmern soll hier das nötige Feingefühl und Wissen im Umgang mit dieser stetig wachsenden Patientengruppe vermittelt werden. Vorträge zu Themen wie dem Verfahren bei verringerter zahnmedizinischer Belastbarkeitsstufe werden ergänzt durch die praktische Simulation von körperlichen Einschränkungen, um diese erfahrbar zu machen. Unmittelbar umsetzbare Anregungen für die Herstellung zahntechnischer Arbeiten für diese Patientengruppe von Ausgliederungshilfen bis zu Prothesenbeschriftung sind zentraler Inhalt dieser Fortbildung.

Für den 15. April ist ein Informationsseminar zur Laborsoftware BUSSARD DENTAL in Berlin geplant. BUSSARD ist eine branchenspezifische Software, die dabei hilft, gesetzliche Auflagen im betrieblichen Arbeits- und Gesundheitsschutz, Umweltschutz und des Medizinproduktgesetzes zu erfüllen. Das Seminar soll die Anwender in die Lage versetzen, die vielzähligen Möglichkeiten, die es bietet, optimal nach den Bedürfnissen ihres Betriebes zu nutzen.

Schließlich wird das Fortbildungsprogramm in Sachen Abrechnung mit einem langersehnten Workshop zur neuen BEB Zahntechnik® starten, bei dem die strukturellen Grundlagen des Werkes und seine Anwendung im Vordergrund stehen. Am zweiten Tag soll dann die Kalkulation betriebsspezifischer Kostenstunden das Thema sein. Dieser Intensivkurs ist für den 12. und 13. Februar 2016 in Berlin vorgesehen.

ANZEIGE

Weitere Informationen zu den einzelnen Kursinhalten, Terminen und Kursgebühren sind erhältlich unter: *www.dlg-news.de* ZT

### ZT Adresse

Zahntechniker-Innung Berlin-Brandenburg
Körperschaft öffentlichen Rechts
Obentrautstr. 16/18
10963 Berlin
Tel.: 030 3935036
Fax: 030 3936036
info@zibb.de
www.zibb.de

# Stabübergabe in Rheine

## Mathias Hochschule wird praxisHochschule.

Am 2. Dezember 2015 fand in Rheine die offizielle Schlüsselübergabe der Mathias Hochschule an die praxisHochschule Köln, ein Unternehmen der Klett Gruppe, statt. Dies war ein denkwürdiger Tag für beide Hochschulträger. Dietmar Imhorst, Vorstand der Stiftung Mathias-Spital, ist sich sicher, mit der praxisHochschule die richtige Wahl getroffen zu haben. „Wir hatten mehrere Interessenten. Mit der praxisHochschule, einem Unternehmen der Klett Gruppe, haben wir uns für einen seriösen Träger entschieden, der mit finanzieller Potenz und einem klaren Bekenntnis zum Standort und zu unseren Mitarbeitern überzeugte. Besonders Letzteres gab für uns den Ausschlag.“ Prof. Werner Birglechner, geschäftsführender Gesellschafter der praxisHochschule, sieht die Entwicklung sogar unter romantischen Gesichtspunkten: „Die junge, fast noch ‚pubertierende‘ praxisHochschule hat durch den guten Kontakt von Prof. Wolfram Hahn, Präsident der praxisHochschule – und in diesem Falle ‚Heiratsvermittler‘ – mit der Mathias Hochschule das hübscheste Mädchen kennen- und lieben gelernt.“ Auch zukünftig sollen an den Standorten Köln und Rheine nicht nur die bestehenden Studiengänge weitergeführt, sondern weitere innovative Studienangebote im Gesundheits- und Präventionsbereich entwickelt werden, darunter auch die ersten Master-Programme.

Prof. Werner Birglechner (links) und Dietmar Imhorst bei der offiziellen Schlüsselübergabe.

**Verabschiedung von Präsidentin Elke Donath**

Am 2. Dezember hieß es noch ein zweites Mal Abschied nehmen – Prof. Elke Donath wurde als Präsidentin der Mathias Hochschule in den Ruhestand verabschiedet. Donath erinnerte an den Beginn der Hochschule und an die Worte der verstorbenen Gründerpräsidentin Dr. Brigitte Osterbrink: „Sag mal, hast Du nicht Lust, eine neue Hochschule aufzubauen?“ Und so wurde für sie der Aufbau der Hochschule in der Emsstadt Rheine – ihr vorher weder als Wort noch als Ort bekannt – seit 2006 bis heute zur spannenden Herausforderung. Der praxisHochschule wird Prof. Donath zukünftig beratend zur Seite stehen – und so wohnt wie in jedem Ende auch hier ein Anfang inne. ZT

Infos zum Unternehmen

### ZT Adresse

praxisHochschule
Neusser Straße 99
50670 Köln
Tel.: 0800 7838781
Fax: 0800 7240436
studienservice@praxishochschule.de
www.praxishochschule.de

## ZT Veranstaltungen Januar/Februar 2016

| Datum | Ort | Veranstaltung | Info |
|---|---|---|---|
| 19.01.2016 | Hagen | Ihr zeit- und kosteneffizienter Weg zu ästhetisch überzeugenden Ergebnissen<br>Referent: Axel Appel | VITA Zahnfabrik<br>Tel.: 07761 562-235<br>u.schmidt@vita-zahnfabrik.com |
| 20.01.2016 | Neuler | CAD/CAM Milling INTRO<br>Referenten: Jürgen Feierabend, Clemens Schwerin, Andreas Schulte | Zirkonzahn Education<br>Tel.: +39 0474 066650<br>education@zirkonzahn.com |
| 21./22.01.2016 | Rosbach | Tizian CAD/CAM<br>Referent: N.N. | Schütz Dental<br>Tel.: 06003 814-0<br>info@schuetz-dental.de |
| 25.–29.01.2016 | Köln | Ausbildung zum/zur Labormanager/-in<br>mit Abschlussprüfung SGS-TÜV-Saar-Zertifikat | NWD Gruppe<br>Tel.: 02234 9589105<br>hannah.brasse@nwd.de |
| 05./06.02.2016 | Geeste | Natürliche Ästhetik mit geschichteten Frontzahnveneers und ceraMotion®<br>Referent: ZTM Waldemar Fritzler | DENTAURUM<br>Tel.: 07231 803-475<br>sabine.trautmann@dentaurum.de |
| 12./13.02.2016 | Bühl | Die individuelle, lebendig geschichtete Brücke<br>Referenten: Björn Czappa, Marita Heeren | VITA Zahnfabrik<br>Tel.: 07761 562-235<br>u.schmidt@vita-zahnfabrik.com |
| 18./19.02.2016 | Frankfurt am Main | CAD/CAM-Anwendertraining – Basistraining<br>Referent: Michael Breucker | Straumann<br>Tel.: 0761 4501-444<br>info.de@straumann.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.

# MULTISTRATUM® FLEXIBLE

## Flexibler Hochleistungskunststoff mit fünfschichtigem Farbverlauf

- *fünfschichtiger Farbverlauf vom Dentin bis zum Schmelz für sehr schöne Ästhetik*
- *besonders flexibel, Bruchgefahr maximal reduziert*
- *hohe Langzeitstabilität*
- *sehr gute Bearbeitungseigenschaften*
- *für vollanatomische Gestaltung entwickelt*
- *besonders gesundheitsverträglich, ohne Restmonomere*
- *ideal zur Herstellung von Prototypen und Langzeitprovisorien geeignet*

**ZIRKONZAHN Worldwide** – Südtirol – T +39 0474 066 680 – info@zirkonzahn.com – www.zirkonzahn-education.com
**ZIRKONZAHN Deutschland** – 73491 Neuler – T +49 7961 933990 – info@zirkonzahn.de – www.zirkonzahn-education.com