

ZT SERVICE

Persönlicher Service

Ahlden Edelmetalle setzt auf individuellen Kundenkontakt.

Als Deutschlands persönlichster Dentallegierungshersteller überzeugt die Ahlden Edelmetalle GmbH durch Betreuung und Engagement. Der außergewöhnliche Service und die persönliche Betreuung der Kunden durch den Geschäftsführer und alleinigen Inhaber von Ahlden Edelmetalle, Jörg Brüsckke, kommt sehr gut bei den Kunden an. Außerdem sorgen die langjährigen Mitarbeiter/-innen im Innendienst für einen reibungslosen Ablauf aller Kundenaufträge und -anfragen. „Durch unsere faire Preispolitik, unsere qualitativ hochwertigen Produkte ‚made in Germany‘ und die garantiert persönliche Betreuung möchten wir Sie von der Leidenschaft unseres Tuns überzeugen“, so Brüsckke. „Seit mehr als 30 Jahren produzieren wir in Deutschland Dentallegierungen auf hohem Niveau. Die Produktion erfolgt nach den strengen Qualitätsstandards der ISO, sodass wir Ihnen immer eine gleichbleibende und überzeugende Qualität liefern. Unser



Angebot ist umfangreich, praxisbezogen und deckt alle Anwendungsbereiche ab. Die Qualität unserer Produkte garantiert eine optimale Biokompatibilität und einfache, sorgenfreie Verarbeitung. Wir liefern schnell und zu fairen Preisen.“

„Stellen Sie uns auf die Probe!“, so fordert Jörg Brüsckke potenzielle Kunden gern auf, seinen persönlichen Service zu testen. Er betont außerdem, dass das

neue Motto der Ahlden Edelmetalle GmbH „Wenn auch Sie mehr erwarten“ Programm ist. **ZT**

ZT Adresse

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

Altes Zahngold für den guten Zweck

Patienten im Raum Köln spenden ausgediente Kronen und Brücken gegen Hunger.

„Kölner gegen Hunger“ – für diese Aktion sammelt das renommierte Kölner Dental-Labor Hans Fuhr schon seit acht Jahren altes Zahngold. Das funktioniert so: Patienten spenden ausgediente Kronen und Brücken. Diese werden in den teilnehmenden Zahnarztpraxen in speziellen Boxen gesammelt

Diplom-Betriebswirt Karsten Fuhr, kaufmännischer Geschäftsführer des Unternehmens, kurz vor Weihnachten 2015 an Karin Fühaupter, die Vorsitzende der Kölner Tafel e.V., zur Unterstützung dieses wohltätigen Vereins bei der Verteilung von Lebensmitteln an Bedürftige.

spenden sowie dem Engagement der vielen, ausschließlich ehrenamtlichen Helferinnen und Helfern. Aktuell rechnet man mit einem weiter steigenden Bedarf infolge der hohen Anzahl an Flüchtlingen.

„Wir können mit dieser Aktion Menschen helfen, die allein nicht mehr zurechtkommen“, freut sich Karsten Fuhr. „Wir danken allen Patienten, die ihren alten Zahnersatz gespendet haben, allen Praxen, die sich der Aktion angeschlossen haben und der Firma DENTSPLY/DeguDent, die uns die Sammelboxen zur Verfügung gestellt und das Material unentgeltlich geschieden hat. Ich würde mich freuen, wenn sich der Aktion 2016 noch weitere Praxen anschließen würden.“ Informationen dazu gibt es direkt bei Karsten Fuhr telefonisch unter 0221 3108760 oder per E-Mail unter info@dentallabor.de **ZT**



und ins Dental-Labor Hans Fuhr geschickt, das die Spenden an DENTSPLY/DeguDent, Hanau, weitergibt. Das Unternehmen scheidet das Metall kostenlos und gewinnt auf diese Weise das wertvolle Gold zurück, womit wiederum das Dental-Labor Fuhr im vergangenen Jahr 17.000 Euro erlöste. Die Summe übergab

Die Kölner Tafel e.V. ist eine gemeinnützige Organisation, die jedes Jahr mehrere Hundert Tonnen wirtschaftlich nicht mehr verwertbare Lebensmittel sammelt und sie in über 180 sozialen Einrichtungen an bedürftige Menschen in Raum Köln verteilt. Der Verein finanziert sich vollständig aus Sach- und Geld-

ZT Adresse

DeguDent GmbH
Rodenbacher Chaussee 4
63457 Hanau-Wolfgang
Tel.: 06181 595900
Fax: 06181 595858
info.Degudent-de@dentsply.com
www.degudent.de

Strategischer Führungswechsel

Zahntechnikexperte Hans Geiselhöringer ist neuer Präsident bei Nobel Biocare.



Zum 1. Januar 2016 hat Hans Geiselhöringer die Präsidentschaft von Nobel Biocare übernommen. Mit dieser Berufung will das Unternehmen sich noch stärker um seine strategischen Ziele formieren. Seit 2011 hat Hans Geiselhöringer bereits als Executive Vice President von Global Research, Products and Development gewirkt und eine wettbewerbsintensive Produkt- und Innovations-Pipeline geschaffen. Zuvor war er Executive Vice President des Bereichs Global Marketing and Products und Leiter von NobelProcera and Guided Surgery. Er begann seine Karriere bei Nobel Biocare als Leiter von NobelProcera im Jahr 2008 und wurde 2009 zum Mitglied der Geschäftsleitung berufen. Von 2004 bis 2009 war Hans Geiselhöringer Global Speaker für das Unternehmen und damit der erste Nobel Biocare-Kunde und Experte für Zahnmedizin, der eine so hohe Position innerhalb des Unternehmens erlangte. Er ist gelernter Zahntechniker und besitzt ein umfangreiches technisches



Wissen über die Implantologie- und CAD/CAM-Industrie sowie ein tiefes Verständnis der Kundenperspektive. Als ein bekannter Experte für die Zahntechnik und zahntechnische Materialien hat er verschiedene klinische Berichte und Forschungsartikel (mit-)veröffentlicht. **ZT**

ZT Adresse

Nobel Biocare Deutschland GmbH
Stolberger Straße 200
50933 Köln
Tel.: 0221 50085-0
Fax: 0221 50085-333
info.germany@nobelbiocare.com
www.nobelbiocare.com

Save the date

CANDULOR feiert 80. Geburtstag.

Anlässlich des 80-jährigen Firmenjubiläums der CANDULOR AG findet am 28. Oktober 2016 die einstige Prothetik Night als Tagesveranstaltung unter dem Titel CANDULOR PROTHETIK DAY in Zürich statt. Das Unternehmen ist seit 1936 der Prothetik-Spezialist der Schweiz und lädt zum Feiern des langjährigen Erfolgs seine Kunden, Partner und Interessenten auf eine Reise in die Geburtsstätte Zürich ein. Hier dürfen die Teilnehmer „Schätze der Vergangenheit“ entdecken und einen inspirierenden Tag mit Experten verbringen, die ihr umfangreiches Fachwissen weitergeben. In einer besonderen Abendveranstaltung wird das 80-jährige Bestehen gebührend zelebriert. Das Event richtet sich insbesondere an Zahntechniker, zu deren anspruchsvoller Kunst die abnehmbare Prothetik gehört, denn thematisch wird der Schwerpunkt auf Alterskonzepten und High-End-Ästhetik liegen, die kein Widerspruch zu der abnehmbaren Prothetik sein muss. Zudem werden Fälle aus der Implantologie vorge-



stellt und gezeigt, wie CAD erst möglich wurde und was in der CAM derzeit als Lösung bereitsteht. **ZT**

ZT Adresse

CANDULOR AG
Boulevard Lilienthal 8
8152 Glattpark (Opfikon), Schweiz
Tel.: +41 44 8059000
Fax: +41 44 8059090
info@candulor.ch
www.candulor.com

Dentaltechnologien von morgen

Neuer Studiengang der praxisHochschule ist staatlich anerkannt und sehr beliebt.



Der Studiengang Digitale Dentale Technologie (B.Sc.) an der praxisHochschule ist nun staatlich anerkannt, die erste Studiengruppe startet bereits durch. Seit dem Wintersemester 2015/16 büffeln die ersten Studierenden der Digitalen Dentalen Technologie an der praxisHochschule – und sind begeistert. Erstsemester Ingrid Gärtner und Katrin Grube heben neben den fundierten und breit gefächerten Lehrinhalten besonders die familiäre Atmosphäre durch die kleinen Lern- und Studiengruppen hervor, es bestehe ein enger Kontakt zu Kommilitonen und Dozenten. Anna Rossberg freut sich über

die zentrale Lage der Hochschule im Herzen des Kölner Agnesviertels. Nach wenigen Monaten zeigt sich bereits, was die Studierenden bisher gelernt haben und wie sie dieses Wissen direkt im Labor nutzen können. Dies bestätigt auch Roman Dotzauer, Geschäftsführer des Chemnitzer Dentallabors Dotzauer Dental GmbH, praxisPartner und stolzer Arbeitgeber: „Unser Unternehmen Dotzauer Dental profitiert bereits nach dem ersten Semester von den Ideen unserer Studentin Adrienne Rüger. Wir freuen uns, Teil dieser Erneuerung zu sein, und schauen auch weiterhin mit hohen Erwartungen in die Zukunft.“ Adrienne Rüger sieht noch einen weiteren

klaren Vorteil: „Durch das duale Studienprinzip und die Präsenzzeiten im Block sind eine sehr gute Vereinbarkeit von Studium, Beruf und Familie möglich.“ Prof. Dr. Karsten Kamm, Studiengangsleiter, unterstreicht noch einmal die Bedeutung des innovativen Studiums: „Der Studiengang stellt einen wichtigen Baustein in dem sich weiterentwickelnden Digitalisierungsprozess in Zahnmedizin und Zahntechnik dar. Der zukünftige Dentaltechnologe ist in der Lage, den Zahnarzt bei der Anwendung modernster Technologien zielführend zu unterstützen.“ Das Studium bildet einen Dentaltechnologe mit Tiefenwissen aus, der die technologische Weiterentwicklung eines Dentallabors nach verfahrensrelevanten und betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten vorantreibt und auch als Schnittstelle zwischen Dentalmarkt und Endkunden auftreten wird. **ZT**

ZT Adresse

praxisHochschule
Neusser Straße 99
50670 Köln
Tel.: 0800 7238781
Fax: 0800 7240436
studienervice@praxishochschule.de
www.praxishochschule.de

Spende zum Jubiläum

Goldquadrat unterstützt Familien schwerkranker Kinder.

Im Oktober 2015 feierte die Firma Goldquadrat GmbH ihr 10-jähriges Firmenjubiläum. Der bewusste Verzicht auf „Geburtstagsgeschenke“ war den beiden Geschäftsführern Rüdiger Bach und Wilhelm Mühlenberg eine Herzensangelegenheit. Zur Feier des Jubiläums kamen die Gäste trotzdem nicht mit leeren Händen nach Hannover; der Spendenbetrag war bereits auf dem bekannt gegebenen Spendenkonto des Ronald McDonald Hauses einge-



Rückzugs und der Einkehr, ein Ort der Zusammenkunft – und ein Ort der Stille und Entspannung. Anlässlich des Neujahrsempfanges am 20. Januar 2016 in Leipzig konnte Burghard Goldberg, ehemaliger Geschäftsführer und heute tätig als Berater der Firma, den Spendenscheck in Höhe von 5.000 Euro an den Schirmherren und Sänger der Prinzen, Sebastian Krumbiegel, überreichen. Der Dank des Hauses geht von Herzen an alle Spender. **ZT**

ZT Adresse

GOLDQUADRAT GmbH
Büttnerstraße 13
30165 Hannover
Tel.: 0511 449897-0
Fax: 0511 449897-44
info@goldquadrat.de
www.goldquadrat.de

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

zahlt. Das Haus ist für Familien mit schwerkranken Kindern, die im Universitätsklinikum Leipzig behandelt werden, ein Ort des

Gedanken zur Zeit

Wir wissen, dass wir zu wenig wissen.

Die Digitalisierung in der Branche und branchenübergreifend hat die Welt verändert. Arbeitsabläufe haben neue Konturen bekommen. Die Geschwindigkeit der Innovationen bei Anlagen, Software und Materialien ist überwältigend. Es ist selten der richtige Zeitpunkt zum Einstieg oder Umstieg in neue Technologien. Denn schon ein paar Wochen später wird die nächste Neuheit präsentiert. Die Softwareanwendungen werden ständig weiterentwickelt, die Funktionalitäten erweitert und verbessert. Ein Software-Update nach dem anderen fordert die Anwender. Und es kostet ... Wer kennt das nicht? Die Wertschöpfung zu erzielen und hochzuhalten, ist schwer. Sowohl die Dentalhersteller als auch Dentallabore müssen immer wieder mit den Innovationszyklen klar kommen.

In den letzten zehn Jahren ist die Frästechnologie zum Standard in den Laboratorien und bei Herstellern herangewachsen. Obwohl die Möglichkeiten längst nicht in vollem Umfang ausgeschöpft werden und schon gar nicht optimal. Aber was ist opti-

mal? Erfahrene Anwender, die sich über 20 Jahre in den Umgang mit CAD- und CAM-Software hineingearbeitet haben, treiben die Systeme an ihre Leistungsgrenze, die selbst von deren Anbietern nicht vermutet wird. Andere nutzen die vorgegebenen und freigeschalteten Möglichkeiten und freuen sich über den Status quo. Erschwerend wirkt die Situation am Ausbildungs- und Weiterbildungsangebot. Auf der Basis von Navigations- und Klickkursen tüfteln sich die zahntechnischen User in die verborgenen und in der Regel nicht bekannten Möglichkeiten hinein. Kennt jeder. Per Zufall betätigt man in Microsoft Office Word eine Tastenkombination und plötzlich ist die Formatierung des Textes kursiv. Das ist Learning by Doing. Der Aufwand für Aus- und Weiterbildung im Bereich digitale Systeme ist hoch, denn die Herstellerkurse müssen regelmäßig besucht werden, um nah an

den Neuerungen dranzubleiben. Die Ausbildungspläne berücksichtigen die aktuelle Situation im Markt nicht. Ein strukturiertes Ausbildungsangebot zur Vermittlung des zwingend notwendigen Basis- und Hintergrundwissens über additive und subtraktive Verfahren, CAD- und insbesondere CAM-Software und

Programmierung fehlt. Vorträge auf Kongressen zeigen die Anwendungen und erwähnen das Grundwissen oberflächlich. Bemerkenswert ist die sorglose Nutzung der Datenübermittlung. Scandaten werden unverschlüsselt per E-Mail, WhatsApp oder mittels Dropbox mit Fotos der Mundsituation und ergänzenden Informationen über den Patienten ausgetauscht. Abgesehen vom Datenschutz, was passiert mit den Scan- oder Konstruktionsdaten beim Up- und Download? Werden die Daten von einem Softwareprogramm zugunsten der Übertragungsgeschwindigkeit komprimiert und dabei möglicherweise verändert? Wir wissen, dass wir zu wenig wissen, und müssen dafür sorgen, das vorhandene Wissen ständig zu erweitern. Dann können die Neuerungen, die der Markt präsentiert, zuverlässiger beurteilt werden. Der Umgang mit den Technologien wird bewusster. Das ist die hoch anspruchsvolle Aufgabe, denn die Entwicklung geht weiter. Nun kommen die additiven Systeme. Mit



sehr viel Euphorie und Optimismus seitens der Anbieter wird der Inhouse-3-D-Druck angeboten. Über diese Technologie werden umfangreiche Informationen außerhalb der Dentalbranche und im Internet bereitgestellt. Der Abgleich mit den auf dentale Anwendungen fokussierten Aussagen ergibt die derzeit verfügbaren Entscheidungskriterien für eine denkbare Anschaffung und Anwendung. Die digitalen Errungenschaften sinnvoll und wirtschaftlich zu nutzen, bleibt weiterhin eine spannende Herausforderung. **ZT**

Autor: Klaus Köhler

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

Die dentale Allianz leben

Wie Zahnärzte gemeinsam mit Flemming Dental anspruchsvolle Fälle lösen.

Je komplexer eine Restauration ist, desto wichtiger ist die enge Kooperation von Zahnarzt und Zahntechniker. Dabei müssen beide Partner in Bezug auf Techniken und Materialien stets up to date sein: Die Keramiker von Flemming Nordrhein bilden sich regelmäßig fort und erzielen so Versorgung, die Behandler und Patienten durch ihre Natürlichkeit überzeugen – wie zuletzt bei einem Kurs mit Keramikexperte ZTM Paul Fiechter.

Eine Versorgung ist dann gelungen, wenn sie nicht als solche zu erkennen ist. Dies gilt umso mehr im Frontzahnbereich, wenn nur eine einzelne Restauration eingegliedert wird. „Für mich ist es wichtig, dass ich mich auch bei anspruchsvollen Versorgung auf meinen Techniker verlassen kann“, so Dr. Stephan Grote, Zahnarzt aus Krefeld. „Er weiß,



mit welchen Massen die Krone am natürlichsten erscheint.“ Anja Masteit, Geschäftsführerin Flemming Dental West dazu: „Wir stehen für individuelle Gestaltungsfähigkeiten und moderne Fertigungstechnologien. Dabei bedeutet ‚gestalten‘ für uns ‚entwickeln‘: neue Ideen, Verfahren und Techniken auszuarbeiten und so

die gestalterischen Möglichkeiten moderner Zahntechnik für unsere Behandler auszuschöpfen.“ Wie gerade bei einer einzelnen zu versorgenden Frontzahnrestauration optimale Ergebnisse erreicht werden können, zeigte ZTM Paul Fiechter kürzlich den Keramikern des Dentallabors Flemming Nordrhein. In einem

zweitägigen Kurs demonstrierte er anhand eines konkreten Falles, worauf bei der Einzelzahnverblendung zu achten ist. Besonderes Highlight: Die Patientin und der behandelnde Arzt Dr. Grote aus Krefeld kamen zur Einprobe in das Labor nach Düsseldorf.

Um den Frontzahn, der hinsichtlich Farbproduktion sowie der Platzverhältnisse eine Herausforderung darstellte, zu versorgen, arbeitete das Team aus Zahnarzt und Zahntechniker von Beginn an eng zusammen. So erfasste Flemming Dental die Zahnfarbe direkt in der Praxis von Dr. Grote – sowohl digital als auch manuell –, um Gerüste in der richtigen Farbe zu fertigen und eine Schichtanleitung für die Restauration zu erstellen. Die Einprobe der fertigen Arbeiten erfolgte schließlich direkt im Patientenraum des Labors, sodass

das Know-how von Zahnarzt und Zahntechniker bei jedem Schritt der Restauration genutzt wurde. Die Patientin zeigte sich von den Ergebnissen und der Betreuung durch Zahnarzt und Zahntechniker sichtlich begeistert: „Ich war erst aufgeregt, dass so viele Techniker an meiner Krone arbeiten und ich mehrere Arbeiten probieren sollte. Jetzt bin ich froh, dass ich eine so große Auswahl hatte und derart herzlich bei Flemming Dental aufgenommen worden bin.“ **ZT**

ZT Adresse

Flemming Dental Service GmbH

Lübecker Straße 128
20097 Hamburg
Tel.: 040 32102-410
Fax: 040 32102-149
redaktion@flemming-dental.de
www.flemming-dental.de

Zurück aus Dubai

Mälzer Dental auf der 20. UAE International Dental Conference & Arab Dental Exhibition.

Der Messeauftritt der Firma Mälzer Dental auf der AEECD 2016 war ein voller Erfolg. Mehr als 1.800 ausstellende Unternehmen und über 40.000 Branchenspezialisten empfingen die Besucher der zweitgrößten Dental-Konferenz/-Ausstellung weltweit. Das Unternehmen war zum ersten Mal dabei, als Mitaussteller im „German Pavilion“ vom Verband der Deutschen Dental-Industrie (VDDI). Es war der größte internationale Pavillon auf der AEECD 2016, mit 71 Ausstellern auf einer Fläche von knapp 1.000 m².



„Die Überlegung war ein logischer Schritt, um sich den Wachstumsmärkten in dieser Region zu präsentieren“, so Carsten Althaus, Geschäftsführer von Mälzer Dental. „Die Vereinigten Arabischen Emirate importieren ihren gesamten Medizintechnikbedarf und sind ein kaufstarker Markt. Der Zuspruch der Fachbesucher gegenüber deutschen Produkten war enorm“, kann Carsten Althaus abschließend nur unterstreichen. „made in Germany“ ist sehr gefragt im Exportgeschäft, damals wie heute.

Mälzer Dental fertigt Präzisionsartikel für die Zahntechnik mit deutscher Genauigkeit und Präzision, zu fairen Preisen. Das junge Team aus Steinhude in Niedersachsen hat nur ein Ziel: Präzision muss nicht überteuert sein, auch wenn Entwicklung und Produktion im eigenen Land stattfinden. Zudem sollten Präzisionsartikel nicht ausschließlich mit Produkten eines einzigen Herstellers funktionie-

ren können, sondern auch untereinander kompatibel einsetzbar sein. Alle Eigenmarken von Mälzer Dental sind daher absolut kompatibel zu den Produkten weiterer Hersteller der Dentalbranche. „Wirtschaftliche und kompatible Arbeitsmaterialien werden in Zukunft an Bedeutung gewinnen“, da ist sich Carsten Althaus sicher. „Der Druck auf die Labore ist enorm, auf der einen Seite wirtschaftlich zu arbeiten, auf der anderen Seite weiterhin hochpräzise Arbeiten abzuliefern.“ Diesen Anspruch verfolgt Mälzer Dental konsequent und erfolgreich – in Europa wie auch in Dubai 2016. **ZT**

ZT Adresse

Mälzer Dental
Schlesierweg 27
31515 Wunstorf
Tel.: 05033 963099-0
info@maelzer-dental.de
www.maelzer-dental.de

ANZEIGE



FORTBILDUNGEN MIT KONZEPT

Curriculum „Tätigkeitsschwerpunkt zahntechnische Implantatprothetik-DGZI“

Die besonders wertvolle Qualifizierung für Zahntechnische Labore, die sich auf Implantatprothetik spezialisiert haben.

Sie haben das Curriculum Implantatprothetik besucht und mit Erfolg abgeschlossen. Dann setzen Sie Ihren Arbeiten im wahrsten Sinne des Wortes jetzt die Krone auf.

Mit dem neuen Curriculum „Tätigkeitsschwerpunkt zahntechnische Implantatprothetik-DGZI“ bietet die Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie in Zusammenarbeit mit dem Fundamental Schulungszentrum einen einzigartigen Vorbereitungslehrgang für ambitionierte Zahntechniker an.

Step by step werden die Teilnehmer an die Thematik herangeführt und von kompetenten Referenten begleitet.

Setzen Sie Ihrem Labor die Krone auf – mit dem offiziellen „Tätigkeitsschwerpunkt Implantatprothetik-DGZI“!



Jetzt kostenlos alle Informationen anfordern!

Per Fax an:
0211 16970-66

Bitte schicken Sie mir unverbindlich und kostenlos Informationsmaterial zu!

Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.
Geschäftsstelle:
Paulusstraße 1, 40237 Düsseldorf
sekretariat@dgzi-info.de
www.dgzi.de

Labor/Firma

Name, Vorname

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefon

Telefax

E-Mail



» EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

len. Fragt sich, was Sie tun können, um dieses Interesse während der Laborpräsentation in einen echten Bedarf umzuwandeln, aus dem auch Umsatz für Sie entsteht.

Lassen Sie uns jedoch mit einem Blick auf Ihre Erwartungshaltung in Bezug auf das Ergebnis einer Laborpräsentation beginnen. Häufig wird als Ziel für eine Laborpräsentation eine erste Arbeit ausgerufen. Dies ist zwar nicht gänzlich unmöglich, so doch sehr unwahrscheinlich. Möglich wäre es dann, wenn diese Zahnarztpraxis gerade im Moment sehr unzufrieden mit ihrem aktuellen Dentallabor wäre oder Sie eine Technik im Angebot hätten, welche das jetzige Labor nicht anbietet und für die es gerade aktuell einen Bedarf gibt. Beide Situationen sind möglich, aber wie bereits geschrieben, nicht wirklich wahrscheinlich. Wahrscheinli-

cher ist es, dass Ihr Gesprächspartner aus Neugierde mit Ihnen einen Termin vereinbart hat und eigentlich mit seinem aktuellen Laborpartner ganz zufrieden ist, womöglich auch schon über viele Jahre mit diesem zusammenarbeitet. Man kennt sich halt, versteht sich ohne Worte, ganz so wie in einer langjährigen Ehe. Es besteht eben eine starke Beziehung zwischen den beiden Parteien. Hier nun anzunehmen, dass eine solche Beziehung alleine mit einer guten Laborpräsentation aufgelöst werden kann, ist nicht sonderlich realistisch.

Was aber ist nun ein realistisches Ziel? Die Aufgabe einer Laborpräsentation ist es, erste Einzählungen auf das eigene Beziehungskonto zu diesem Gesprächspartner vorzunehmen und Ansatzpunkte während des Gesprächs herauszufinden, um weitere, individuelle Kontaktmöglichkeiten zu erhalten, die wiederum Gelegenheit dazu bieten, noch mehr auf das Beziehungskonto einzuzahlen. Erst wenn eine Beziehung stark

genug ist, ähnlich einem Tau, welches aus vielen einzelnen Fäden besteht, ist auch damit zu rechnen, dass eine erste Arbeit kommt.

Wie lauten also die Aufgabenstellungen, wenn wir die Laborpräsentation und den sich anschließenden Akquiseprozess betrachten:

- Entscheiden Sie im Labor, welche Informationen Sie zu einer Laborpräsentation mitnehmen wollen. Weniger ist häufiger mehr.
- Reden ist Silber, Schweigen ist Gold: Lassen Sie Ihr Gegenüber reden. Hilfreich ist hier das Zusammenstellen eines Fragenkatalogs.
- Finden Sie im Rahmen der Laborpräsentation heraus, welche Anknüpfungspunkte an dieses Gespräch Sie haben, um auf Ihr Beziehungskonto einzuzahlen.
- Überlegen Sie konkrete nächste Schritte, die Sie mit Ihrem Gesprächspartner verabreden können.

- Erarbeiten Sie sich einen Kontaktplan für diesen Zielkunden. Bedenken Sie: Nur persönliche Kontakte schaffen Beziehung.

Überprüfen Sie doch jetzt einmal kurz, welche von den genannten fünf Punkten Sie umsetzen und welche nicht. Korrigieren Sie gegebenenfalls Ihre Erwartungshaltung und investieren Sie mehr Zeit in den Beziehungsaufbau. Trainieren Sie, bei ausreichend starker Beziehung, Ihre Abschlussstärke und freuen Sie sich dann über die verdiente erste Arbeit.

Den Ablauf Ihrer persönlichen Laborpräsentation sowie mögliche Anknüpfungspunkte erarbeiten wir sehr gerne individuell mit Ihnen. Rufen Sie uns an unter 02739 891080.

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: Ich schaffe es schon sehr gut, Termine bei Nicht-Kunden zu bekommen, um mein Labor vorzustellen. Die Gespräche sind gut, aber es passiert nichts. Was mache ich falsch?

Claudia Huhn: Häufig ist es ja gar keine Frage von „richtig“ oder „falsch“, sondern vielmehr eine Frage von „Was tue ich und was tue ich nicht?“.

Vornweg ist es doch schon einmal sehr positiv, wenn es Ihnen gelingt, sich und Ihr Produkt so interessant anzupreisen, dass fremde Zahnarztpraxen mehr darüber erfahren wol-

Schätze im Mund

Die ESG zeigt auf, wie sich der Verkauf von Zahngold lohnt.

Ob als Wertanlage oder edler Schmuck – Gold erfreut sich einer bleibend hohen Nachfrage. Doch als Zahnersatz verdrängen inzwischen moderne,

die außer Feingold unterschiedliche Anteile Silber, Palladium, Platin und andere beigemischte Metalle enthält. Wie hochwertig die jeweilige Legierung ist, lässt sich nur mit speziellen Analysegeräten feststellen“, weiß Dominik Lochmann. Professionelle Ankaufstellen bieten daher keine Pauschalpreise für Zahnersatz, sondern führen immer eine genaue Untersuchung der Zusammensetzung durch. Selbst mit geringen Mengen Zahngold lassen sich bei richtigem Vorgehen hohe Verkaufspreise erzielen.

„Wir vergüten die einzelnen Edelmetalle bereits ab einem jeweiligen Gehalt von 0,1 Gramm“, betont Dominik Lochmann. Übrigens lohnt sich hierbei der direkte Verkauf an eine Edelmetallschmelze, da die Gewinnspanne für mögliche Zwischenhändler entfällt.

Wie finde ich seriöse Ankaufstellen?

Onlineanbieter, Juweliere oder andere Ankaufstellen – um Edelmetalle zu Geld zu machen, gibt es viele Möglichkeiten. Viele Zahnärzte arbeiten daher mit einem festen Partner zusammen. Damit Verbraucher jedoch seri-

öse Anbieter erkennen und den bestmöglichen Preis erzielen, sollten sie sich vor dem endgültigen Verkauf in jedem Fall eigenständig informieren. Von Ankäufern, deren Abläufe und Konditionen undurchsichtig erscheinen, gilt es unbedingt Abstand zu nehmen. Aktuelle Konditionen lassen sich am besten online bei einer Edelmetallschmelze einholen. Oftmals erhalten Patienten automatisch einen hygienischen Versandumschlag mit nach Hause, der neben dem entfernten Zahnersatz alle notwendigen Informationen für den Verkauf sowie ein noch auszufüllendes Formular enthält. Nach Einsendung und Analyse erfolgt eine Gutschrift des ermittelten Wertes. „Wer von seinem Zahnarzt keinen Umschlag erhält, wendet sich einfach direkt an eine Edelmetallschmelze. Wir bieten unseren Kunden beispielsweise unter www.zahngold.de die Möglichkeit, sich ein entsprechendes Begleitschreiben selbst auszudrucken, um Zahngold eigenhändig zu versenden“, ergänzt Dominik Lochmann.

ZT Adresse

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

Zusammenarbeit aus Überzeugung

Denseo wird Vertriebspartner von YETI Dentalprodukte in Deutschland.



Wer nah am Kunden ist, ist ein Gewinner. Unter diesem Leitbild entsteht eine neue Erfolg versprechende Zusammenarbeit zwischen der YETI Dentalprodukte GmbH aus Engen und der Denseo GmbH Deutschland mit Sitz in Aschaffenburg. Wo sich herausragende Produkte mit modernen Vertriebswegen vereinen, entstehen zwangsläufig großartige Synergieeffekte, die neue Spielräume für Wachstum und Erfolg eröffnen. Die Denseo GmbH ist dafür bekannt, immer ein Ohr nah am Kunden zu haben, um dessen Wünsche und Bedürfnisse zu verstehen und innovative Speziallösungen zu entwickeln. Durch die umfangreiche Produktpalette der YETI Dentalprodukte GmbH können sehr viele dieser Wünsche in idealer Qualität erfüllt werden. Das Sortiment wird hierbei durch Produkte wie beispielsweise elektrische Wachsmesser, Wachse, Lacke, CAD/CAM-Blanks aus

Wachs und PMMA sowie sehr hochwertige Keramikpinsel ergänzt.

Mit über 6.000 Kunden im Laborbereich gehört die Denseo GmbH zu einem der führenden Dentalunternehmen in Deutschland. Das Unternehmen wurde 2007 gegründet und hat seitdem das Produktprogramm kontinuierlich erweitert. Aktuell finden sich in der Produktpalette CAD/CAM-Blanks, Keramik, Dentallegierungen, Turbinen und weiteres Zubehör. Dies alles wird nun sinnvoll um die Produkte der YETI Dentalprodukte GmbH erweitert.

ZT Adresse

Denseo GmbH
Stengerstraße 9
63741 Aschaffenburg
Tel.: 06021 45106-0
Fax: 06021 45106-29
fragen@denseo.de
www.denseo.de



oft günstigere und ästhetischere Keramiken das Edelmetall. Immer mehr Patienten lassen sich vorhandene sichtbare Goldkronen oder -füllungen ersetzen. „Um nicht nur optischen, sondern auch finanziellen Nutzen aus der Behandlung zu ziehen, gilt es, einige Tipps für den Verkauf von Zahngold zu beachten“, gibt Dominik Lochmann, Geschäftsführer ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG, zu bedenken. Zahngold ist immer eine Legie-

Zfx™ Evolution plus⁺

Das neue digitale Plus

NEW DESIGN
OPEN SCAN TECHNOLOGY

COLOR CAMERA
2+1 CAMERA TECHNOLOGY



TEXTURE
MAPPING

QUICK SCAN
30% SCHNELLERE
BERECHNUNGSZEIT

FULL VIEW
ERWEITERTER SCANBEREICH

READY FOR
3D PRINTING

12 IN 1
MULTI-DIE SCANNING

★★★
THE DENTAL
SCAN CHAMPION
2016

Der **Zfx™ Evolution plus⁺** ist ein High-end Dental Scanner der neuesten Generation. Ausgestattet mit modernsten Technologien und dem Knowhow jahrzehntelanger digitaler Pionierarbeit lässt er keine Wünsche offen. Reduziert auf das Wesentliche, puristisch und funktional. Überzeugen Sie sich selbst von der Präzision, der Vielfältigkeit und dem New Design.

Mehr Informationen auf
www.zfx-dental.com



Zfx

Perspektiven für die Zahntechnik 2025 10 Jahre Zusammenarbeit

DentalTheke lädt am 15. April zum Diskussionsforum nach Hannover ein.



Deutschland befindet sich im Wandel. Vorbei ist die Zeit der starren Strukturen und des „Deins und Meins“. Die junge Generation möchte flexibel bleiben und das erübrigt zum Teil große Investitionen. Ein gutes Beispiel dafür sind Carsharing-Programme. Gerade in den Großstädten teilen sich bis zu 40 Personen ein Auto und sparen nicht nur an Anschaffungs- und Unterhaltungskosten, sondern

tun auch noch etwas für die Umwelt. In der Dentalbranche hat sich in den letzten Jahren ein zweifacher Paradigmenwechsel vollzogen: zum einen durch die Digitalisierung von Prozessen, zum anderen durch die neue Konkurrenz von Firmen aus der Industrie, die neben Geräten und Materialien nun auch verstärkt zahntechnische (Teil-)Leistungen anbieten. Die Branchenstruktur der Zahntechniker wird von kleinen und mittleren Laboren geprägt. Das kleine Labor soll Ansprechpartner des Zahnarztes in allen Belangen sein: guter Keramiker, Geschiebe- und Kombitechniker, sich mit Implantatsystemen auskennen, sicher im CAD/CAM und geräte-technisch immer auf dem neuesten Stand sein. Damit sind eine hohe finanzielle Belastung und Frust vorprogrammiert. An dieser Stelle hilft die DentalTheke – wie in einer Apotheke gibt es auch hier geprüfte Leistungen. Die DentalTheke bringt Nachfrager und Anbieter von zahntechnischen Herstellungsverfahren zusammen. Die nachfragenden Labore können gegenüber ihren Zahnartzkunden weiterhin als „Vollsortimenter“ auftreten; die anbietenden Labore können ihre Produktionskapazitäten besser auslasten. Kein Auftrag muss mehr abgelehnt

werden, weil man vielleicht nicht über die entsprechenden Arbeitsmaschinen verfügt. Über die DentalTheke ist schnell ein Kollege gefunden, der helfen kann. Für fortschrittlich denkende Zahntechniker veranstaltet die DentalTheke am 15. April 2016 das Diskussionsforum „Perspektiven für die Zahntechnik 2025“ im Parkhotel Kronsberg in Hannover. Hier sollen brandaktuelle Themen aus dem Laboralltag besprochen und Lösungsansätze erarbeitet werden. Zahntechnikermeister Ralph Riquier wird einen „Wegweiser im digitalen Dschungel“ zur Verfügung stellen, RA Dr. Karl-Heinz Schnieder die Frage behandeln, wo Korruption eigentlich anfängt, und der „Internetaktivist“ Matthias Schultze wird aufzeigen, welche Vorteile ein Auftritt des Dental-labors in den neuen Medien haben kann. Nähere Informationen sind erhältlich unter info@dentaltheke.de oder www.facebook.de/dentaltheke

ZT Adresse

DentalTheke UG
Theaterstraße 2
30159 Hannover
Tel.: 0511 35395908
Fax: 0511 332129
info@dentaltheke.de
www.dentaltheke.de

Simone Ketelaar feiert Jubiläum bei FLUSSFISCH.

Als versierte technische Beraterin und kompetente Referentin auf Fachveranstaltungen ist sie der Dentaltechnik-Szene nicht nur in Norddeutschland, sondern inzwischen auch bundesweit bekannt: Simone Ketelaar feierte am 1. Februar ihr zehnjähriges Betriebsjubiläum bei der MICHAEL FLUSSFISCH GmbH in Hamburg. Ihren Einstieg im Unternehmen machte die gelernte Zahntechnikerin im Jahr 2006 als Beraterin für analoge Techniken, insbesondere für Keramik, Legierungen und Galvanotechnik. Im Zuge der digitalen Technologieangebote im Unternehmen stieg sie bald auch in den CAD/CAM-Support von 3 Shape-Scannern und Frässystemen ein. Heute leitet Simone Ketelaar die technische Beratung und die Vertriebskoordination der MICHAEL FLUSSFISCH GmbH. „Von unseren Kunden bekomme ich häufig die Rückmeldung, wie sehr sie die objektive und kompetente Beratung von Frau Ketelaar schätzen“, berichtet Inhaberin Michaela Flussfisch. „Das entspricht voll und ganz unserer



Simone Ketelaar (l.) und Michaela Flussfisch.

Unternehmensphilosophie, die Labore in Zeiten immer neuer Angebote und Technologien klar, neutral und vor allem individuell zu beraten, was für sie am besten passt. Bei Simone Ketelaar sind sie in dieser Hinsicht hervorragend aufgehoben.“

ZT Adresse

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

Rund um die Schienentechnik

ZT Christian Born vermittelt praktisches Know-how.



Gleich zwei Fortbildungen mit ZT Christian Born bietet FORESTADENT in 2016 für interessierte Zahntechniker an. Rund um „Die Balance-Schiene“ wird es sich am 30. April in Münster drehen. Von der Modellvorbereitung bis zur Politur werden im praktisch ausgerichteten Kurs alle Arbeitsschritte detailliert erläutert und dann von den Teilnehmern am Arbeitsplatz durchgeführt. Ob das Tiefziehen von weichen Folien, die Verarbeitung von Streukunststoff bzw. die Kombination beider Materialien, das Arbeiten im Artikulator inklu-

sive der gewollten Veränderung von Bisslagen sowie das Ausarbeiten und Polieren – nichts wird dem Zufall überlassen, sondern gemeinsam geübt, bis jeder Handgriff sitzt. Ein weiterer Baustein der intensiven Ein-Tages-Fortbildung werden die Anwendungsmöglichkeiten dieser Erste-Hilfe-Schiene bei Tinnitusleiden, Gelenkschmerzen und Gelenkreizungen sein. Zudem werden die Themen Abrechnung der Apparatur sowie gewollte und ungewollte Fehler in der Tiefzieh-technik besprochen. Im Fokus eines Workshops am 18. November in Berlin stehen die „Grundlagen der Tiefzieh-technik“. Dabei wird den Teilnehmern das komplette Handwerkszeug für die Anwendung dieser oft zu Unrecht unterschätzten Technik im Labor vermittelt. Von der richtigen Vorbereitung der Modelle bis hin zur Politur – der Referent demonstriert detailliert, was beim Tiefziehen von weichen sowie harten Folien zu beachten ist und wie effektiv ausgearbeitet und poliert wird. So wird im Rahmen des Workshops die Fertigung einer Knir-

scherschiene sowie eines Mundschutzes erlernt. Jeder Arbeitsschritt wird dabei praktisch erläutert und entsprechend umgesetzt. Um selbst einmal ein Gefühl für das Tragen eines Mundschutzes oder einer Knirscherschiene zu bekommen, sind alle Teilnehmer dazu eingeladen, ihre eigenen Modelle zum Arbeiten mitzubringen. Natürlich werden auch bei dieser Fortbildung klinische Anwendungsmöglichkeiten sowie Abrechnungsmodalitäten auf der Tagesordnung stehen. Beide FORESTADENT Veranstaltungen finden von 9 bis ca. 16 Uhr statt. Die Teilnahmegebühr beträgt jeweils 295,- Euro zzgl. MwSt. Nähere Informationen sowie Anmeldung unter angegebenem Kontakt.

ZT Adresse

FORESTADENT Bernhard Förster GmbH
Helene Würstlin/Kursorganisation
Westliche Karl-Friedrich-Straße 151
75172 Pforzheim
Tel.: 07231 459-126
helene.wuerstlin@forestadent.com
www.forestadent.com

Lust auf pure Ästhetik

Der 2. „Keramik“ Day von Kuraray Noritake und Goldquadrat war eine gelungene Fortsetzung.



V.l.n.r.: Der Moderator Siegbert Witkowski mit Rüdiger Bach, Satoshi Yamaguchi, Daniele Rondoni, Alexander Fink, Jan Kurtz-Hoffmann, Andreas Piorreck, Burghard Goldberg und Attila Kun.

Emotionen und Fakten, Handwerk und CAD/CAM, Materialien und Konzepte – das waren die Themen des 2. „Keramik“ Day. Etwa 150 Teilnehmer erlebten am 14. November 2015, wie das Versprechen „Lust auf pure Ästhetik“ eingelöst wurde. Die Veranstaltung präsentierte sich mit einem geschliffenen Gesamtkonzept. Basis waren die teamorientierten Behandlungskonzepte der Referenten, die zahntechnische Kompetenz von Goldquadrat und die auf die moderne Zahnmedizin abgestimmten Produkte von Kuraray Noritake. Das Event fand vor einem vollbesetzten Auditorium statt. Mit gezielter Fragestellung vermochte es der Moderator Siegbert Witkowski, dem Auditorium vertiefende Informationen zu übermitteln. Daniele Rondoni gab einen fundierten Überblick zu Zirkonoxid-Materialien und sprach über Eigenschaften monolithischer Restaurationen. ZTM

Alexander Fink widmete sich der Alltagspsychologie, der Familie der Multi-Layered-Discs (Katana ML) und dem adhäsiven Universal-Zement Panavia V5. ZTM Andreas Piorreck und ZA Jan Kurtz-Hoffmann stellten ihr Arbeitskonzept vor. Im Mittelpunkt stehen minimale Invasivität und hohe Ästhetik. ZT Attila Kun vereint im Arbeitsalltag das Handwerk mit digitalen Fertigungstechnologien. Er sprach u.a. über die transluzenten, polychromatischen Discs Katana STML und UTML.

ZT Adresse

Kuraray Europe GmbH BU Medical Products
Philipp-Reis-Straße 4
65795 Hattersheim
Tel.: 069 305-35835
Fax: 069 305-9835835
dental@kuraray.de
www.kuraraynoritake.eu



Jahrbuch 2016



NEUERSCHEINUNG 2016

- | Grundlagenartikel
- | Fallbeispiele
- | Marktübersichten
- | Produktinformationen



Jetzt bequem
online bestellen
www.oemus-shop.de

*Preis versteht sich zzgl. MwSt. und Versandkosten. Entseigelte Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen.

Faxsendung an
0341 48474-290

Bitte senden Sie mir das aktuelle Jahrbuch Digitale Dentale
Technologien 2016 zum Preis von 49 €* zu.

Jahrbuch Digitale Dentale Technologien 2016
___ Exemplar(e)

Laborstempel/Rechnungsadresse

ZT 3/16

Jetzt bestellen!

Name

Vorname

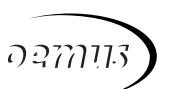
Straße

PLZ/Ort

Telefon/Fax

E-Mail

Unterschrift



OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-0
Fax: 0341 48474-290
grasse@oemus-media.de

Doppelkongress für Zahnärzte und Zahntechniker

Am 29. und 30. April 2016 locken IMPLANTOLOGY START UP und EXPERTENSYMPOSIUM nach Marburg.

Der Erhalt bzw. die Wiederherstellung optimaler Knochen- und Gewebeverhältnisse gehören zu den großen Herausforderungen in der Implantologie und Parodontologie und sind zugleich wesentliche Grundlage für den langfristigen therapeutischen Erfolg. Das EXPERTENSYMPOSIUM „Innovationen Implantologie“ wird sich am 29. und 30. April 2016 im Congresszentrum Marburg dieser Thematik widmen. Darüber hinaus wird Einsteigern und Überweiserzahnärzten im Rahmen des IMPLANTOLOGY START UP am Freitag in Form von wissenschaftlichen Vorträgen und Hands-on-Kursen implantologisches Basiswissen vermittelt.

Neben dem diesjährigen regionalen wissenschaftlichen Kooperationspartner, der Abteilung für Parodontologie der Universität Marburg unter der Leitung von Frau Prof. Dr. Nicole B. Arweiler, waren das in den letzten Jahren u. a. das UKE (Hamburg), die Poliklinik für Zahnärztliche Chirurgie und Aufnahme der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf, die Technische Universität München, die Universität Witten/Herdecke und die Charité (Berlin).

Wissenschaftliches Programm

Beide Veranstaltungen laufen parallel und haben eine gemeinsame Industrieausstellung sowie am Samstag ein gemeinsames wissenschaftliches Programm. Für die Teilnehmer des IMPLANTOLOGY START UP stehen im Rahmen eines eigenen Programmblocks zunächst die Basics der Implantologie auf der Tagesordnung, während beim EXPERTENSYMPOSIUM unter der Themenstellung „Moderne Konzepte der Knochen- und Geweberegeneration in der Implantologie und Parodontologie“ spezielle therapeutische Konzepte diskutiert werden. Abgesehen vom Basic-Programm für die Einsteiger steht der erste Kongressstag vornehmlich im Zeichen von Hands-on-Kursen, Workshops und Industrievorträgen, während das gemeinsame Podium am Samstag mehr den universitär geprägten Vorträgen vorbehalten ist. Die Tagungspräsidentschaft des IMPLANTOLOGY START UP 2016 und des 17. EXPERTENSYMPIUMS übernehmen Prof. Dr. Dr. Frank Palm/Konstanz (Chefarzt MKG-Chirurgie, Klinikum Konstanz) sowie vonseiten der Abteilung Parodontologie der Universität Marburg Prof. Dr. Nicole B. Arweiler (Direktorin). Zum Referententeam gehören neben den wissenschaftlichen Leitern ausnahmslos renommierte Experten von Universitäten und aus der Praxis.

Jahrbuch Implantologie 2016

Jeder Teilnehmer (Zahnarzt/Zahntechniker) erhält das in der 22. Auflage erscheinende Jahrbuch Implantologie 2016 – das aktuelle und komplett überarbeitete Kompendium zum Thema „Implantologie in Zahnarztpraxis und Dentallabor“. Renommierte Autoren aus Wissenschaft, Praxis und Industrie widmen sich im Jahrbuch Implantologie sowohl den Grundlagen der Implantologie als auch Anwenderthemen und geben Tipps für wirtschaftlich sinnvolle Integration der Implantologie in die tägliche Praxis. Zahlreiche Fallbeispiele und mehr als 350 farbige Abbildungen dokumentieren das breite Spektrum der Implantologie. Relevante Anbieter stellen ihr Produkt- und Servicekonzept vor. Thematische Marktübersichten ermöglichen einen schnellen und einzigartigen Überblick über Implantatsysteme, Ästhetikkomponenten aus Keramik, Knochenersatzmaterialien, Membranen, Chirurgieeinheiten, Piezo-Geräte sowie Navigationssysteme. Präsentiert werden bereits eingeführte Produkte sowie Neuentwicklungen. Zusätzlich vermittelt das Jahrbuch Implantologie 2016 Wissenswerte über Fortbildungsangebote, Organisationen der implantologisch tätigen Zahnärzte und berufspolitische Belange. **ZT**



ZT Adresse

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-308
Fax: 0341 48474-290
event@oemus-media.de
www.oemus.com
www.startup-implantology.de
www.innovationen-implantologie.de

Neues Logistikzentrum

Henry Schein ist mit seinem Team umgezogen.



Am 29. Januar eröffnete die Firma Henry Schein ihr hochmodernes Logistikzentrum im Gewerbegebiet Tiergartenstraße in Heppenheim. Das 3,1 Hektar große Grundstück bietet Platz für ein 18.000 Quadratmeter großes und 10,5 Meter hohes Lager. Das neue Logistikzentrum ist ein strategisches Lager für Zentral-europa. Von Heppenheim aus werden neben Deutschland auch Österreich, Tschechien und Benelux beliefert. Rund 100 Mitarbeiter sind am Standort Heppenheim für Henry Schein tätig. Die Darmstädter Investorengruppe Biskupek-Klotz-Scheinert hatte 2014 der Goldbeck GmbH den Auftrag zum Bau des neuen Warenlagers erteilt. Henry Schein

mietet das Grundstück mit dem Gebäude. „Bei aller Freude über unser neues Logistikzentrum möchten wir uns aber auch ganz besonders bei der Stadt Weinheim für die gute Zusammenarbeit in den vergangenen Jahren bedanken“, so Axel Pfizenreiter. **ZT**

ZT Adresse

Henry Schein
Dental Deutschland GmbH
Monzastraße 2a
63225 Langen
Tel.: 0800 1400044
Fax: 08000 400044
info@henryschein.de
www.henryschein-dental.de



Zahnmedizin und Zahntechnik vereint

bredent group days Serie 2016 startet am 18. März in Kroatien.

„Leading in immediate restorations powered by physiological prosthetics“ – unter diesem Motto startet die bredent group dieses Jahr eine Serie exklusiver bredent group days. Zahnärzte und Zahntechniker sind herzlich eingeladen,

von März bis November 2016 an den europaweit stattfindenden Veranstaltungen teilzunehmen. Für ein interessantes und vielfältiges Vortragsprogramm sowie erfahrene Fachreferenten ist wie immer bestens gesorgt. Die bredent group konnte in den letzten Jahren mit sechs erfolgreichen Veranstaltungen glänzen. Angefangen mit einem kleinen Event in der Hauptzentrale in Senden 2005, bis hin zum Megaevent 2014 in Berlin mit 950 Teilnehmern. Die Fokusthemen stehen bereits fest: Sofortversorgung für Einzelzahn und Full Arch, Physiologische Prothetik, Regeneration und Digitaler Workflow.



Nun heißt es „Save the date“ für die geplanten Stationen und Termine – Split (Kroatien): 18. und 19. März 2016, Budapest (Ungarn): 20. und 21. Mai 2016, Odessa (Ukraine): 22. August 2016, Barcelona (Spanien): 23. und 24. September 2016, Warwickshire (UK): 7. und 8. Oktober 2016, Athen (Griechenland): 14. und 15. Oktober 2016. **ZT**

ZT Adresse

bredent medical
GmbH & Co. KG
Weißenhorner Straße 2
89250 Senden
Tel.: 07309872-22
Fax: 07309872-24
info@bredent.com
www.bredent-medical.com



ANZEIGE

Materialvielfalt von A bis Z



millhouse
Technologiezentrum

Unser vielfältiges Materialangebot lässt Ihnen alle Freiheiten bei der Wahl der Rohstoffe für Ihre Erzeugnisse – von A wie Acetal bis Z wie Zirkon.

Testen Sie uns!
Ihre Anfrage senden Sie bitte an:
support@millhouse.de

Namhafte Dentalexperten aus aller Welt

3. Internationales Experten-Symposium von Ivoclar Vivadent widmet sich in Madrid der modernen restaurativen Zahnheilkunde.

Vom Erfolg der Internationalen Experten-Symposien 2012 in Berlin und 2014 in London an geregt, wird Ivoclar Vivadent am 11. Juni 2016 das dritte Symposium dieser Art durchführen. Veranstaltungsort ist die spanische Hauptstadt Madrid. Zahnärzte und Zahntechniker aus aller Welt werden Gelegenheit haben, hochkarätige Referate zu hören und ihre Erfahrungen auszutauschen.

„Moderne restaurative Zahnheilkunde: Technologie und Ästhetik“ lautet das Thema des Symposiums. Das Programm umfasst Vorträge von 13 international bekannten Referenten. Diese präsentieren ihre Einschätzungen zu integrierten Praxis-Labor-Konzepten, ästhetischen Restaurationen und neuesten Studienergebnissen. Ein spezieller Fokus wird auf aktuelle Themen und Entwicklungen gelegt. Die Vorträge und Präsentationen basieren auf neuesten Forschungsergebnissen und -erkenntnissen.



Außerdem geben die Referenten Einblicke in ihre Arbeit an der Hochschule und in der Praxis. Als wissenschaftlicher Vorsitzender und Moderator des Experten-Symposiums fungiert Prof. Jaime A. Gil von der Universität Bilbao (Spanien). Den Anfang macht Dr. Mauro Fradeani (Italien). Er stellt das Minimalinvasive Prothetische Verfahren (MIPP) vor. Im An-

schluss spricht Dr. Rafael Piñero Sande (Spanien) zur adhäsiven Zahnheilkunde. „Sind Bulk-Composites verlässlich?“, fragt an dritter Stelle Dr. Ronaldo Hirata aus den USA. Dabei stellt er dem Publikum die Trends im Composite-Bereich vor. „Mensch, Ästhetik und Maschine“ bilden das Thema von Dr. João Fonseca aus Portugal, ehe sich Lee Culp (USA) der di-

gitalen restaurativen Zahnheilkunde widmet. Sie stellt ihm zufolge die „ultimative Basis für Kommunikation und Teamwork“ dar. Im Folgenden stellen Prof. Marko Jakovac (Kroatien) und Michele Temperani (Italien) verschiedene keramische Lösungen für komplexe orale Rehabilitationen vor. Nach dem Mittagessen eröffnet Dr. Andreas Kurbad (Deutschland) den Nachmittagsteil. „Digitale Ästhetik“ lautet das Thema seines Vortrags. Danach loten Prof. Dr. Daniel Edelhoff und Oliver Brix (beide Deutschland) Grenzen der hohen Ästhetik in der komplexen oralen Rehabilitation aus.

„Evolution oder Revolution?“ fragt schließlich Prof. Dr. Florian Breuer aus Deutschland mit Blick auf die digitale Herstellung von Prothesen, ehe Prof. Dr. Sidney Kina (Brasilien) und August Bruguera (Spanien) die Vortragsreihe mit einem Referat über adhäsiv befestigte Keramikrestaurationen schließen.

Frühbucherrabatt bis Mai

Die Anmeldung für das Symposium erfolgt unter www.ivoclarvivadent.com/ies2016. Für Registrierungen bis 13. Mai 2016 wird ein Frühbucherrabatt von 25 Prozent gewährt. Die Kongresssprachen sind Spanisch und Englisch. Die Vorträge werden simultan auf Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch, Spanisch und Russisch übersetzt. Das Internationale Experten-Symposium findet im Städtischen Konferenzzentrum in Madrid statt. Dieses liegt im Campo de las Naciones, dem Madrider Zentrum für Unternehmensentwicklung.

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



Feedback ausdrücklich erwünscht

3M Oral Care präsentiert neuen Facebook-Auftritt für die Zahntechnik.



Wer hier etwas postet, wird wahrgenommen – von Kollegen und 3M-Produktexperten gleichermaßen. Der neue deut-

sche Facebook-Auftritt von 3M Oral Care richtet sich speziell an bestehende und potenzielle Anwender der zahntechnischen

eine sehr wertvolle, aber auch einseitige Form der Wissensvermittlung dar. Bei Rückfragen kann zwar der Autor oder

Produktpalette von 3M. Sie werden nicht nur über Neuigkeiten informiert, sondern auch dazu eingeladen, mit anderen Usern in einen Dialog zu treten und die Inhalte der Seite aktiv mitzugestalten. Presseberichte, Fachbeiträge etc. stellen

Hersteller kontaktiert werden, produktive Diskussionen sind jedoch ausgeschlossen. Genau dazu regt die neue Facebook-Seite von 3M Oral Care an. Als Diskussionsgrundlage wird 3M regelmäßig aktuelle Informationen aus dem für Zahntechniker relevanten Produktsortiment und deren Anwendung bereitstellen. Meldungen zu Neuprodukten gehören ebenso dazu wie Tipps & Tricks zur Materialverarbeitung. Videos und klinische Bilder ermöglichen zusätzlich eine ideale Visualisierung. Zwischendurch wird einfach mal ein Blick hinter die Kulissen gewährt, z.B. in die Forschung

& Entwicklung. Auf Facebook wird der Leser schnell zum Mitgestalter, denn direktes Feedback, Beichte über eigene Erfahrungen und Rückfragen sind ausdrücklich erwünscht. Die neue Facebook-Seite ist ab sofort unter www.facebook.com/3M-Zahntechnik verfügbar.

ZT Adresse

3M Deutschland GmbH
ESPE Platz
82229 Seefeld
Tel.: 0800 2753773
Fax: 0800 3293773
info3mespe@mmm.com
www.3mespe.de



ZT Veranstaltungen März/April 2016

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
16.03.2016	Münster	Basiswissen Dental fotografie und Praxis der Patienten fotografie Referent: Erhard J. Scherpf	NWD Tel.: 0251 7607-238 anja.overmann@nwd.de
30.03.2016	Meckenheim	Das Modell – Die Visitenkarte des Labors Referenten: ZTM Claudia Füssenich, ZTM Thomas Weiler u.a.	picodent Tel.: 02267 6580-0 picodent@picodent.de
05.04.2016	Rostock	Model Management – Labortraining Referent: Jörg Mannherz	Amann Girrbach Tel.: 07231 957-224 trainings@amanngirrbach.com
07./08.04.2016	Hamburg	Altersgerechte Schichttechnik mit HeraCeram Referent: ZTM Björn Maier	Heraeus Kulzer Tel.: 06181 9689-2583 silvia.budecker@kulzer-dental.com
11./12.04.2016	Bruneck/Südtirol, Italien	CAD/CAM Milling Metal Referent: N.N.	Zirkonzahn Tel.: +39 0474 066650 education@zirkonzahn.com
13.04.2016	Berlin	in:joy the Kiss – Keramik meets Komposit Referentin: ZTM Andrea Schlichting	DeguDent Tel.: 06181 595915 info.degudent-de@dentsply.com
20.04.2016	Dresden	Funktionelles Designen mit 3Shape Referent: ZTM Jochen Peters	Wieland Dental + Technik Tel.: 07231 3705-0 info@wieland-dental.de

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



ZAHNTECHNIK ZEITUNG
Fakten auf den Punkt gebracht.



SINTERMETALL

IM EIGENEN LABOR GEFRÄST

Formstabile Sintermetallrohlinge zur Herstellung von Einzelkronen bis hin zu 14-gliedrigen Brücken, Metallgerüsten, Teleskopen, Stegen, Stiftaufbauten und Geschieben im eigenen Labor

- Hochwertige Kobalt-Chrom-Legierung
- 100% formstabil – auch bei großspannigen Arbeiten keine Spannungen oder Verzüge in den Metallgerüsten
- Keine Lunker und Verunreinigungen im Metallgefüge
- Sauerstofffreie Sinterung ohne Schutzgas
- Zwei Möglichkeiten der Sinterung: Kombi-Ofen für Zirkon und Sintermetall (Zirkonofen 700 Ultra-Vakuum); neuer Sinterofen nur für Sintermetall (Sinterofen 300S)



NEU! SINTEROFEN 300 S



ZIRKONOFEN 700 ULTRA-VAKUUM