

ZT SERVICE

Kompetenz – Zuverlässigkeit – Seriosität – Serviceorientierung

Eine große Kundenbefragung bestätigt die Kernmerkmale der Dentaforum-Gruppe.



Abb. 1: Dentaforum unterstützt die Chhatrapati Free Clinic in Kathmandu (Nepal) mit Spenden. – Abb. 2: Wolfgang Schindler, Director Marketing & Sales Dentaforum.



Die Dentaforum-Gruppe wollte es erneut wissen: Wie zufrieden sind die Kunden mit dem Ispringer Dentalunternehmen? In den letzten Jahren wurde regelmäßig eine klassische Kundenbefragung, mittels Versand eines Fragebogens per Post an Kunden, durchgeführt. Nun wurden 2015 erstmalig Zahnärzte, Kieferorthopäden, Implantologen und Zahntechni-

ker aus Deutschland, Österreich und der Schweiz per Online-Fragebogen angesprochen. Mehr als 9.000 Kunden erhielten per E-Mail einen über 100 Fragen umfassenden Fragebogen. Darin wurden Bewertungen zu Produkt- und Dienstleistungen sowie zum Unternehmen als Ganzes abgefragt. Beeindruckend war die schnelle Rückmeldung der Be-

fragten, was sicher am Medium „Online“ lag. Erneut wurde eine sehr hohe Rücklaufquote erreicht, die statistisch abgesicherte Aussagen zu den Ergebnissen ermöglicht. Erwähnenswert ist zudem, dass die Bewertungen der sehr unterschiedlichen Angebotssegmente durch die unterschiedlichen Kundengruppen qualitativ und strukturell fast identisch waren.

Für die Leistungsbereiche Bestellung und Lieferung (order processing) sowie für die verschiedenen Serviceangebote wurden erneut Bestnoten vergeben. Diese ausgezeichnete Bewertung der Unternehmensleistung wird abgerundet durch eine ebenfalls sehr positive Beurteilung der Produktleistungen. Wolfgang Schindler, Director Marketing & Sales, kommentiert diese Ergebnisse so: „Auch mithilfe dieser re-

gelmäßigen Kundenbefragungen kennen wir Anforderungen und Bedürfnisse unserer Kunden sehr genau. Daraus resultieren dann stets maßgeschneiderte und zeitgemäße Produkt- und Dienstleistungsangebote. Diese sind u.a. Gründe dafür, dass die Dentaforum-Gruppe auch im 130. Firmenjahr weiterhin ganz vorne mitspielt.“

Soziales Engagement als Dank

Statt einer Prämie für die Einsender der Fragebögen spendet die Dentaforum-Geschäftsleitung einen vierstelligen Betrag an die Chhatrapati Free Clinic in Kathmandu (Nepal). Die Poliklinik mit verschiedenen Fachabteilungen liegt Mark und Petra Pace sowie Axel Winkelstroeter schon seit Jahren am Herzen. Hier werden

medizinische Leistungen auf hohem Niveau auch für mittellose Patienten angeboten (weitere Informationen unter www.gmtz.de). Vor allem aufgrund der Erdbebenkatastrophe im Mai 2015 ist die Klinik weiterhin auf Unterstützung angewiesen. Dank der regen Beteiligung der Umfrageteilnehmer kamen am Ende rund 1.500 Euro zusammen. Auch die Dentaforum-Fußballmannschaft zeigte Herz und erhöhte die Spende um ihr kürzlich gewonnenes Turnier-Preisgeld.

ZT Adresse

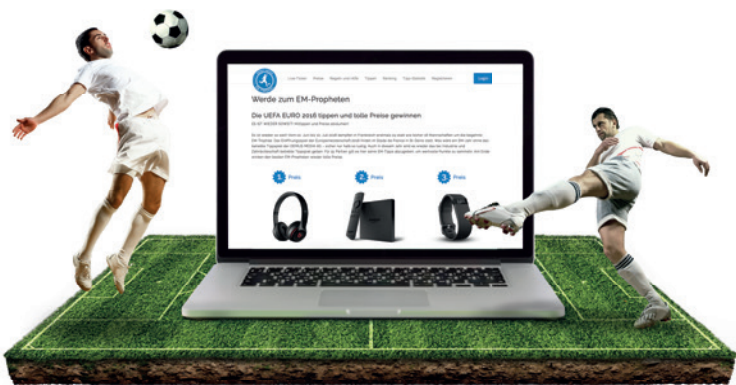
DENTAURUM GmbH & Co. KG
Turnstraße 31
75228 Ispringen
Tel.: 07231 803-0
Fax: 07231 803-295
info@dentaforum.de
www.dentaforum.com



ANZEIGE

Die UEFA EURO 2016 tippen und gewinnen

Haben Sie den richtigen Riecher beim Tippduell?



© Nasared/Yeamake/Andrey Yurlov/Sergey Nivens/Shutterstock.com

Es ist wieder so weit! Vom 10. Juni bis 10. Juli 2016 kämpfen in Frankreich erstmals 24 statt wie bisher 16 Mannschaften um die begehrte EM-Trophäe. Das Eröffnungsspiel der Europameisterschaft 2016 findet im Stade de France in Saint-Denis statt.

Was wäre ein EM-Jahr ohne das Tippspiel der OEMUS MEDIA AG – sicher nur halb so lustig. Auch in diesem Jahr wird es wieder das bei Industrie und Zahnärzteschaft beliebte Tippspiel geben. Für 51 Partien gilt es hier seine EM-Tipps abzugeben, um wertvolle Punkte zu sammeln. Am Ende winken den besten EM-Propheten wieder tolle Preise.

Zur Teilnahme am EM-Tippspiel braucht es einfach nur eine kostenlose Registrierung und vielleicht ein wenig Fußballverrücktheit. Unter [\[spiel.oemus.com\]\(http://spiel.oemus.com\) können sich die Tippspiel-Teilnehmer unter einem Benutzernamen ihrer Wahl anmelden und das Ergebnis der jeweiligen Begegnung tippen. Also, ran an den Ball, mitgetippt und tolle Preise vom Platz getragen. Der Rechtsweg ist wie immer ausgeschlossen.](http://tipp-</p>
</div>
<div data-bbox=)



ZT Adresse

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

Jahrbuch 2016



NEUERSCHEINUNG 2016

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



Jetzt bequem online bestellen www.oemus-shop.de

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



Jetzt bestellen! 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)

Praxisstempel

Name _____ Vorname _____

Straße _____ PLZ/Ort _____

Telefon/Fax _____ E-Mail _____

Datum/Unterschrift _____

ZT 5/16

CAD/CAM-Spezialist feiert 10. Geburtstag

Zfx München lädt zum Anniversary-Meeting in Inning am Ammersee.

Seinen zehnten Jahrestag wird Zfx München mit einer Jubiläumsveranstaltung zelebrieren. Dem Anlass gebührend, lädt das Unternehmen am 10. Juni 2016 in die bekannte Sudhouse-Eventlocation in Inning am Ammersee.

Mit Pioniergeist und zielgerichteter Entwicklungsarbeit hat Zfx Dental in den vergangenen zehn Jahren maßgebende Schritte im Bereich der digitalen Zahntechnik gesetzt. Ob CAM-Hardware, CAD-Software oder digitale zahntechnische Dienstleistungen – smart und clever, so hat sich das Unternehmen aus Dachau international Rang und Namen gemacht. Dieser Erfolg ist alles andere als Zufall. Die Produkte von Zfx sind auf die Ansprüche des Marktes abge-



stimmt. Die Entwickler schenken Zahntechnikern Gehör und fühlen der Branche stetig auf den Zahn. Damit ist Zfx der Zeit immer einen Schritt voraus und kann sich neuen Innovationen widmen. Im Entwicklungszentrum „Zfx Innovation“ werden täglich Ideen geboren, Prototypen geschaffen und auf Praxis-tauglichkeit getestet sowie zur Marktreife gebracht. Das Ergebnis: Optimierte Systemkomponenten, die sich nahtlos in die bestehende digitale Prozesskette einfügen.

Ein Jubiläums-Meeting der Extraklasse

Oliver Hill (Geschäftsführer Zfx München): „Jetzt ist die Zeit, allen Kunden, Freunden, Kollegen und Wegbegleitern ‚Danke‘

zu sagen – Danke für die Unterstützung, die Inspiration und den Glauben an unsere Ideen.“ Beim Anniversary-Meeting werden die vergangenen zehn Jahre gefeiert und die Zukunft wird präsentiert. Referenten aus Universität, Praxis, Labor und Entwicklung widmen sich dem Thema digitale Zahntechnik. Sprechen werden unter anderem Dr. Jan-Frederik Güh (LMU München), ZTM Hans-Jürgen Stecher, Dr. Dimitar Filchev (University of Bulgaria), Drs. Alessandro und Andrea Agnini, ZTM Björn Maier, Dr. Marcus Engelschalk sowie Gastreferenten der VITA Zahnfabrik, 3MESPE und exocad. Mit ihrem Erfahrungsschatz werden sie moderne Vorgehensweisen vorstellen und bewährte Verfahren aufzeigen. Für individuelle Fragen und regen Austausch

wird es genügend Raum und Zeit geben, denn zusätzlich zum Vortragsprogramm wird die kollegiale Geselligkeit im Mittelpunkt stehen. Das ehemalige Sudhaus in Inning am Ammersee (Sudhouse Eventlocation) ist für eindrucksvolle Momente prädestiniert. Beim Anniversary-Meeting treffen hier Handwerk, Industrie-Chick und digitale Zahntechnik aufeinander. In den charaktervollen Räumlichkeiten wird Zfx an diesem Tag das moderne zahntechnische Handwerk mit Leidenschaft, Überzeugung und Freude zelebrieren.

Zusätzlich zu den theoretischen Ausführungen werden kostenlose Live-Workshops angeboten. Die Teilnehmer können sich direkt vor Ort von kompetenten CAD- und CAM-Spezialisten viele wertvolle Tricks zeigen

und Tipps geben lassen – einen ganzen Tag lang. Die Experten stehen unter anderem Rede und Antwort zum Desktop-Scanner Zfx™ Evolution plus+ mit seinen High-End-Applikationen (Implantatbrücken, virtuelle Artikulation, Stegarbeiten), zur CAM-Maschine Zfx™ Inhouse5x (Bearbeitung spröder und harter Materialien, Abutment-Blanks), zum 3M™ True Definition Scanner kombiniert mit dem Münchner Implantatkonzept sowie zum innovativen Baltic Denture System.

10 Jahre Zfx München – 10. Juni 2016: Das Unternehmen lädt herzlich dazu ein, dieses Jubiläum gemeinsam zu feiern. Anmeldungen sind unter www.zfx-meeting.com oder telefonisch unter 08131 2752470 möglich. Die Teilnehmer erhalten für die Veranstaltung 5 KZBV-Fortbildungspunkte. **ZT**

ZT Adresse

Zfx Süd GmbH
Rudolf-Diesel-Straße 8
85221 Dachau
Tel.: 08131 275247-0
Fax: 08131 275247-29
info@zfx-muenchen.de
www.zfx-muenchen.de
www.zfx-meeting.com

ANZEIGE

Digitale Fallen im E-Mail-Alltag

Schädliche Software lauert überall: In sozialen Netzwerken, über Downloads von vermeintlich sicheren Webseiten und vor allem in E-Mails. Klaus Köhler thematisiert in seiner Kolumne diesmal die Gefahren, die in E-Mails lauern.

Kennen Sie das? Sie öffnen Ihr E-Mail-Programm und lesen Briefe, die teilweise interessant klingen, andere bedrohlich und einige motivierend:

- Ihr eBay-Konto wurde vorübergehend gesperrt.
- Bravo! Sie haben Ihren Servicestatus verbessert (eBay?).
- Ihr Anruf beim eBay-Kundenservice – SR# 1-63703511888.
- Sie haben gewonnen.
- Aktualisieren Sie Ihre Kontodaten. (Sparkasse?)
- Eine Rücküberweisung von PayPal ist fehlgeschlagen. (PayPal?)
- Sie haben die Rechnung nicht bezahlt.
- Sonstiges: troedel-emma hat eine Nachricht zu Artikelnummer 543645012312 (eBay?)

Das sind hinterhältige digitale Fallen. Diese Art Nachrichten werden täglich millionenfach versendet und es gibt ausreichend viele Empfänger, die diese öffnen, weil die Nachrichten täuschend ähnlich nach offiziellen Absendern aussehen. Aber eben nur ähnlich. Bei genauem Hinschauen gibt es Unterschiede. Unter Empfänger steht meist „recipients“ oder „undisclosed recipients“, oft nichts und manchmal die eigene E-Mail-Adresse – also sofort löschen. Aber auch wenn die eigene E-Mail-Adresse in der Empfängeradresse steht, ist Vorsicht geboten. Auffällig ist bei vielen dieser Phishingmails die lockere persönliche Anrede. Wenn angeblich ein Konto gesperrt wurde, wird man über Text- und

Grafiklinks aufgefordert, sich sofort auf dem Konto anzumelden, um die Sperrung aufzuheben. Diese Aufforderung auf keinen Fall befolgen, denn wer es dennoch macht, ist auf dem Weg seine Login-Daten für eBay, PayPal oder Bankkonto an Unbekannte weiterzugeben.

Noch gefährlicher sind E-Mails mit Mahnungen und einer Rechnung im Anhang, meist Dateien im ZIP-Format. Der Klick auf die Datei im Anhang reicht oft aus, den PC mit einer Trojaner-Software zu infizieren. Das Entfernen dieser Software ist in der Regel aufwendig und in einigen Fällen hilft dann nur noch die komplette Neuinstallation des Betriebssystems und der Programme. Die E-Mail-Signaturen erwecken einen offiziellen Eindruck. Davon bitte ebenfalls nicht täuschen lassen. Es fehlen meistens die vorgeschriebenen Angaben über den Sitz der Gesellschaft, Handelsregistereintrag oder USt-IdNr., Geschäftsführer, der persönliche Ansprechpartner sowie Kontaktdaten.

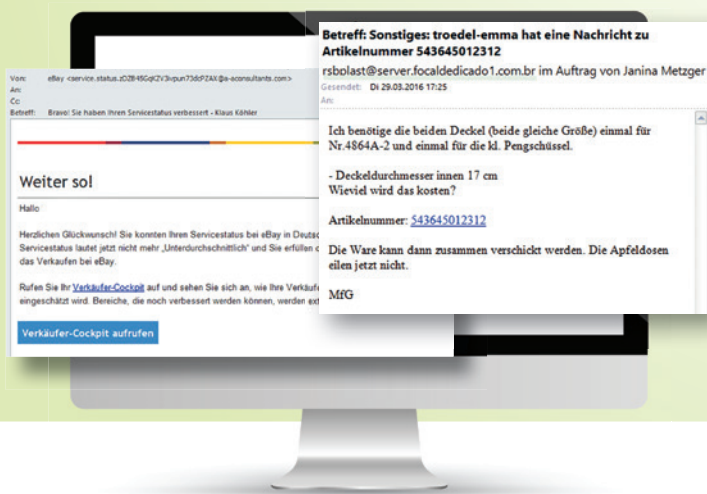
Routinemäßig kommen diese E-Mails aus dem Ausland von sogenannten Botnetzen. Ein Botnetz ist der Name für eine Sammlung kompromittierter PCs, die

ein Angreifer aus der Ferne kontrollieren kann. Diese werden normalerweise von einem einzelnen Angreifer oder einer Gruppe aufgebaut. Dabei nutzen sie ein Schadprogramm, um möglichst viele Computer zu infizieren. Die einzelnen PCs eines Botnetzes werden meist „Bots“ oder „Zombies“ genannt. Es gibt keine Mindestmenge infizierter PCs für ein Botnetz. Kleinere Botnetze können aus ein paar Hunderten infizierter Computern bestehen, während größere Botnetze mit Millionen von PCs arbeiten. Die Infektionsmethode per E-Mail ist einfach. Der Angreifer schickt eine riesige Menge Spam-Mails, die entweder eine Datei (zum Beispiel ein Word-Dokument oder eine PDF-Datei) mit schädlichem Code oder einen Link zum Schadprogramm enthalten. In beiden Fällen wird der PC zu einem Teil des Botnetzes, sobald der Schadcode auf den Computer heruntergeladen wird. Der Angreifer kann den PC nun kontrollieren, Daten vom Computer zu sich übertragen, neue Programme herunterladen und auch sonst damit machen, was er will. Die Internetprovider haben schon sehr gute Verteidigungssoftware auf ihren Servern ins-

talliert. Dennoch kommen immer wieder E-Mails von Botnetzen durch. Anwender können ihren PC davor schützen, Teil eines Botnetzes zu werden, indem sie alle installierten Programme immer aktuell halten und nicht auf verdächtige Links klicken. Angreifer verlassen sich auf die Gutgläubigkeit der Anwender, die schädliche Anhänge öffnen oder auf Links klicken. Denn nur so bekommen sie ihre Schadprogramme auf die PCs. Löscht man diese Faktoren aus der Gleichung, wird es für Angreifer um einiges schwerer, Botnetze aufzubauen und zu nutzen. Unverzichtbar ist der Einsatz von lokal installierter Antivirensoftware und Internet-Sicherheitsprogrammen (z. B. Kaspersky, McAfee), die gefährliche E-Mails erkennen und für späteres Löschen unter Quarantäne stellen. **ZT**

Autor: Klaus Köhler
Literatur: Kaspersky Blog

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



„Dental Milestones“ jetzt auch für die digitale Prothetik

DMG eröffnet Praxen und Labors mit Produkten für die digitale Prothetik neue Möglichkeiten.



Geprüft und für gut befunden: DMG Produktmanagement-Team mit einer Runde aus der neuen CAD/CAM-Produktfamilie.

Luxatemp, Honigum, LuxaCore oder LuxaBite – vieles, was in Zahnarztpraxen und Labors in über 80 Ländern weltweit einen festen Platz hat, kommt aus Hamburg. Genauer: Von DMG, der 1963 in Hamburg gegründeten Dental Material Gesellschaft. Mit Produktlösungen für die digitale Prothetik schlagen die Materialexperten jetzt ein neues Kapitel auf.

zin revolutionierten: Am Anfang standen verschweißte, selbstaktivierende Amalgamkapseln. Es folgten die patentierte neue Materialklasse der Compomere und das erste Provisorienmaterial aus der Kartusche. Und für Icon, das erste Produkt zur Kariesfrühbehandlung mittels Infiltration, gab es unter anderem den Deutschen Innovationspreis.



Entwicklungen made in Germany

DMG forscht, entwickelt und produziert seit über 50 Jahren in den eigenen Werken im Hamburger Westen. Unter den Meilensteinen, die hier entstanden, waren einige, die die Zahnmedi-

„Letztlich produzieren Häuser nichts ...“

... weiß man bei DMG. „Es sind die Menschen, die etwas kreieren, erfinden, umsetzen“. Neben intensiver Forschung und Entwicklung spielt daher das

menschliche Miteinander eine prägende Rolle im Unternehmen. Dafür steht nicht zuletzt auch Geschäftsführer Dr. Wolfgang Mühlbauer. Als Sohn des Gründers Ernst Mühlbauer ist er der Firma von Kindheit an aufs Engste verbunden und als Naturwissenschaftlicher stellt er sich den Herausforderungen der Materialentwicklung im Dentalmarkt auch höchstpersönlich.

Lösungen für die Prothetik der Zukunft

DMG-Materialien kommen in verschiedensten Disziplinen der prothetischen Arbeit seit Langem erfolgreich zum Einsatz: Von der präzisen Abformung bis zur Befestigung mit selbstadhäsiven Materialien. Folgerichtig also, dass man Zahnärzte und Zahntechniker künftig auch auf dem zukunftsweisenden Feld der digitalen Prothetik unterstützen wird: Mit anwenderfreundlichen Produktlösungen „made in Hamburg“ für die computergestützte prothetische Arbeit. Erhältlich in Kürze. **ZT**

ZT Adresse

DMG
Elbgaustraße 248
22547 Hamburg
Tel.: 0800 3644262
Fax: 040 84006222
info@dmg-dental.com
www.dmg-dental.com

Zukunftsorientierte Kooperation

Der Verband Deutscher Dentalhygieniker ist ab sofort offizieller Partner der praxisHochschule.



Gabriele Gaar und Prof. Dr. Werner Birgler.



Die Arbeit des VDDH zielt ab auf die Anerkennung des Berufsbildes Dentalhygieniker/in und auf die Fusion aller bestehenden Verbände und Vereinigungen im Bereich Dentalhygiene.

Gabriele Gaar, Vorstandsmitglied des VDDH, sieht einen strategischen Vorsprung durch die Kooperation mit der praxisHochschule: „Wir sind stolz, mit der praxisHochschule einen starken Partner an unserer Seite zu haben, der sich mit für unsere Ziele einsetzt. Da die praxisHochschule sowohl Aufstiegsfortbildungen DH wie auch den Bachelor-Studiengang anbietet, können wir hier eine breite Zielgruppe – Studienabsolventinnen und ZFAs mit Aufstiegsfortbildung – erreichen.“

Prof. Dr. Werner Birgler, geschäftsführender Gesellschafter der praxisHochschule, bekräftigt dies: „Wir haben bereits mit unserer EU-Petition für das Berufsbild Dentalhygiene eindrucksvoll gezeigt, wie wichtig es ist, das Berufsbild der DH zu etablieren. Es darf kein Ausschlusskriterium sein, ob man studiert hat oder

nicht. Auch in den USA gibt es DHs mit oder ohne Studienabschluss – beide Gruppen können RDHs (Registered Dental Hygienists) werden. Entscheidend sind bundeseinheitliche Mindestanforderungen.“

Die staatlich anerkannte praxisHochschule mit Standorten in Köln und Rheine ist ein Unternehmen der Klett Gruppe und bietet innovative Studiengänge im Gesundheitswesen an, darunter auch den deutschlandweit einzigartigen Studiengang Dentalhygiene und Präventionsmanagement (B.Sc.) sowie Digitale Dentale Technologien (B.Sc.). Am 27. Juli 2016 lädt die praxisHochschule zum Schnuppertag für den Studiengang Digitale Dentale Technologien ein. **ZT**

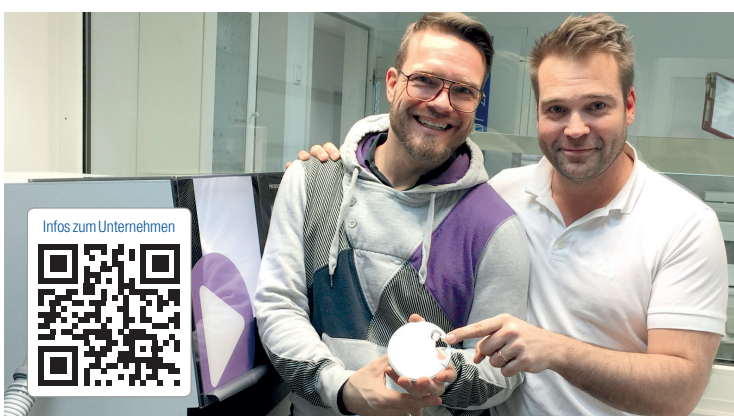
ZT Adresse

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



Showroom Opening

Zahntechniker, die sich für die digitale Fertigung im eigenen Labor interessieren, können den Umgang mit Fräsmaschine und Material-Discs ab sofort unverbindlich kennenlernen.



Die Geschäftsführer der vFM Dentallabor GmbH, Sascha Morawe und Alexander von Fehrenheil, fräsen ihre Kronen direkt im Labor.

Die digitale Technik bietet Dentallaboren immer bessere Möglichkeiten, hochwertigen Zahnersatz herzustellen sowie Arbeitsschritte zu optimieren. Wer darüber nachdenkt, seine Workflows zu digitalisieren oder sein bereits bestehendes Digitalportfolio zu erweitern, kann die cara DS mill 2.5 Fräsmaschine

und die dima Material-Discs im Showroom des Hamburger vFM Dentallabors live erleben. Die Laborfräsmaschine von Heraeus Kulzer umfasst ein Indikationspektrum von Kronen und Brücken mit bis zu 16 Einheiten, Inlays, Onlays, Teleskopen und zweiteiligen Abutments bis hin zu therapeutischen Aufbisschie-

nen. Bestens auf die Maschine abgestimmt sind die dima Material-Discs im Format 98,5mm. dima Zirconia Rohlinge aus Zirkondioxid sind in den Varianten semitransluzent (ST), hochtransluzent (HT) und als Multilayer (ML) mit vier Farbschichten jeweils in den V-Farben A 1-3, B 1-3 und C 1-3 erhältlich. Die PMMA-Discs werden in acht Zahnfarben und in transparenter Form angeboten.

Ansehen, anfassen, ausprobieren

„Wir möchten Zahntechnikern die Möglichkeit bieten, Maschine und Materialien vor dem Kauf unter die Lupe zu nehmen. Wo geht das besser, als in einem Labor, das den kompletten digitalen Workflow abdeckt“, so Rolf Zucker, Leitung Vertrieb Prothetik in Deutschland bei

Heraeus Kulzer. Die Fachberater im Außendienst von Heraeus Kulzer koordinieren den Besuch individuell und kostenfrei. Zusammen mit dem Team des vFM Dentallabors begleiten sie die praxisnahen Demonstrationen. Die sachkundigen Anwender zeigen Zahntechnikern, wie sie die Fräsmaschine für die Nass- und Trockenbearbeitung über das integrierte Tablet bedienen und wirtschaftliche Restaurationen in der CAM-Software cara DS cam erstellen. So entstehen vor den Augen der Besucher im Handumdrehen passgenaue Vergo-

bietet eine gute Gelegenheit, sich über Technik, Materialien und individuelle Herangehensweisen auszutauschen. Es ist immer gut zu wissen, welche Erfahrungen die Kollegen gemacht haben“, so Alexander von Fehrenheil, Geschäftsführer des vFM Labors. Der Showroom ist ein Pilotprojekt. In naher Zukunft sollen weitere Testlabors in verschiedenen Regionen Deutschlands eröffnet werden. Interessierte können sich ab sofort an ihren Fachberater im Außendienst wenden oder sich gebührenfrei beim Customer Service Center informieren. **ZT**

ZT Adresse

Heraeus Kulzer GmbH
Grüner Weg 11
63450 Hanau
Tel.: 0800 44372522
Fax: 0800 4372329
info.lab@kulzer-dental.com
www.heraeus-kulzer.de

Austausch auf Augenhöhe

Ein weiterer Vorteil: Besucher können in offener Atmosphäre Fragen stellen und mit den erfahrenen Anwendern des Labors fachsimpeln. „Der Showroom

Meisterschüler auf dem Weg in die Zukunft

Schüler der Meisterschule Köln machen Ausflug in die CAD/CAM-Praxis.

Ende April 2016 folgten wieder 15 Kölner Meisterschüler der Einladung von Volker Specht, Gebietsverkaufsleiter der Gold- und Silberscheideanstalt C.HAFNER, zum Technologiezentrum millhouse in Wallau. Nach Anreise und einem gemeinsamen Abendessen in ungezwungener Atmosphäre ging es am nächsten Morgen ins Detail. Heiko Grusche, Vertriebsleiter von C.HAFNER, sprach über die Ausrichtung, Werte und Technologien des Wimsheimer Familienunternehmens C.HAFNER. Ein Schwerpunkt war auch das Fräsen von Gerüsten aus Edelmetallblanks, welches C.HAFNER als Pionier dieser Technologie seit 2011 anbietet.

Anschließend konnten sich die Schüler ein Bild vom Technologiezentrum millhouse machen und ihre im Vorfeld bei einem



Die Meisterschulklasse informierte sich im Technologiezentrum millhouse über aktuelle CAD/CAM-Technologie.

CAD/CAM-Kurs designten Kronen gefräst in Empfang nehmen. Der aber wohl wichtigste Punkt der Veranstaltung war eine Diskussionsrunde, die von Herrn Sören Hohlbein, Inhaber der millhouse GmbH, moderiert

wurde. Dort ging es ans „Eingemachte“ in Bezug auf die zukünftige unternehmerische Ausrichtung der Teilnehmer. Wie organisiere ich mein künftiges Labor? Wo sind die wichtigen Stellschrauben? Wie kal-

kuliere ich? Was hat unternehmerische Verantwortung zu bedeuten? Wie wichtig sind Philosophie und Strategie eines Unternehmens? Diese und andere Fragen wurden unverblümt diskutiert und erläutert.

Am Ende des Tages waren sich die Schüler einig, dass sie einiges an Wissen mitnehmen konnten. Sie waren dankbar für klare Worte, die zwar nicht immer rosarot aber wichtig für die Zukunft sind. C.HAFNER unterstützt und fördert seit vielen Jahren die Kölner Meisterschüler. Damit leistet das Unternehmen einen wichtigen Beitrag für die Weiterentwicklung der deutschen Zahntechnik und bezieht eine klare Position zum zahntechnischen Handwerk. **ZT**

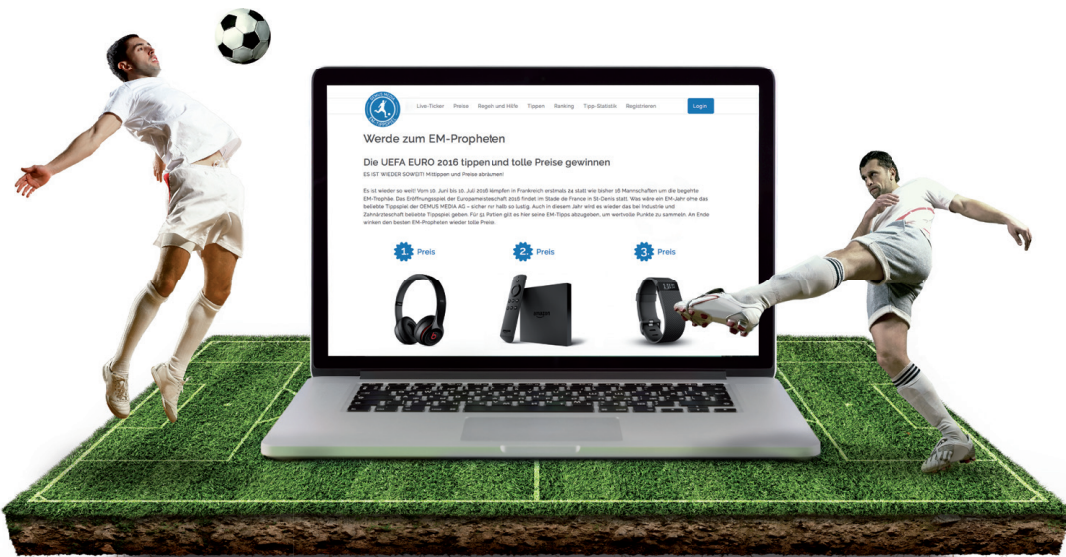
ZT Adresse

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

ANZEIGE



Werde zum EM-Propheten



© Nasared/Yeamake/Andrey Yurlov/Sergey Nivens/Shutterstock.com

Die UEFA EURO 2016 tippen und tolle Preise gewinnen!



JETZT
REGISTRIEREN
tippspiel.oemus.com



Für neue Zähne ins Ausland

Der Dentaltourismus steht hoch im Kurs.

Nur ins Ausland reisen, um Land und Leute kennenzulernen? Das war gestern. Warum nicht auch gleich mit besseren Augen, einer

Urlaubsreise verbinden und für fünf Prozent der Befragten wäre die Geheimhaltung vor dem Bekanntenkreis Grund



schöneren Nase oder weißeren Zähnen wiederkommen? Der sogenannte Medizintourismus ist bei Deutschen aktuell so gefragt wie noch nie. Auch Zahnbehandlungen liegen dabei sehr hoch im Trend.

55 Prozent der Befragten sind medizinischen Behandlungen im Ausland nicht abgeneigt. Das ergab jetzt der IUBH-Touristik-Radar 2016, welcher, im Auftrag der Internationalen Hochschule Bad Honnef Bonn (IUBH), vom Marktforschungsinstitut YouGov durchgeführt wurde. 2012 lag dieser Wert noch bei 52 Prozent. Als Gründe für eine medizinisch geprägte Reise gaben die Befragten bessere Preise, kürzere Wartezeiten und die Durchführung von in Deutschland nicht verwendeten Behandlungen an. Ein Drittel würde eine solche Gelegenheit gleich mit einer

genug, Behandlungen im Ausland durchführen zu lassen. Zu den beliebtesten Prozeduren zählen dabei die Zahn- und Augenbehandlungen. Aber auch ausländische Kur- und Rehaufenthalte stehen hoch im Kurs. Kosmetische Eingriffe landeten mit 11 Prozent nur auf dem vierten Rang. Bei den Zielen der Medizintouristen liegen, wie schon 2012, Westeuropa, Osteuropa und Nordamerika auf den ersten drei Plätzen. Ganze 11 Prozent der Befragten würden sogar einen 24-Stunden-Flug auf sich nehmen, um sich in Australien behandeln zu lassen. Die Frage, wer denn tatsächlich schon einmal die Möglichkeiten des Medizintourismus in Anspruch genommen hat, konnten allerdings nur fünf Prozent mit Ja beantworten. **ZT**

Quelle: ZWP online

Erfahrungsaustausch über digitale Implantatprothetik

Heraeus Kulzer bietet Zahntechnikern mit den cara Round Tables ein besonderes Veranstaltungsformat, um über cara I-Bridge® und cara Workflow zu informieren.



Abgewinkelte Schraubenkanäle ermöglichen die optimale Positionierung des Implantats und geben Anwendern mehr Freiheit in der Implantatprothetik.



Der Austausch zu Produkten und Techniken mit führenden Experten ist für Anwender in der digitalen Implantatprothetik von großer Bedeutung. Dies ermöglicht Heraeus Kulzer Zahntechnikern mit den neuen cara Round Tables. Dabei steht die Implantatsuprastruktur cara I-Bridge® in Fallbeispielen aus der Praxis im Fokus. Vertreter von Heraeus Kulzer vermitteln zudem alle wesent-

lichen Informationen zur abwinkelbaren Implantatbrücke. Welche Vorteile CAD/CAM-Fertigung für Labore haben kann und wie sich diese erfolgreich nutzen lassen, vermittelt das neue Veranstaltungsformat. Neben Erläuterungen zu cara I-Bridge® und cara Workflow, sorgt bei jeder Gesprächsrunde ein Experte wie Jörg Bies, Roland Binder, Wolfgang Sommer oder Volker Weber für Ein-

blicke in den Laboralltag. Anschließend erfolgen Diskussion und Austausch unter den Anwendern.

Termine und Anmeldeinformationen sind bei Patricia Bernard telefonisch unter 06181 9689-2462 und per E-Mail patricia.bernard@kulzer-dental.com erhältlich. **ZT**



ZT Adresse

Heraeus Kulzer GmbH
Patricia Bernard
Grüner Weg 11
63450 Hanau
Tel.: 06181 9689-2462
patricia.bernard@kulzer-dental.com
www.heraeus-kulzer.de

Neu im Team

ARGEN Dental mit neuem Kundenberater für Rhein-Main.

ZT Hendrik Stock verstärkt seit dem 1. April das ARGEN-Außendienstteam und wird künftig schwerpunktmäßig ARGEN-Kunden im Rhein-Main-Gebiet betreuen. Der erfahrene Medizinprodukteberater verfügt



ARGEN-Kundenberater ZT Hendrik Stock.

tungen fachlich kompetent mit Rat und Tat zur Seite stehen.“ **ZT**

ZT Adresse

ARGEN Dental GmbH
Fritz-Vomfelde-Straße 12
40547 Düsseldorf
Tel.: 0211 355965-0
Fax: 0211 355965-19
info@argen.de
www.argen.de

ANZEIGE

Acry Plus Evo
Der CAD-CAM Zahn der die Zeit überdauert

www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

über eine langjährige Außendienstenerfahrung. ARGEN-Geschäftsführer Hans Hanssen: „Herr Stock wird unseren Kunden bei allen Fragen zu den Themen Gerüstmaterialien und digitale Dentaldienstleis-

Potsdamer Presserunde 2016

Am 29. April 2016 lud die Dental Balance GmbH Vertreter der deutschen Fachpresse nach Potsdam ein.



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3

Abb. 1: Geschäftsführer Helge Vollbrecht. – Abb. 2: Martin Vollbrecht erläutert die Fortbildungsangebote von Dental Balance. – Abb. 3: Experte für Humor: Christian Eisert.

(cg) – Die historische Tankstelle und heutiges Restaurant „Garage du PONT“ an der Glienicke Brücke in Potsdam war Treffpunkt der Presserunde 2016. Geschäftsführer Helge Vollbrecht eröffnete das diesjährige Pressetreffen und stellte gemeinsam mit Martin Vollbrecht die großen Neuerungen, Vorhaben und die geplanten Veranstaltungen im Hause Dental Balance für dieses Jahr vor.

Neben einigen Neueinstellungen im Außendienst ist für Mitte 2016 ein Umzug in größere Räumlichkeiten geplant, um mehr Lagerkapazität und Arbeitsplätze zu schaffen. Dental Balance bleibt aber Potsdam treu; der neue Firmensitz befindet sich ganz in der Nähe der jetzigen Räume.

Eine weitere Neuerung ist die Kooperation von Dental Balance mit der Firma Merz Dental. Das Potsdamer Unternehmen übernimmt seit Anfang April die Kundenbetreuung in vier Vertriebsgebieten. Außerdem hat Dental Balance eine Zusammenarbeit mit dem spanischen Prothetikspezialisten ipd. Neben dem umfassenden Produktportfolio ist Dental Balance auch in 2016/17 im Bereich der Fortbildungsmöglichkeiten breit aufgestellt. Ob „Funktionstage Interdisziplinär“ mit Vorträgen rund um Funktion von Kopf bis Fuß, einem Kubanisch-Deutschen Symposium in Havanna oder dem beliebten Dental-Gipfel in Warnemünde – Dental Balance hat sich in den vergangenen Jahren einen guten Ruf als Veranstalter erschaffen.

Ausflug in die Praxis

Eine kurze Anreise hatte Zahntechnikermeister Andreas Kunz, der auf Einladung von Helge Vollbrecht aus Berlin zur Presserunde kam, um neue Wege und Möglichkeiten mit dem von Dental Balance vertriebenen Produkt DCMhotbond aufzuzeigen.

Die drei Produktgruppen DCMhotbond zirconnect, DCMhotbond fusio System und DCMhotbond zircon sorgen für einen homogenen stoffschlüssigen Verbund sowohl artgleicher als auch artfremder Werkstoffe. Jedes einzelne System ist optimal auf die jeweiligen Indikationen abgestimmt und gewährleistet eine perfekte Verbundoberfläche. Zudem widmete sich Kunz in einem weiteren Kurzvortrag dem Thema „Ist Galvano noch

zeitgemäß?“ und stellte Vorteile heraus. Er ist überzeugter Anhänger der Galvanotechnologie und verwies auf die materialgerechte Anwendung.

Für lockere Unterhaltung sorgte im Anschluss TV-Autor und Satiriker Christian Eisert, der den anwesenden Journalisten Tipps und Tricks im Umgang mit Humor in Sach- und Informationstexten näherbrachte. Einen gelungenen Abschluss des Nachmittages bildete eine Bootsfahrt auf der Havel.

Über Dental Balance

Dental Balance agiert seit 2010 als Hersteller und Vertriebsunternehmen für zahnmedizinische und zahn technische Produkte und wird von Kunden für das anwendergerechte und ab-

gestimmte Produktportfolio geschätzt. Zudem basiert der Erfolg von Dental Balance auf einer persönlichen und unkomplizierten Kundenbetreuung. Mit seiner interdisziplinären Ausrichtung entspricht das Unternehmen als kompetenter Partner für Praxis und Labor seit Jahren dem Zeitgeist.

Am 08. Juni 2016 wird ZTM Andreas Kunz auf der Potsdamer Runde von Dental Balance in Wiesloch über „Implantatprothetik“ referieren. **ZT**

ZT Adresse

Dental Balance GmbH
Mangerstraße 21
14467 Potsdam
Tel.: 0331 88714070
Fax: 0331 88714072
info@dental-balance.eu
www.dental-balance.eu



» EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

Frage: Ich habe einige Zahnarztpraxen in der Akquise. Die Beziehung ist eigentlich gut, ich bin mir nur nicht sicher, ob sie schon abschlussreif sind. Woran kann ich das erkennen und was mache ich dann?

Gute, weil wichtige Frage, die wie alle guten Fragen nicht ganz leicht zu beantworten ist. Das oberste Gebot im Vertrieb lautet: Jeder Kontakt muss irgendwann abgeschlossen werden. Und es obliegt der Professionalität des Vertrieblers, zu erkennen, wann der beste Zeitpunkt hierfür ist. Denn klar ist, ähnlich einem Apfel am Baum, ist jeder Kontakt irgendwann reif, dann überreif

und nach überreif kommt faul. Faul bedeutet: Sie sind als die nette Dame bzw. als der nette Herr in der Zahnarztpraxis etabliert, der regelmäßig Neuigkeiten vorbeibringt, auch mal Einladungen zu Veranstaltungen und selbstverständlich zu passender Gelegenheit auch mal Schokolade oder Ähnliches. Sie sind allerdings auch als die Person in der Zahnarztpraxis bekannt, die immer nur gibt und nichts nimmt. Soll heißen: Es kommt Ihnen nicht in den Sinn Forderungen zu stellen. Eine Forderung in diesem Sinne bedeutet eine Abschlussfrage zu stellen, nicht auf den Tisch zu hauen und sich darüber zu beschweren, dass Sie jetzt so lange gegeben haben und nichts zurückbekommen. Es versteht sich von allein, dass Sie in Ihren Akquisepraxen gern gesehen sind. Denn Sie schenken regelmäßig Aufmerksamkeit und bleiben doch ungefährlich, weil Sie keine Entscheidung einfordern.

Wenn Sie diesen Prozess lange genug fortgeführt haben, ist die Praxis „faul“, also ungenießbar, nicht mehr abschließbar. Hier werden Sie, wenn Sie zu lange gewartet haben, große Augen sehen, auf Unverständnis treffen, wenn Sie sich dann doch trauen.

Grundsätzlich gilt: Im Leben ist nichts umsonst. Alles hat seinen Preis. Es ist wichtig, diese Einstellung auch mit in die Akquise zu nehmen. Erwarten Sie nicht, dass sich Ihr Akquiseerfolg in Form einer ersten Arbeit von alleine einstellt, dieses Ergebnis gilt es herauszuarbeiten. Die Akquiseschritte, die Sie auf dem Weg zu einem neuen Kunden „abarbeiten“ müssen, sind Ihnen aus vorangehenden Expertentipps hinlänglich bekannt (wenn nicht, rufen Sie mich an), sodass wir davon ausgehen können, dass Sie definitiv über den Abschluss nachdenken sollten bzw. sogar nachdenken müssen. Primärer Maßstab für die Abschlussreife ist der Grad der Beziehung, die Sie zu dieser Praxis, hier dem Entscheider, aufbauen konnten. Nimmt er sich Zeit für

Sie, gibt es Dinge aus Ihrem Portfolio, die ihn interessieren oder hat er Ihnen zum Beispiel mitgeteilt, welche Ansprüche und Wünsche er an die optimale Zusammenarbeit zwischen seiner Praxis und einem Dentallabor hat? Können Sie eine seiner Aufgabenstellungen lösen, eine Leistung anders, vielleicht sogar besser anbieten als Ihr Wettbewerber, oder gab es sogar schon einmal Kostenvoranschläge zu Max Mustermann, optimalerweise sogar zu einem bestehenden Patienten?

All diese Punkte können Hinweise dafür sein, dass diese Praxis abschlussreif ist. In der Realität gibt es selbstverständlich noch unzählige Punkte mehr. Haben Sie die Punkte erkannt, so ist es wichtig, den Abschluss auch zu tätigen. Denn: nach überreif kommt faul!

Sollten Sie noch unsicher sein, versuchen Sie es mit einem „Abschlussversuch“: „Mal angenommen, dass ..., könnten Sie sich dann vorstellen, dass ...?“ Ein solcher Versuch lässt Raum für ja und nein, ohne dabei die Beziehung zwischen Ihnen beiden mit einem Nein negativ zu

belasten. Lautet die Antwort Ja, dann schieben Sie den Abschluss direkt hinterher. „Das freut mich! Lassen Sie uns doch gleich konkret werden, wann wollen wir ... umsetzen?“

Wenn die Signale eindeutig sind, benötigen Sie keinen „Abschlussversuch“ vorab. Dann kann es gleich zur Sache gehen. „Helfen Sie mir, Dr. ..., was fehlt Ihnen noch, damit wir mit der ersten Arbeit beginnen können?“

So oder so ähnlich könnte Ihre Abschlussfrage lauten. Die Kunst ist es, den Mut für diese Frage zum richtigen Zeitpunkt aufzubringen und die Sensibilität sowie Professionalität zu entwickeln, die Zeichen der Zeit wahrzunehmen, richtig zu deuten und vertrieblich in Ihrem Sinne zu verwerten. Ihnen dies beizubringen, das ist unsere Stärke. **ZT**

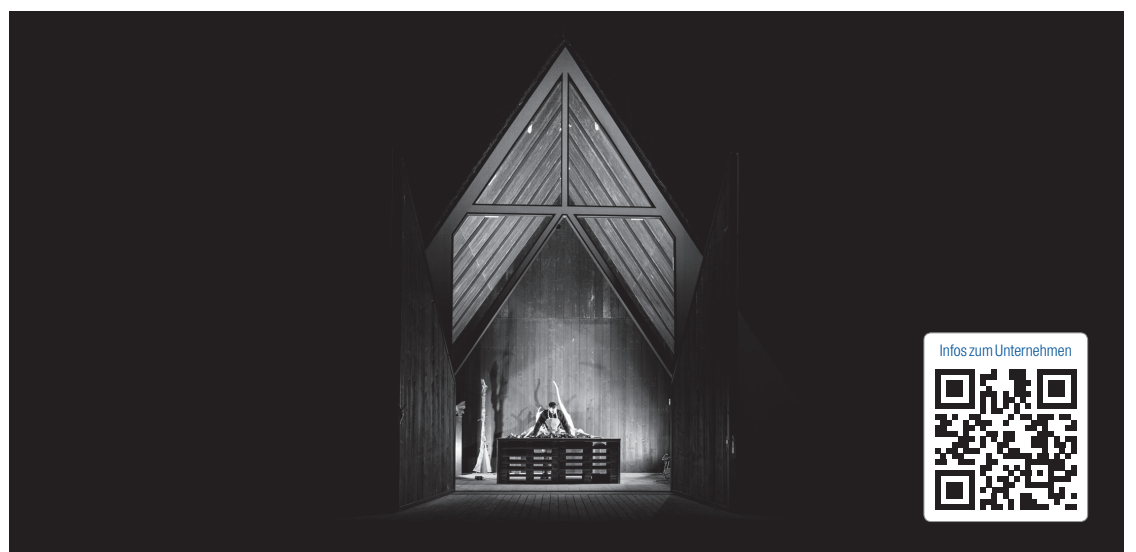
C&T Huhn – coaching & training GbR
Tel.: 02739 891082
Fax: 02739 891081
claudia.huhn@ct-huhn.de oder
thorsten.huhn@ct-huhn.de
www.ct-huhn.de

Aus Ehre zum Handwerk

Die Zirkonzahn Schule ist das Weiterbildungsprogramm von Enrico Steger.

Der moderne Mensch möchte, wenn es um seine Gesundheit geht, immer durch die neuesten Erkenntnisse in der Medizintechnik versorgt werden. Wir bei Zirkonzahn sind aus einem Dentallabor entwichen und kümmern uns heute mit dem uns angeschlossenen Dentallabor ausschließlich um Forschung und Entwicklung. Durch die nicht verpflichtende Wirtschaftlichkeit im Labor haben wir viel Freiheit und Zeit, uns den ausgefeiltesten Techniken mit ganzem Einsatz zu widmen, um beste Lösungen zu finden. Alle Details werden bis in die letzten Winkel analysiert und optimiert, geprüft und mit verschiedenen Universitäten und Institutionen in vivo erforscht. All diese Erkenntnisse werden festgehalten und in ein Kursprogramm überführt. Wir bauen Bildungszentren, in denen wir

unsere Anwender schulen. Unser Ziel ist es, alles gut und nachhaltig beizubringen. Wir wollen die besten Lehrer sein und unsere Kunden zu den Besten machen! Unsere besten Schüler bilden wir dann zu Lehrern aus. Neben zahntechnischen Errungenschaften wollen wir eine ausgefeilte Handwerkskultur lehren, mit viel Liebe zum Detail. Dies sehen wir als unsere Mission. Wir lassen den Menschen versinken in einer schönen Welt und formen ihn zum Meister, da geschickte Hände und guter Hausverstand es möglich machen, wertvolle Dinge zu schaffen, die uns allen dienen. Wir wollen andere Menschen dazu bewegen, es uns gleich zu tun und haben dafür auch außergewöhnliche Lernkonzepte, unsere Zirkonzahn Schule, umgesetzt. Wir glauben, dass viele Menschen gute Talente besitzen,



die im Verborgenen liegen und sich nur durch eigene Erkenntnisse heben lassen können. So lehren wir in der Zirkonzahn Schule nicht nur zahntechnische Inhalte, sondern auch Kultur, Philosophie, Ethik, Gemeinschaft und ästhetisches Empfinden. Je mehr Wissen und Kompetenzen ein Mensch besitzt, umso virtuoser ist sein Können und umso leichter stellt sich Erfolg ein. Nur bei stetiger Weiterentwicklung kann die eigene Zukunft gesichert werden.

Neuheiten aus der Zirkonzahn Schule:

- **CAD/CAM Milling Metal Telescope**
Der Spezialisierungskurs zur Fertigung von Metallteleskopen ohne taktilen Scanner
- **Safari School – Streifzug durch unsere Heimat**
Das neue Weiterbildungskonzept von Enrico Steger für den Einstieg in die digitale Welt der Erstellung von Qualitätzzahnersatz
- **Ranger School – Climb the Mountain**
6-monatiger Kurs für zukünftige Laborinhaber mit

einem allumfassenden Schulungsprogramm, von dem ein ganzes Leben lang gezeit werden kann. Auf Facebook unter „Zirkonzahn Worldwide“ kann jeden Freitag per Kurzvideo mitverfolgt werden, was die Ranger alles lernen. **ZT**

ZT Adresse

Zirkonzahn Deutschland
Education Center Neuler
Benzstraße 14
73491 Neuler
Tel.: 07961 933990
Fax: 07961 9339910
info@zirkonzahn.de
www.zirkonzahn.com



2025: Zukunft Zahntechnik

Die millhouse GmbH blickt ein Jahrzehnt voraus

Rosige Zukunft oder düstere Zeiten? Fest steht, dass der Strukturwandel in der Zahntechnik bereits zu Verände-

tenden technologischen Weiterentwicklungen und zeigt auf, welche Veränderungen diese im zahntechnischen Labor aus-

serviert. Im Rahmen der Industrieausstellung geben die Partnerunternehmen von der Ven 4D, Imetric 3D, 3Shape,



Full House bei millhouse zum Tag der offenen Tür 2014.

rungen des Berufsbildes führt. Wer auch in 2025 noch erfolgreich sein will, muss sich entsprechend anpassen. Doch wie wird sich das Zahntechniker-Handwerk in den kommenden Jahren entwickeln und wie gelingt es, sich für die Zukunft zu rüsten? Der Beantwortung dieser Fragen widmen sich drei Experten im Rahmen des Tages der offenen Tür, zu dem millhouse am Samstag, dem 11. Juni 2016 in das Technologiezentrum in Hofheim-Wallau einlädt.

Um 10 Uhr gibt Geschäftsführer ZTM Sören Hohlbein den Startschuss für den ersten Vortrag mit dem Titel „The future of the dental laboratory“. Ein Experte des Unternehmens 3Shape skizziert die zu erwar-

lösen werden. Nachfolgend gibt Dipl.-Betriebswirt Werner Weidhüner einen kurzen Überblick über die aktuelle Marktsituation sowie die Marktentwicklung und stellt sinnvolle Maßnahmen zur Zukunftssicherung des eigenen Labors vor. Themen rund um die Positionierung im Markt, die Prozessoptimierung und die Digitalisierung stehen dabei im Mittelpunkt. Wie es gelingt, die eigene Arbeit positiv zu gestalten und den Frust aus dem Labor zu verbannen, lernen die Teilnehmer schließlich von Axel Thüne – Strategien zur positiven Außendarstellung und Neukundengewinnung inklusive. Nach Ende des Vortragsprogramms gegen 13 Uhr werden Fingerfood und Getränke

exocad, Ivoclar Vivadent sowie nt-trading gerne Anregungen für künftige Veränderungen. Hierfür stehen auch die Mitarbeiter von millhouse zur Verfügung, die u. a. die Arbeitsprozesse im Technologiezentrum – vom Scannen und Konstruieren bis zur Fertigung – in Live-Demonstrationen vorstellen. Die Teilnahme ist kostenlos, um Anmeldung wird gebeten. **ZT**

ZT Adresse

millhouse GmbH
Johannes-Gutenberg-Straße 7
65719 Hofheim am Taunus
Tel.: 06122 6004
Fax: 06122 2146
info@millhouse.de
www.millhouse.de

Messen setzen auf Qualität

Die Fachdentals sind bereits zu 80 Prozent ausgebucht.

Die Rahmenbedingungen für die Fachdental-Messen 2016 stehen fest, im Herbst wird der erfolgreiche Branchentreffpunkt in Ost- und Süddeutschland fortgesetzt. Das bewährte Konzept der Fachmessen für Zahnmedizin und Zahntechnik in Leipzig und Stuttgart überzeugt. Dies belegen sowohl die steigenden Ausstellerzahlen als auch das Vertrauen der Industrie und Dienstleister aus der Dentalbranche in die Veranstaltungen. Mit den Fachdental-Messen in Leipzig und Stuttgart bringen regionale Dentaldepots und die Messe Stuttgart zahlreiche Zahnärzte, Zahntechniker und Zahnmedizinische Fachangestellte mit Anbietern der Industrie zusammen und geben Ihnen 2016 den umfassendsten Überblick zu Innovationen in der Dentalbranche.

Am 23. und 24. September 2016 bietet die Fachdental Leipzig kompetente Orientierung für die Dentalbranche. Die Fachdental Südwest wird vom 21. bis 22. Oktober 2016 der Treffpunkt für den deutschen Dentalhandel und die Dentalindustrie. Erwartet werden bei beiden Fachdental-Veranstaltungen jeweils über 200 Aussteller.

Starker Messetermin

Mehr als 80 Prozent der Ausstellungsfläche ist in Stuttgart und Leipzig bereits vermietet. Dieser hohe Anmeldestand zeigt, dass die Teilnahme an der Fachdental Leipzig und Fachdental Südwest als Pflichttermin im Messekalendar der Dentalunternehmen zählt. „Der bewährte Messetermin im Herbst berücksich-

tigt sowohl die Wünsche unserer Partner als auch die unserer Aussteller. So gibt es keine Überschneidung mit den weiteren regionalen Leistungsschauen der Dentaldepots und in diesem Zeitraum ist die Investitionsbereitschaft der Besucher meist größer“, sagt Andreas Wiesinger, Bereichsleiter der Messe Stuttgart. Die diesjährigen Sonderthemen „Digitaler Workflow“, „Hygiene“ und „Zahnerhaltung“ sind auf beiden Fach-

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

dentalmessen fest eingeplant. Auch der Publikumsliebbling der letzten Veranstaltung, die Sonderschau „Marktplatz der Ideen“, wird weiterentwickelt und noch stärker auf die Ansprüche der Besucher zugeschnitten. Im Forum des Dental Tribune Study Clubs wird ein intensiver Dialog mit praxisnahen Informationen zu Produkten der Aussteller angeboten – das Forum ermöglicht es den Besuchern, zertifizierte Fortbildungspunkte zu erlangen. Auch die Sonderschau für Zahntechniker, die 2015 erstmalig im Rahmen der Fachdental-Messen in Leipzig und Stuttgart stattfand, ist fester Bestandteil im Veranstaltungskonzept. **ZT**

Quelle: Messe Stuttgart

ZT Veranstaltungen Mai/Juni 2016

20.05.2016	Dresden	Keramik: Oberfläche und Textur Referent: Bertrand Thiévent	Amann Girrbach Tel.: 07231 957-224 germany@amanngirrbach.com
27.05.2016	Bruneck/Südtirol	CAD/CAM Milling Intro Referent: n.n.	Zirkonzahn Tel.: +39 0474 066650 education@zirkonzahn.com
30.05.2016	Bremen	3-D-Druck-Anwenderkurs Referent: n.n.	BEGO Tel.: 0421 2028-372 fortbildung@bego.com
02.-03.06.2016	Ispringen	Modellgusskurs I Grundkurs Referent: Zahntechniker der Dentaforum-Gruppe	DENTAURUM Tel.: 07231 803-470 kurse@dentaforum.com
03.06.2016	Rochlitz	Ihr Zeit- und kosteneffizienter Weg zu ästhetisch überzeugenden Ergebnissen Referent: Bernd Schade	VITA Zahnfabrik Tel.: 07761 562-235 u.schmidt@vita-zahnfabrik.com
03.06.2016	Rastede	Das perfekte Implantatmodell Referenten: Thomas Weiler, Jens Glaeske	picodent Tel.: 02267 6580-0 picodent@picodent.de
04.06.2016	Münster	Faszination Vollkeramik Referent: Oliver Brix	Ivoclar Vivadent Tel.: 07961 889-193 info.fortbildung@ivoclarvivadent.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



ZAHNTECHNIK ZEITUNG
Fakten auf den **Punkt** gebracht.

Zirkonzahn®



ZIRKONZAHN
IST NICHT
FÜR JEDERMANN

FÜR MEINE KUNDEN NUR DAS BESTE