

ZT SERVICE

ADT 2016: Individualität, Kreativität, Präzision

Traditionell an Fronleichnam trafen sich auch in diesem Jahr 700 Zahnärzte und Zahntechniker zur Jahrestagung der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V. (ADT).



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3

Abb. 1: Prof. Dr. Jürgen M. Setz eröffnete den Kongress. – Abb. 2: Eine der Live-Demos mit ZTM Annette von Hajmasy. – Abb. 3: 700 Teilnehmer waren in diesem Jahr nach Nürtingen gekommen.

(cg) Zum 45. Mal fand der Kongress des Vereines bereits statt, zum zweiten Mal in der K3N-Stadthalle in Nürtingen. In mehr als 20 Vorträgen sowie vier Workshops und Live-Demos beschäftigten sich die Referenten von Donnerstag bis Samstag mit den Schwerpunktthemen „Digitales Handwerk: Individualität, Kreativität, Präzision“ sowie „Digitaltechnologie auf Zähnen und Implantaten“. Am Donnerstagmorgen begann die 45. Jahrestagung traditionell mit einem Workshop-Highlight: Die Teilnehmer konnten die Versorgung eines Patienten mit einer individuellen Aufstellung von Totalprothesen live miterleben, bevor das Kongressprogramm um 14 Uhr im großen Saal der Nürtinger Stadthalle offiziell startete. Prof. Dr. Jürgen M. Setz, 1. Vorsitzender der ADT, begrüßte die Teilnehmer zur Tagung. Der Eröffnungsvortrag von Berthold Reusch beleuchtete gleich zu Beginn das kreative Zusammenspiel von Handwerk und digitalen Prozessen. ZT Klaus Dittmann zeigte im Folgenden Modellgussarbeiten aus seinem täglichen Laboralltag. Der Frage „Digilog – Wo

Die Zahnmedizin – Eine ärztliche Kunst

Der „besondere“ Vortrag wurde in diesem Jahr von Prof. Dr. med. Giovanni Maio, MA. phil., gehalten, der unter dem Titel „Warum die Zahnmedizin eine ärztliche Kunst ist“ auf großen Zuspruch im Podium stieß. Er appellierte an das große Ziel der Zahnheilkunde: Ein Vertrauensverhältnis zum Patienten in einer Notsituation aufzubauen und einem anderen Menschen zu helfen. Eine Neuheit war in diesem Jahr, die am Freitagnachmittag stattfindende Podiumsdiskussion zum Thema „Qualifizierter Nachwuchs mit beruflichen Erfolgchancen auch noch in 20 Jahren“. Welche Zukunft das dentale Handwerk hat, wurde von Dr. Karsten Kamm, Steven Lange, B.Sc., ZTM Jens Diedrich, ZTM Ingo Weber und ZTM Johannes Sorg diskutiert.

Vorstand neu gewählt

Anlässlich der Mitgliederversammlung am Freitagabend stand außerdem die Neuwahl der ADT-Vertreter auf der Agenda. Als Präsident wird künftig Prof. Dr. Daniel Edelhoff, LMU München, fungieren, mit Priv.-Doz. Dr. Jan-Frederik Güth als Stellvertreter. Nach wie vor Vizepräsident bzw. stellvertretender Vizepräsident bleiben ZTM Wolfgang Weisser bzw. ZTM Rainer Gläser.

Zu den besten Vorträgen wählten die Teilnehmer auf Platz 1 „Zahn-technik heute und in Zukunft – mit Begeisterung ans Werk“ (ZTM Daniel Seebald und ZTM Jan Berger), auf Platz 2 „Das neue hochtransluzente und cubic zirconia 5Y-TZP im Vergleich zum 3Y-TZP Zirkon“ (Uwe Greitens) und auf den dritten Platz „Ein Mensch und eine zentrische Kieferrelation?“ (Dr. Marco Tinius und ZTM Christian Wagner).

Begleitet wurde die Tagung, wie gewohnt, von einer umfangreichen Industrieausstellung. An 45 Ständen konnten sich die Teilnehmer umfassend über Neuheiten informieren. Auch der kollegiale Austausch kam nicht zu kurz: Am Donnerstagabend

bot das Get-together die Möglichkeit, mit Industrie und Kollegen in den Dialog zu treten, und auch der ADT-Festabend am Freitag im Schlachthofbräu Nürtingen lud zum Austausch ein.

Die Teilnehmer freuen sich bereits auf die Wiederholung im kommenden Jahr.

Vom 15.–17. Juni 2017 wird die Jahrestagung der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V. in 46. Auflage wieder

in der Stadthalle Nürtingen stattfinden. Schwerpunktthemen werden im kommenden Jahr „3-D-Druck und mehr“, „Herausnehmbarer Zahnersatz digital möglich?“ und „Erfolg durch Planung im Team“ sein. **ZT**

ANZEIGE



Abb. 4

Abb. 4: Austausch in der Industrieausstellung.

sind Schnittstellen zwischen analog und digital?“ ging ZTM Michael Zangl nach und demonstrierte, welche Vorteile die digitale Dentaltechnologie für die Farbnahme bietet.

„Vom Scan zur Restauration – verlässlich und vorhersagbar?“ mit Fokus auf die Genauigkeit der Präparationslinien war am Freitag Thema von Priv.-Doz. Dr. Jan-Frederik Güth, während ZTM Otmar Siegele Standardfälle im digitalen Laboralltag vorstellte.



stratasys - Partner



Warum Stratasys?

„Wir, die Zahnwerkstatt Regensburg GmbH sind ein Fachlabor für Alignerorthodontie. Der Erfolg einer Alignerbehandlung hängt maßgeblich von der Qualität der Modelle ab. Wir haben uns nach langer Recherche für den Stratasys EDEN 260VS Dental Advantage entschieden. Durch seine hohe Auflösung von 16 µm in der Z-Achse können wir besonders fein strukturierte Modelle drucken, und somit auch besonders genaue Alignerschienen herstellen. Außerdem können auf der großen Bauplattform bis zu sechzehn Modelle gleichzeitig gedruckt werden. So können wir neben unseren eigenen Modellen zusätzlich noch Druckaufträge anderer Labore und Praxen annehmen.“
Jan Schierenbeck (Geschäftsführer)

Drucken Sie Modelle, Bohrschablonen, Modellgüsse sowie Kronen und Brücken mit einer Präzision von 16 µ (High Quality) oder 28 µ (High Speed). Unsere 3D-Drucker überzeugen durch ihre hohe Geschwindigkeit und einfache Handhabung. Der Objet 260 Dental Selection verarbeitet zudem mehrere Materialien gleichzeitig, in verschiedenen Farben und Härten.



Objet30 Dental Prime



Objet Eden260VS Dental Advantage



Objet 260 Dental Selection

Einzigartige, patentierte PolyJet-3D-Drucktechnologie.



Informationen: www.dent-e-con.de oder Tel. 07336 9213369

Ein Vierteljahrhundert im Dienst der Zahntechnik

Senior-Manager Ingo Scholten feiert sein 25. Dienstjubiläum bei SHOFU Dental.

Vielseitig engagiert, fortschrittlich orientiert und dabei stets begeisterungsfähig: Ingo Scholten feiert in diesem Jahr sein 25-jähriges Dienstjubiläum bei der SHOFU Dental GmbH in Ratingen. Seit dem 1. April 1991 ist der gelernte Zahntechnikermeister in der deutschen Niederlassung des japanischen Dentalherstellers tätig – mit kontinuierlich wachsende Aufgaben und Verantwortungsbereich. Hat er sich am Anfang nur um den damals stark zunehmenden Keramikbereich des Unternehmens gekümmert, ist er heute als Senior-Manager mit fast 40 Jahren Erfahrung in der Dentalbranche für alle Laborprodukte von SHOFU verantwortlich – von rotierenden Instrumenten über Keramik- und Kompositssysteme bis hin zu modernen CAD/CAM-Materialien und Kunststoffzähnen. Nach seiner Ausbildung als Zahntechniker und Ablegung der Meisterprüfung 1987 arbeitete er zunächst als Abteilungsleiter

in einem renommierten Duisburger Dentallabor und später in einem süddeutschen Dental-

nahm der Vertriebs- und Marketingprofi immer mehr Aufgaben in der Firma.



unternehmen. Bei SHOFU kümmerte er sich dann zunächst um den Auf- und Ausbau der Keramikabteilung; er erstellte Produktinformationen, gab Schulungen und Hands-on-Kurse für Zahntechniker und war auch für die Messe- und Pressebetreuung zuständig. Mit der Ausweitung der Laborproduktpalette über-

Seit April 2015 ist Scholten Produkt-, Projekt- und Senior-Manager bei SHOFU. In dieser Funktion zeichnet der 55-Jährige für die Verkaufskonzeption, -strategie und deren operative Umsetzung für alle zahntechnischen Produkte des deutschen Tochterunternehmens der SHOFU Inc. verantwortlich.

„Das neueste Produkt ist auch immer mein liebstes“

Nach wie vor hält er mit Begeisterung Vorträge auf Kongressen, gibt Workshops im In- und Ausland und ist Autor diverser Fachbeiträge. Scholten: „Gerade diese Vielseitigkeit liebe ich an meinem Beruf; jedes Jahr habe ich ein neues Projekt auf dem Tisch!“ Und welches ist sein Lieblingsprodukt der vergangenen 25 Jahre? „Das neueste Produkt ist auch immer mein liebstes“, erklärt er, obwohl CERAMAGE UP, an dessen Markteinführung er stark beteiligt war, schon etwas ganz Besonderes für ihn sei. „Wir hatten noch kein Produkt, das so schnell und so positiv vom Markt aufgenommen wurde. Dieses positive Kundenfeedback motiviert mich jeden Tag aufs Neue.“ „Ingo Scholten ist in unserem Unternehmen bekannt als treibende Kraft für neue Projekte und Ideen und damit auch maßgeblich am Erfolg u.a. der

Vintage-Keramiksysteme, der Veracia-Prothesenzähne sowie unserer lichthärtenden Verblendkunststoffe Solidex und Ceramage beteiligt“, sagt Martin Hesselmann, europäischer Geschäftsführer von SHOFU Dental. Er lobt vor allem das persönliche Engagement des Managers: „Bei allem, was er tut, ist er mit viel Herzblut und fachlichem Know-how, aber auch mit einem unerschöpflichen Optimismus dabei. So verwundert es nicht, dass er seit nunmehr einem Vierteljahrhundert sowohl bei Mitarbeitern, Verbänden, Key Opinion Leadern als auch Kunden als kompetenter Gesprächspartner geschätzt wird.“

ZT Adresse

SHOFU Dental GmbH
Am Brüll 17
40878 Ratingen
Tel.: 02102 8664-0
Fax: 02102 8664-64
info@shofu.de
www.shofu.de

Kobalt-Chrom-Sintermetall – vom Pulver zum passgenauen Hochleistungszahnersatz

Im ersten Teil zum Thema „Sintermetalle“ gibt Friedrich Kullmann (dentalworx solution GmbH) einen Überblick über Kobalt-Chrom-Zahnersatz.

Seit den Dreißigerjahren des 20. Jahrhunderts sind gegossene Kobalt-Chrom-Legierungen fester Bestandteil in der dentalen Zahnheilkunde. Die Hauptanwendung ist der festsitzende Zahnersatz, wobei Kobalt-Chrom-Metalllegierungen im Front- und Seitenzahnbereich als Kronen und Brückenzahnersatz sowohl in Form von Stegen und Unterkonstruktionen (Aufbauten) auf Implantaten zum Einsatz kommen. Anwendungsgebiete sind darüber hinaus auch Kronen und Brücken, die im Seitenzahn- und Frontzahnbereich auch aus ästhetischen Gründen vor dem Einsatz noch mittels Verblendkeramiken durch Aufbrennen in der entsprechenden Zahnfarbe verblendet werden. Kobalt-Chrom-Zahnersatz ist in Deutschland Kassenleistung und somit als Standardversorgung für breite Teile der Bevölkerung zugänglich.

Kobalt-Chrom-Legierungen zeichnen sich insbesondere durch folgende Eigenschaften aus:

- Bioinert und absolut bioverträglich
- Nach der Verblendung ästhetisch akzeptabel
- Hohe Biegefestigkeit
- Mittlere Härte
- Hohe Risszähigkeit
- Langzeitbeständig
- WAK ähnlich bzw. entsprechend dem von Verblendkeramiken

Klassisch erfolgte die Erstellung von Kobalt-Chrom-Zahnersatz durch Gießen, hierbei ist man allerdings auf relativ einfache Geometrien beschränkt, die mitunter einen sehr hohen Nachbearbeitungsaufwand erfordern und einer nachgeschalteten aufwendigen Anpassung durch Einschleifen bedürfen. Im Zeitalter der CAD/CAM-Technologie sowie der Möglichkeit, industriellen Zahnersatz in Fräszentren herzustellen, setzten sich zunächst die subtraktiven Fertigungsverfahren durch, indem aus gegossenen CrCo-Blanks Arbeiten gefräst werden. Diese etablierte Technologie liefert äußerst passgenaue und bis auf Anstiftungen nachbearbeitungsfreie Restaurationen. Nachteilig ist allerdings ein erhöhter Investitionsbedarf in derartige Großaggregate sowie hohe Betriebs- und Werkzeugkosten. Eine Alternative stellt das Lasersintern dar, welches allerdings auch nur im industriellen Maßstab – dann allerdings in großen Mengen – sehr wirtschaftlich durchgeführt werden kann. Vorteilhaft ist der bei allen additiven Verfahren reduzierte Materialeinsatz, allerdings ist die Qualität der durch Lasersintern erzeugten Arbeiten

mitunter wesentlich schlechter als die gefrästen oder gegossenen Qualitäten.

Eine innovative Fertigungsmöglichkeit stellen seit einigen Jahren auch die über Press- oder gießtechnische Formgebungsverfahren erstellten pul-



vermetallurgischen Grün- oder vorgesinterten CAD/CAM-CrCo-Blanks dar. Es wird eine Verfahrenstechnik vergleichbar der des mit Yttriumoxid teil- oder vollstabilisierten Zirkonoxides angewendet, allerdings gestaltet sich das Endsintern wesentlich komplexer, da unter Vakuum oder unter Schutzgas (Argon) gesintert werden muss. Der Einsatz von vorgesinterten CrCo-Blanks zum nachfolgenden Vakuumsintern ist allerdings nachteilig hinsichtlich der Bearbeitbarkeit, denn auch hierbei sind größere Industriemaschinen notwendig. Diese

aufwendigere Bearbeitbarkeit, einhergehend mit reduzierten Werkzeugstandzeiten, ist wiederum kostenintensiv und wirtschaftlich unvorteilhaft. Es bleiben die über Gieß- oder Pressverfahren hergestellten CrCo-Sintermetallblanks.

Vorteilhaft ist eine vom Bindemittelsystem abhängige einfachere Bearbeitbarkeit, vergleichbar der von Wachs oder weichen Polymeren, allerdings können derartige Bearbeitungen mitunter starke Staubbildung oder gar ein Ankle-

ben und nachträgliches Verdichten der Fräsrückstände auf dem Werkstück erzeugen. Problematisch können auch prozesstechnische Anisotropien im bereitgestellten Werkstoff erzeugen, hervorgerufen durch inhomogene oder zu grobe Ausgangspulver bzw. Gieß- oder Presstexturen, was beim Sintern zum Verzug und zu Passungenauigkeiten oder gar unzureichenden Sinterdichten führen kann.

Da das Material mit organischem Binder vorliegt, kann bei unzureichenden Entbinderzyklen Restkohlenstoff im Werkstoff zur Bildung von Carbiden führen.

Neues Material

Eine Innovation stellen die von der Fa. Precis Glashütte GmbH entwickelten Chrom-Kobalt-Sintermetallblanks Julia green setting dar. Das Material lässt sich auf konventionellen Fräsmaschinen ohne merklichen Werkzeugverschleiß trocken und nass fräsen. Nach der Fräsbearbeitung kann das Material in konventionellen Öfen unter Argon-Atmosphäre dichtgesintert werden. Die Sinterdichten sind sehr hoch und ermöglichen eine optimale Oberflächenpolitur bzw. das Verblenden mit konventionellen Verblendkeramiksystemen. Es sind weitspannige Brücken ohne die bei anderen Systemen verfahrenstechnisch bedingte Verzugsneigung und Passungenauigkeit möglich. Das eingesetzte Additivsystem ermöglicht darüber hinaus eine staubfreie Bearbeitung, vergleichbar mit einer Wachsbearbeitung, und es resultiert ein carbidfreies, hinsichtlich der Werkstoffkennwerte optimiertes Kronen- und Gerüstmaterial.

Friedrich Kullmann –
dentalworx solution GmbH
joDENTAL GmbH & Co. KGaA
Rotehausstraße 36
58642 Iserlohn
www.yodewo.com

Starke Kinder für eine starke Gesellschaft

ADOR-Edelmetalle unterstützt aktiv die Stiftung „It's for Kids“.

Die Stiftung „It's for Kids“ hat sich zum Ziel gesetzt, Kindern und Jugendlichen, die unter Vernachlässigung, körperlicher, psychischer oder sexueller Gewalt leiden, durch gezielte Maßnahmen zu helfen. Seit vielen Jahren hilft „It's for Kids“ aktiv im Kinderschutz.

Rainer Koch, Geschäftsführer der ADOR-Edelmetalle GmbH, hatte „It's for Kids“ bereits 2001 als Aktion gegründet. Er nutzte die Kontakte seines Unternehmens, eines Herstellers von Dentallegierungen und Recyclers von Edelmetallen, um sie mit dem Kinderschutz zu verbinden. So können Zahnärzte Spendenboxen in ihren Praxen aufstellen, in denen nicht mehr benötigtes Edelmetall, wie Zahnkronen oder Brücken, sowie edelmetallhaltige Dentalabfälle gesammelt werden. Dieses Edelmetall wird von ADOR-Edel-

metalle wieder kostenlos aufbereitet. Dank schlanker Strukturen kam der Erlös der recycelten Metalle (bis jetzt insgesamt



ca. 3 Mio. EUR) nahezu vollständig „It's for Kids“ und somit den Deutschen Kinderschutz-Zentren zugute, da ADOR-Edelmetalle ein kostenfreies Recycling der Edelmetallspenden garantiert und alle Tätigkeiten des Kuratoriums sowie des Vorstandes der Stiftung ehrenamtlich geleistet werden.

Die Stiftung „It's for Kids“ bietet seit 2015 noch mehr Möglichkeiten, den Schwächsten der Gesellschaft zu helfen. Zahnärzte können die gesammelten Kronen

und Brücken z.B. von Patienten, die auch spenden möchten, der Stiftung zugutekommen lassen. Im Kehricht von Dentallaboren

Hilfe. Wir bitten Sie, in Ihrem Dentallabor eine kleine Tonne für diese Kehrichtabfälle aufzustellen. Die Tonne wird geliefert

der untergliedern: Kinder und Bildung, Kinder und Gesundheit, Kinder und Natur, Unterstützung der Kinderschutz-Zentren sowie Prävention direkt. Wir informieren Sie gern über alle Spenden- sowie Teilspendenmöglichkeiten. Die Kinder brauchen Ihre Hilfe – machen auch Sie mit!

ZT Adresse

It's for Kids
Steinauer Straße 23
40721 Hilden
Tel.: 02103 2859972
www.its-for-kids.de



ADOR-Edelmetalle GmbH

Klotzstraße 33
40721 Hilden
Tel.: 02103 9866-30
Fax: 02103 9866-50
kontakt@ador-edelmetalle.de
www.ador-edelmetalle.de

Wichtiger Meilenstein erreicht

Die Erfolgsmarke 3M ESPE Lava™ Zirkoniumoxid feiert 15-jähriges Jubiläum.



Seit der Markteinführung von Lava Zirkoniumoxid im Jahr 2001 hat das Material Millionen von Patienten weltweit zu einem strahlenden Lächeln verholfen. Gleichzeitig belegen wissenschaftliche Studien die hohe Festigkeit, Ästhetik und klinische Leistung des Werkstoffs. Mittlerweile kann die Marke Lava auf eine 15-jährige Erfolgsgeschichte zurückblicken. 3M war der erste Dentalhersteller, der ein Zirkoniumoxid-System mit Färbelösungen entwickelte. Heute ist Lava Zirkoniumoxid eines der am häufigsten im Rahmen von Studien untersuchten dentalen Oxidkeramiken, die derzeit auf dem Markt erhältlich sind.¹

Millionenfach bewährt

In den ersten 15 Jahren ihres klinischen Einsatzes wurde Lava zu einer etablierten Marke im Dentalmarkt, der Zahnärzte und Zahntechniker vertrauen.

Das Ergebnis sind Millionen von eingesetzten Zirkoniumoxid-Restorationen in mehr als 40 Ländern.² 3M hat in dieser Zeit aber auch Optimierungen vorangetrieben und war der erste Anbieter, der eine Übereinstimmung der Färbeflüchtigkeiten mit allen 16 VITA Clas-

sic-Farben erreichte. Mit der Einführung von Lava Plus hochtransluzentes Zirkoniumoxid als Ronde ist Zirkoniumoxid der Marke Lava heute einfacher zugänglich als je zuvor.

Testangebot

Für alle, die Lava Plus im Rondenformat testen möchten, sind attraktive Starter-Sets inklusive der patentierten Lava Plus Färbeflüssigkeiten im Lava-Shop unter www.3MESPE.de/Lava-Shop bestellbar. Der Lava-Shop richtet sich an zahntechnische Labore mit CAD/CAM-Systemen, die Zirkoniumoxid im Rondenformat verarbeiten können. Grundsätzlich bietet 3M einen fünfprozentigen Online-Rabatt auf alle Lava-Produkte.

- 1 Anzahl der Erwähnungen von In-vitro-Studien und In-vivo-Studien.
- 2 Vertriebsdaten von 3M.

ZT Adresse

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

ANZEIGE

Wieder im Sortiment:
Schienenmaterial
IMPRELON®S pd

Perfektionist

unbegrenzte Möglichkeiten zu bieten.

IMPRELON®S

- Verbesserte Rezeptur
- Abrasionsstabil, bruchfest, flexibel
- Vorgetrocknet und vakuumverpackt
- Anwendung für Aufbisschienen, Miniplast- und Retentionschienen
- In Verbindung mit Haftvermittler OSAMU-Bond für OSAMU-Retainer® geeignet, mehr zur Herstellung hier:

Mehr Informationen erhalten Sie unter:

SCHEU-DENTAL GmbH www.scheu-dental.com
phone +49 2374 92 88-0 service@scheu-dental.com

Fortbildungshighlight in München

Der 46. Internationale Jahreskongress der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V. (DGZI) findet am 30. September und 1. Oktober 2016 in München statt.

Die DGZI wird als traditionsreichste europäische Fachgesellschaft für zahnärztliche

und natürlich die Teilnehmer aus Europa, den USA, Asien und den arabischen Ländern werden erneut ein herausragendes Fortbildungsereignis gestalten und auch selbst erleben. Der Kongress findet diesmal gemeinsam mit der Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Laserzahnheilkunde e.V. (DGL), dem Münchener Forum für Innovative Implantologie sowie dem Mundhygienetag statt. Neben dem implantologischen Kernprogramm eröffnen sich den Teil-

Vorstellung von Innovationen aus den Reihen der Industrie bis hin zu deren Umsetzung in der täglichen Praxis zu schlagen. Die Vorträge werden nahezu das gesamte Spektrum der modernen Implantologie abbilden sowie Schnittstellen aufzeigen. Workshops der Anbieter von Implantaten, Membranen und Knochenersatzmaterialien sowie separate Themen für die Implantologische Assistenz runden das Programm ab. Der Termin, 30. September und 1. Oktober, fällt zugleich auch auf das letzte Wiesn-Wochenende. Alle Interessenten sollten daher ihre Kongressteilnahme rechtzeitig planen. **ZT**

ZT Adresse

DGZI – Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.
Paulusstraße 1
40237 Düsseldorf
Tel.: 0211 16970-77
sekretariat@dgzi-info.de
www.dgzi.de

Dentale Zukunft im Dialog beim ElbWissen 2016

Am 23. und 24. September lädt DMG erneut Zahntechniker, Zahnärzte und Praxisteams an Hamburgs Elbchaussee ein.



Programme zusammen. Die Palette reicht von betriebswirtschaftlichen Aspekten über aktuelle zahnmedizinische Entwicklungen bis zu Hands-on-Workshops. Teilnehmer am ElbWissen 2016 erhalten bis zu 10 Fortbil-

dungspunkte. Das Rahmenprogramm führt am Freitagabend in den Eventspeicher Hafencity in Hamburgs historischer Speicherstadt. Alle Informationen sowie ein Anmeldeformular finden Interessierte unter www.dmg-dental.com/elbwissen. **ZT**

Unter dem Motto „Leinen los: Dentale Zukunft im Dialog“ geht das jährliche Fortbildungsereignis damit schon in die dritte Runde. Das bewährte Konzept – stilvolle Location, namhafte Referenten, individuelles Kursprogramm – wird erstmals um eine Vortragsreihe am Freitag erweitert. Themenschwerpunkte bilden dabei die Bereiche Prothetik & Ästhetik sowie Endodontie. Im Anschluss an die Vorträge stehen zwei Podiumsdiskussionen mit den Referenten auf dem Programm, jeweils moderiert von Prof. Elmar Reich. Aus dem Kursangebot am Samstag stellen die Teilnehmer ihr individuelles

ZT Adresse

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



Implantologie ihren 46. Internationalen Jahreskongress in diesem Jahr in München abhalten. Renommierte Referenten aus dem In- und Ausland, Vertreter befreundeter internationaler Fachgesellschaften

nehmern somit zusätzliche Informationsmöglichkeiten. Ziel des Kongresses ist es, erstklassige praxisnahe Fortbildung auf höchstem Niveau zu bieten und eine Brücke von neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen aus dem universitären Bereich, über die

ANZEIGE

microtec

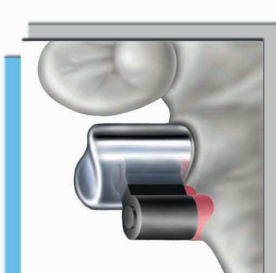
...mehr Ideen - weniger Aufwand

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

TK1 - einstellbare Friktion für Teleskopkronen

kein Bohren, kein Kleben, einfach nur schrauben - 100.000fach verarbeitet

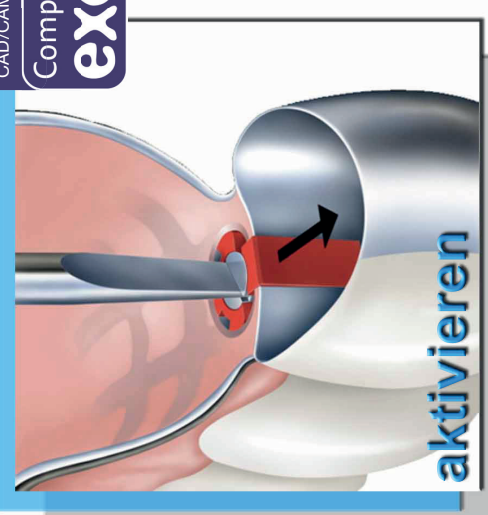
- individuell ein- und nachstellbare Friktion
- einfache, minutenschnelle Einarbeitung
- keine Reklamationen aufgrund verlorengegangener Friktion
- auch als aktivierbares Kunststoffgeschiebe einsetzbar



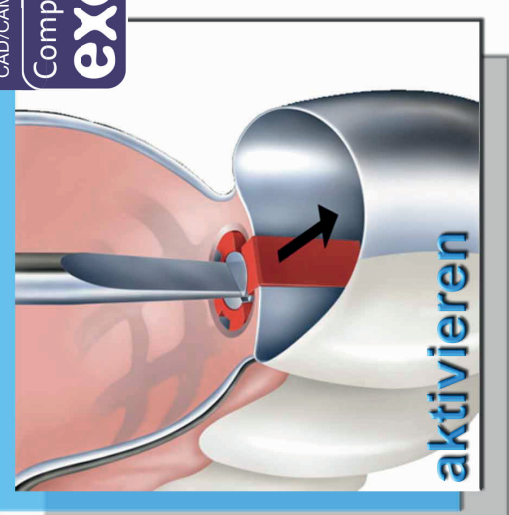
platzieren



modellieren



aktivieren



Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm

Auch als **STL-File** für CAD/CAM-Technik verfügbar!

Compatible with **exocad**

Bitte kreuzen Sie an:

Bitte senden Sie mir ein kostenloses Funktionsmuster*
*Nur einmal pro Labor/Praxis.

Bitte senden Sie mir das TK1 Starter-Set zum Sonderpreis von 156,00 €.**
Inhalt des Starter-Sets: 12 komplette Friktionselemente + Werkzeuge
**Nur einmal pro Labor/Praxis / zzgl. ges. MwSt. / versandkostenfrei.
Der Sonderpreis gilt nur bei Bestellung innerhalb Deutschlands.

Stempel

per Fax an 02331 / 8081 - 18

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880

Kolloquium begeisterte in Duisburg

Creation veranstaltet inspirierenden Team-Kongress unter Freunden zwischen Lichtkunst und Industriekultur. Marion Güntzel berichtet.

Inspirierend und motivierend im Team: Ca. 120 Zahntechniker und einige Zahnärzte erlebten Mitte April ein mitreißendes Miteinander im Landschaftspark Nord in Duisburg. Nach den großen Erfolgen der beiden Get-together-Events 2013 und 2014 begeisterte auch das „3. Get-together unter Freunden“ von Creation Willi Geller Deutschland. Das Kolloquium bot sechs sensationelle Vorträge in der spektakulären Kulisse der Gebläsehalle. Vincent Fehmer, Jürgen Mehrhof, Walter Gebhard, Stefan

hen kann. Wenn die Vorarbeit und die Chemie stimmen, ist es egal, ob der Zahnarzt um die Ecke oder im Ausland sitzt.“ So arbeitet der Zahntechniker seit vielen Jahren mit Behandlern u. a. in Dänemark und in der Türkei zusammen. Sein Fazit: „Meine Erfahrung zeigt, dass man das Thema Auslandszahnersatz auch durchaus umdrehen kann.“ Auch für Walter Gebhard, der laut Moderator Lotz „eigentlich schon immer da war“, ist der transdisziplinäre Ansatz der Schlüssel zum

Schömer: „Betet nicht die Asche an, schürt euer Feuer!“

Nach der Mittagspause ging es mit einem besonderen Kurzvortrag weiter: Simon Schömer vom Niederrhein, 23 Jahre jung und seit 1.095 Tagen Zahntechniker mit Leidenschaft, sprach über seinen Werdegang: „Nach meiner Ausbildung wusste ich immer noch nicht, wie Zähne aussehen; ich habe Harry-Potter-Blitze in die Oberflächen geritzt, ohne zu

ANZEIGE

Vertrauen ist gut! Dabei sein ist wertvoller! **Exklusiv Gold**
by AHLDEN Edelmetalle GmbH

Seien Sie live beim Einschmelzen Ihrer Altgoldposition dabei!

Wir schmelzen - mengenunabhängig - für nur 79,00 € inkl. 4 Stoff Analyse

Seit 30 Jahren: persönlich - leidenschaftlich - ehrlich - diskret
AHLDEN Edelmetalle GmbH - Ihr Partner für
Dentallegierungen - Goldrecycling - Anlagemetalle

www.ahlden-edelmetalle.de
Tel: 05161 - 98 58 0

griffen: „So viele Emotionen auf einem Haufen, das gibt schwitzige Hände.“ In seinem Vortrag „Minimalinvasive Zahnmedizin: Fluch oder Segen für die Zahntechnik?“ ging es um alte Maximen und neue Methoden und um biologische Indikationen und Limitationen. Fehmer: „Früher haben wir Kronen und Brücken hergestellt, heute ergänzen wir Rekonstruktionen.“ Der leitende Zahntechnikermeister an der CUMD Genf präsentierte diverse Veneer-Fälle und stellte den Teilnehmern einen Entscheidungsbaum zur Auswahl des im jeweiligen Fall indizierten Materials und Präparationstyps vor. Ob klassische, zirkuläre oder okklusale Veneers: Je weniger präparierte Zahnschicht, desto besser, so der Oraldesigner. Gerade jungen Patienten sollte eine langfristig orientierte Versorgung angeboten werden: „Ein Overlay lässt sich ersetzen, eine Präparation ist nicht reversibel!“

Ihm zur Seite stand der „virtuelle Franz“, mit dem er die Fälle durchspielte, um für die jeweilige Situation die ideale Implantatposition („Weniger Implantate sind manchmal mehr!“) zu finden. Um glatte Übergänge bei festsitzenden Implantatversorgungen zu erhalten, bevorzugt er individuelle, rechteckig geformte Abutments, denn so könnten Mundhygiene und Tragekomfort erhöht werden. Und der Schlusskommentar von Franz? „Digital ist gar nicht so schlecht.“ Einen krönenden Schlusspunkt setzten Zahntechnikermeister Stefan Picha (Fürth) und Oralchirurg Dr. Martin Gollner (Bayreuth), die in ihrem Vortrag „Tut Ein Anderer Machen – oder was bedeutet Teamarbeit?!“ über Kommunikation im Team diskutierten. In einem kurzen Dialog zeigten sie, dass vermeintlich klare Aussagen beim anderen unklar ankommen können. Picha: „Bevor man sich missversteht, sollte man lieber nachfragen.“ Für ein besseres Verständnis fährt der Zahntechniker drei- bis viermal im Monat zu seinem fränkischen Teamkollegen, dem der direkte Austausch ebenfalls sehr wichtig ist: „Ich möchte das Vertrauen des Patienten nicht verlieren, dafür brauche ich den Zahntechniker.“ Das eingespielte Team zeigte gemeinsam gelöste Fälle und diskutierte dabei lebhaft über phonetische, ästhetische und funktionelle Aspekte – ein mitreißender Team-Vortrag! Alles in allem zeigte das 3. Get-together von Creation einmal mehr, wie wichtig das Miteinander im Team für den prothetischen Erfolg ist. Unter der engagierten Moderation von Hans-Joachim Lotz gaben großartige Teamplayer persönliche Einblicke in die ästhetische Zahnkunst, die nur gemeinsam individuell gelingen kann. Viel Applaus vom sichtlich begeisterten Publikum für so viel Leidenschaft, Authentizität und Enthusiasmus. ZT



Abb. 1: In der Kulisse der Gebläsehalle in Duisburg fand der diesjährige Team-Kongress statt.

Picha mit Dr. Martin Gollner sowie Björn Roland und Simon Schömer referierten zwischen stählernen Pumpenrohren und Turbinen und wurden dabei von Hans-Joachim Lotz, Zahntechniker und Moderator mit Leidenschaft, begleitet. Nach der Begrüßung durch die Geschäftsführerin von Creation Willi Geller Deutschland, Annette Mildner, und einer kurzen Einstimmung von Hans-Joachim Lotz eröffnete Björn Roland den Kongress. Der Zahntechnikermeister aus Klein-Winternheim zeigte in Duisburg ein Potpourri unterschiedlich gelöster Patientenfälle

Erfolg. Er ging in Duisburg der Frage nach, inwieweit sich ein Techniker in den Behandlungsprozess einbringen sollte. Anhand diverser Fallbeispiele erläuterte der Oraldesigner aus Zürich, wie Zahntechniker im direkten Patientenkontakt eine individuelle Rekonstruktion erarbeiten können – losgelöst vom Modell und in enger interdisziplinärer Zusammenarbeit. Sein Erfolgsrezept: Dem Patienten zuhören, mindestens zwei Minuten lang, ohne selbst etwas zu sagen. Diese direkte Auseinandersetzung bringe zwar ein gehöriges

wissen, warum. Ich wollte Antworten!“ Die fand er u. a. im japanischen Osaka Ceramic Training Center, wo er die Kunst des Zähneschnittens erlernt hat. Seitdem schnitzt Schömer immer wieder Zähne aus Gipsblöcken heraus, „denn das hilft mir, die Form natürlicher Zähne zu analysieren, mich besser zu konzentrieren und mit Licht zu arbeiten.“ Sein Abschlussapell: „Gebt eure Begeisterung und eure Leidenschaft weiter! Schürt euer inneres Feuer und betet nicht die Asche an!“ –Tosender Applaus im Publikum. Auch der Moderator

Mehrfhof: „Zahntechniker haben viel mehr zu bieten!“

Als nächster Referent betrat Jürgen Mehrhof, „der Daniel Düsentrieb der Zahntechnik“ (Lotz) die Bühne. Der Berliner Oraldesigner, der mit Oralchirurgin Prof. Dr. Katja Nelson ein erfolgreiches Team für komplexe Implantatversorgungen bildet, erklärte: „Wir Zahntechniker sind nicht nur Dienstleister, wir haben viel mehr zu bieten! Nur der intensive Austausch zwischen Zahntechnikern und



Abb. 2: Das Referententeam mit Annette Mildner.



Abb. 3: Der Kongress wurde zum fachlichen Austausch genutzt.



Abb. 4: Auch das leibliche Wohl kam nicht zu kurz.

und erläuterte dabei, was sich allein innerhalb von acht Jahren bei der Implantatplanung geändert hat. Was ihn zu Höchstleistungen antreibt? Roland: „Die Überzeugung, dass Qualität nur in einem eingespielten Kompetenzteam entste-

Maß an Verantwortung mit sich, es gäbe jedoch keine Software, die eine individuelle Ästhetik lösen könne. Gebhard: „Bei aller Digitalisierung – der Patient ist nicht virtuell. Biologische Probleme lassen sich nicht rein mathematisch lösen.“

war beeindruckt und entließ Schömer mit den Worten: „Wenn junge Leute mit so viel Liebe an die Sache herangehen, sehe ich der zahntechnischen Zukunft mit Freude entgegen.“ Auch der nachfolgende Redner, Vincent Fehmer, war sichtlich er-

Behandler macht den entscheidenden Unterschied für den langfristigen Erfolg aus.“ Anhand technisch perfekt ausgeführter Patientenfälle zeigte Mehrhof grundlegende Aspekte der Planung und Umsetzung von Implantatversorgungen.

ZT Adresse

Creation Willi Geller Deutschland GmbH
Harkortstraße 2
58339 Breckerfeld
Tel.: 02338 801900
Fax: 02338 801950
office@creation-willigeller.de
www.creation-willigeller.de



» EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

im Vertriebsprozess eines Dentallabors jedoch nicht wegzudenken, dafür sind die Leistungen zu komplex und auch zu individuell. Ein „Ersetzen“ wird meiner Meinung nach nicht möglich sein, eher eine sinnvolle „Ergänzung“.

Die Dokumentation vertrieblicher Ereignisse ist beispielsweise ein Begleitprozess. Das Hinterlegen von Zahlen, Daten und Fakten rund um eine Zahnarztpraxis in einem „System“ kann automatisiert erfolgen. Im einfachen Fall ist damit die Erfassung eines Besuchsberichts in einer elektronischen Akte gemeint, der in Echtzeit archiviert und anderen Personen zugänglich gemacht wird. Das kann aktuell durch Cloudlösungen mit einem einfachen Textverarbeitungsprogramm abgebildet werden. Komplexer wird der Fall, wenn das Ergebnis eines Besuchs „automatisch“ in eine Folgeaktivität

transferiert werden soll. Der Zahnarzt hat derzeit beispielsweise kein Interesse, ein erneuter Besuch soll in einem Monat stattfinden. Bevor Sie den (nicht fest terminierten) Besuch vergessen, sollen Sie in vier Wochen automatisch daran erinnert werden, dass Sie den Zahnarzt erneut, ggf. mit einem anderen Thema, besuchen wollen. So ein Fall kann mithilfe von Customer Relationship Management-Systemen (kurz: CRM) abgebildet werden. Sie werden „automatisch“ an den neuen Besuchstermin erinnert, das Thema des Besuchs wird Ihnen vorgeschlagen, sogar auf einen sinnvollen Zeitpunkt inklusive Routenplanung weist Sie das System hin. Mit einem solchen Begleitprozess wird Ihnen im Vertrieb viel Arbeit abgenommen, sie schaffen sich mehr Zeit für weitere Aufgaben. Ein weiteres Beispiel für eine „Automatisierung“ ist die Vertriebsbegleitung durch soziale Medien. Wer Sie sind und was Sie tun lässt sich auch in sozialen Medien darstellen. Eine neue zahntechnische Leistung

oder ein Einblick in die Produktion werden über Facebook & Co. gepostet und im gewünschten Teilnehmerkreis beworben. Bestenfalls sind Ihre Beiträge so interessant, dass sie von anderen geteilt und damit weiterverbreitet werden. Natürlich verursacht das Erstellen von Posts auch Arbeit, muss regelmäßig erfolgen und sollte insgesamt eine gewisse Professionalität nicht vermissen lassen. Wenn Sie aber einmal bei sich selbst schauen, wie viele Kaufentscheidungen Sie auf Basis von Empfehlungen aus dem Internet treffen, dann ist die Internetpräsenz Ihres Dentallabors mit Social Media-Aspekt doch keine Frage mehr, oder? Die gute Nachricht ist, dass Sie als „Außendienst“ die Aufgabe der Vertriebsbegleitung durch soziale Medien dem „Innendienst“ übergeben können. Der internetaffine Azubi freut sich sicher über eine solche Aufgabe und schafft Ihnen weitere Freiräume. Ich spreche nicht umsonst von Begleitprozessen des Vertriebsprozesses, die automatisiert

werden können. Der Vertriebsprozess selbst, also die Schritte von der Kontaktaufnahme bis zum Erhalt einer Arbeit sind an einen persönlichen Kontakt zwischen Ihnen und dem Zahnarzt gebunden. Daran wird auch die Digitalisierung der Zahntechnik nichts ändern (außer eben in den Begleitprozessen). Ganz im Gegenteil: Die Digitalisierung wird die Leistungen eines Dentallabors vergleichbarer machen. Damit wird der Mensch das Unterscheidungsmerkmal zum Wettbewerb sein. Meine Empfehlung: Machen Sie weiter Vertrieb, automatisieren/ergänzen Sie Ihre Aktivitäten vor Ort so sinnvoll, dass Sie Zeit gewinnen, um Ihre (potenziellen) Kunden lieber noch einmal mehr zu besuchen. Sonst macht das der Wettbewerb. **ZT**

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

Frage: Ich verbringe viel Zeit in der Akquise von Neukunden und der Betreuung von Bestandskunden vor Ort. Damit geht mir Zeit im Labor verloren, um meine anderen Aufgaben zu erfüllen. Kann ich als Dentallabor meine vertrieblichen Aufgaben „automatisieren“ und damit den „menschlichen Faktor“ ersetzen?

Thorsten Huhn: Die Frage kann ich nicht eindeutig mit Ja oder Nein beantworten. Es ist natürlich möglich Begleitprozesse des Vertriebsprozesses, unabhängig von Neukundenakquise oder Bestandskundenbetreuung, zu automatisieren. Der Mensch ist

Von Anlegern und Sammlern

Dominik Lochmann, Geschäftsführer ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG, klärt häufige Fragen zum Thema Münzen.

1. Welche Gold- und Silbermünzen gibt es auf dem Markt?

„Es gibt ein großes Angebot an Münzen aus verschiedenen Ländern, in verschiedenen Größen und teilweise wechselnden Prägungen. Silbermünzen wie die kanadische Maple Leaf, haben ein gleichbleibendes Münzbild. Wohingegen der China Panda, die australischen Kookaburra-

ANZEIGE

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

www.logo-dent.de
LOGO-DENT Tel. 07663 3094

oder Koala-Münzen ein jährlich wechselndes Motiv aufweisen und für Käufer daher vor allem als Geschenk attraktiv sind. Aber auch sogenannte Umlaufgoldmünzen, die früher tatsächlich im täglichen Zahlungsverkehr eingesetzt wurden, lassen sich auf dem Edelmetallmarkt finden. Bekannteste Exemplare stellen beispielsweise die deutschen Reichsgoldmünzen aus

Preußen, Wilhelm der I. und Wilhelm der II., oder die englischen Sovereign-Goldmünzen dar. Da-



neben gibt es reine Anlagegoldmünzen, von denen der südafrikanische Kruggerand, der seit 1967 geprägt wird, den mit Abstand größten Marktanteil besitzt. Viele Länder geben auch regelmäßig limitierte Sondermünzen heraus.“

2. Worüber sollte ich mich vor einem Kauf informieren?

„Zunächst sollten Verbraucher überlegen, ob sie lieber wenige große oder viele kleine Münzen erwerben möchten. Je größer die Münze, umso geringer

fällt der Aufschlag auf den reinen Edelmetallwert aus. Jedoch sichern sich Anleger

durch kleine Münzen flexible Verkaufsmöglichkeiten. Silbermünzen besitzen in der Regel einen Silbergehalt von mindestens 99,9 Prozent. Bei Goldmünzen gibt es Produkte mit 90, 91,6 oder 99,99 Prozent Goldgehalt. Bei letzterem sprechen Fachleute von Feingoldmünzen.“

3. Wann wird eine Münze zu einem Sammlerstück?

„Zu einem Sammlerstück wird eine Münze dann, wenn Besitzer einen speziellen Typ auch tatsächlich nach Jahrgängen sor-

tieren – so zum Beispiel bei exotischen Reichsgoldmünzen kleinerer Prägegebiete oder aber Münzen einiger moderner Exemplare mit jährlich wechselnden Prägebild wie dem Panda der Lunar-Serie oder auch Euro-Goldmünzen der Bundesrepublik Deutschland. Oftmals beginnt die Sammlung mit einem Geschenk, woraufhin der Empfänger andere Jahrgänge selbst nachkauft. Das Alter der Münzen spielt hierbei also eher eine untergeordnete Rolle. Ob die Münze dann im An- und Verkauf auch teurer ist als eine normale Anlagemünze, hängt von Angebot und Nachfrage ab.“

4. Sollte ich eher in gängige Anlage- oder in Sammler-münzen investieren?

„Um ein reines Edelmetallinvestment fernab von Barren oder Tafelbarren zu tätigen, sollten Anleger schlicht die Münzen auswählen, die ein möglichst geringes Präge- beziehungsweise Handlungsaufgeld auf den reinen Edelmetallwert aufweisen. Am unkompliziertesten gestalten sich dabei gängige Anlagemünzen, sogenannte Bullion Coins, da ein Sammlerwert hier gar keine Rolle spielt. Wer Spaß am Sammeln hat und die

Münzen nicht nur bis zum späteren Verkauf im Tresor oder Schließfach verwahrt, für den stellen Sammlerstücke eine gute Alternative dar. Gerade bei alten Umlaufgoldmünzen kommt noch der geschichtliche Aspekt dazu – ein Goldstück zu besitzen, das bereits Kriege und Krisen überdauert und mit dem unter Umständen schon unsere Vorfahren ihre Geschäfte des täglichen Bedarfs erledigt haben. Um einen Sammlerwert zu erzielen, müssen Besitzer beim Verkauf jedoch erst einen Interessenten finden, dem genau der zu veräußernde Jahrgang in seiner Kollektion fehlt. Ob eine Münze dann eine höhere Rendite als den Edelmetallwert erzielt, hängt zusätzlich davon ab, ob das Sammelgebiet zum Zeitpunkt des Verkaufes gerade attraktiv ist. Da Privatanleger in der Regel einen schnellen Verkauf bevorzugen, empfiehlt sich für sie eher eine Investition in unkomplizierte Anlagemünzen.“ **ZT**

ZT Adresse

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

Fortbildungswochenende auf der Wartburg

Dental Balance lädt zum dritten Mal zu „Funktionstage interdisziplinär“.



Dental Balance veranstaltet am 16. und 17. September 2016 die dritte „Funktionstage interdisziplinär“ und lädt Zahnärzte und Zahntechniker nach Eisenach ein. Im Romantikhotel auf der Wartburg werden erfahrene Referenten aus verschiedenen medizinischen Fachgebieten sprechen. Sie stellen in aufeinander abgestimmten Ausführungen dar, warum die interdisziplinäre Zusammenarbeit ein wichtiger Bestandteil einer zeitgemäßen Zahnmedizin ist. Wie bei den vorangegangenen „Funktionstagen“ werden praxisbezogene Vorträge und darauf abgestimmte Workshops eine optimale Wissensvermittlung ermöglichen.

Die Zahnärztin Dr. Dorothe Beckert (Dresden) stellt ihr funktionsorientiertes Konzept vor. In ihren Ausführungen widmet sie die Aufmerksamkeit insbesondere der Diagnostik und Planung einer prothetischen Therapie. Dr. Dr. Alexandra Bodmann (Schongau) stellt ihren kieferorthopädischen Arbeitsansatz vor und Sportbiologe/Sporttherapeut Dr. Stephan Gutschow (Potsdam) zeigt, wie eng die Anatomie der Kiefergelenke mit dem skeletalen Körper zusammenhängt. Welchen Einfluss die Okklusion auf die Körperhaltung hat, kann auch der Osteopath und

Podo-Ätiologe Wolfgang Tatzel (Winsen) anschaulich vermitteln. Aus universitärer Sicht spricht OA Dr. Thomas Klink (Greifswald) über funktionstherapeutische Therapien. ZTM Stefan Schunke (Forchheim) beleuchtet zahntechnische Aspekte. Ein Vortrag der Schmerztherapeutin Dipl.- Psych. Hilde A. Urnauer (Berlin) komplettiert das gewissenhaft ausgewählte Vortragsprogramm.

Anlehnend an die Vorträge vom Freitag werden am Samstag optional vertiefende Intensiv-Workshops angeboten und Praxis sowie Theorie vereint.

Auf der Suche nach der optimalen Therapie ist bei vielen Patientenfällen die Abstimmung von verschiedenen medizinischen Fachbereichen unabdingbar. Auf dem Kongress „Funktionstage interdisziplinär“ wird dargestellt, wie die enge Interaktion erfolgreich gelebt und dem Patienten ganzheitlich geholfen werden kann. Moderiert wird der Kongress von ZT Martin Hauck (Berlin). Das 5-Sterne-Hotel auf der historischen Wartburg rundet die Veranstaltung ab – informativ, praxisrelevant und eindrucksvolles Ambiente! Nähere Informationen wie die Anmeldeformalitäten zum dritten Kongress „Funktionstage interdisziplinär“ am 16. und 17. September 2016 können unter info@dental-balance.eu angefragt werden. **ZT**

ZT Adresse

Dental Balance GmbH
Mangerstraße 21
14467 Potsdam
Tel.: 0331 887140-70
Fax: 0331 887140-72
info@dental-balance.eu
www.dental-balance.eu

3. Straumann Forum Zahntechnik: „Technik, Team & Tradition“

Die Entwicklungen in der Zahntechnik in Kombination mit der Kulisse des VW-Werks Wolfsburg – das ist das 3. Straumann Forum Zahntechnik am 23. September 2016.



Neuheiten der digitalen Zahntechnik in Abgrenzung und Ergänzung zu bewährten analogen Konzepten bestimmen das bereits zum dritten Mal stattfindende Forum Zahntechnik in Wolfsburg.



Die fortschrittsorientierte Umgebung der Automobilbranche bietet den passenden Rahmen für das eintägige Programm. Renommierte Referenten beleuchten aus wissenschaftlicher als auch aus praktischer Perspektive die Herausforderungen des Berufsfelds. Themen sind unter anderem das Zusammenspiel zwischen Intraoralscan,

digitaler Implantatplanung und CAD-Software, das Spannungsfeld zwischen ökonomischer laborinterner und -externer Fertigung von Zahnersatz sowie digitale Aufwachstechniken. Florian König ist weithin bekannt als TV-Moderator und Formel 1-Experte. Er beleuchtet in seinem Vortrag die erfolgreiche Teamarbeit in der Boxengasse und gibt Einblicke hinter die Kulissen eines Spitzensports.

Im Anschluss an das offizielle Programm sind die Teilnehmer zu einer Führung durch die Autostadt eingeladen. Am Abend besteht im Rahmen der phänomenalen Nacht die Möglichkeit zum Austausch in entspannter Atmosphäre. Das phäno Wolfsburg bietet dafür den architektonisch beeindruckenden Rahmen. Bis zum 31. Juli 2016 profitieren Sie von einer ermäßigten Teilnahmegebühr. Anmeldung unter www.straumann.de/forum.

Über die Straumann Foren

Die Straumann Foren bieten ein Kongresserlebnis der Extraklasse. Dieses Format ist nicht nur eine moderne Plattform zur Wis-

sensvermittlung, sondern bietet auch die Möglichkeit zum fachlichen und kollegialen Austausch. Innovationen und evidenzbasierte Lösungskonzepte aus den

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

Bereichen Chirurgie, Prothetik und Biomaterialien sowie aus der digitalen Welt werden von renommierten Referenten vorgestellt. **ZT**

ZT Adresse

Straumann GmbH
Jechtinger Straße 9
79111 Freiburg im Breisgau
Tel.: 0761 4501-480
Fax: 0761 4501-490
events.de@straumann.de
www.straumann.de/forum

Infos zum Unternehmen



ZT Veranstaltungen Juni/Juli 2016

15.06.2016	Leipzig	Vollkeramik & Implantatprothetik Referent: Prof. Dr. Florian Beuer	Ivoclar Vivadent Tel.: 07961 889-193 info.fortbildung@ivoclarvivadent.com
17.06.2016	Langen	VITA VM-Konzept: Power-Kurs Verblendkeramik Referent: Axel Appel	VITA Zahnfabrik Tel.: 07761 562-235 u.schmidt@vita-zahnfabrik.com
22.06.2016	Dresden	Zahntechnische Abrechnung – Expert-Seminar Referent: ZTM Stefan Sander	Handwerkskammer Dresden Tel.: 0351 8087-528 claudia.loesche@hwk-dresden.de
25.06.2016	Hamburg	Effiziente Frontzahnästhetik mit der Cutback-Technik Referent: ZTM Björn Maier	Heraeus Kulzer Tel.: 06181 9689-2583 silvia.budecker@kulzer-dental.com
29.06.2016	Erfurt	Model Management – Labortraining Referent: Jörg Mannherz	Amann Girrbach Tel.: 07231 957-224 germany@amanngirrbach.com
13.–15.07.2016	Neuler	CAD/CAM Milling Face Hunter Referenten: N.N.	Zirkonzahn Tel.: +39 0474 066650 education@zirkonzahn.com
15.–16.07.2016	Berlin	Die gaumen- bzw. bügelfreie Teleskopprothese im Einstückgussverfahren aus CoCr Referent: ZTM Michael Martin	DENTAURUM Tel.: 07231 803-470 kurse@dentaorium.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

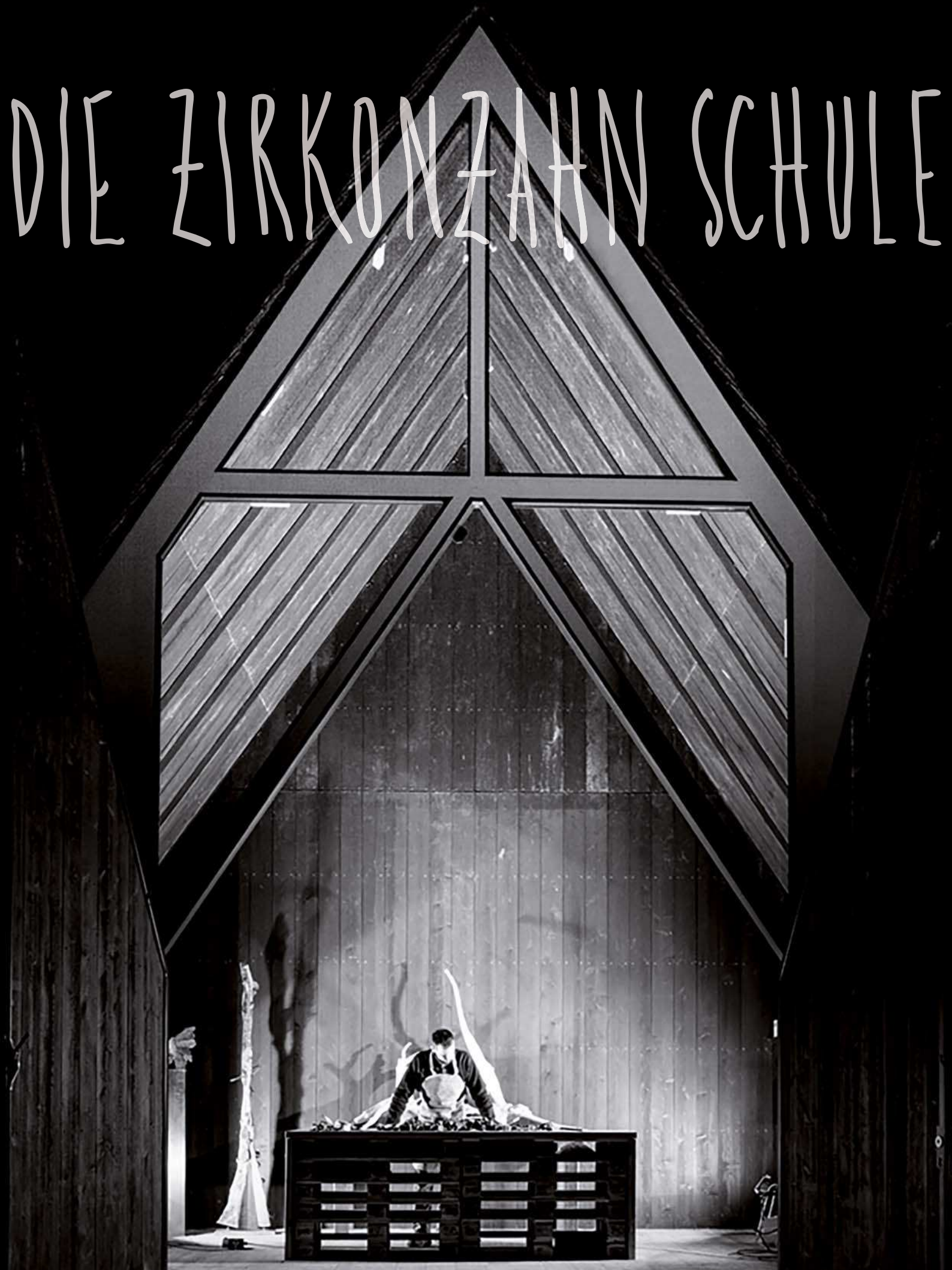
Referentin
ZTM Candy Faust
millhouse GmbH • candy.faust@millhouse.de

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



ZAHNTECHNIK ZEITUNG
Fakten auf den Punkt gebracht.

DIE ZIRKONZAHN SCHULE



6. Zirkonzahn

HELDENTAG

“Die Zirkonzahn Schule”

mit Referenten aus Labor, Praxis und Universität

15.10.2016 | Berlin

www.zirkonzahn.com/heldentag