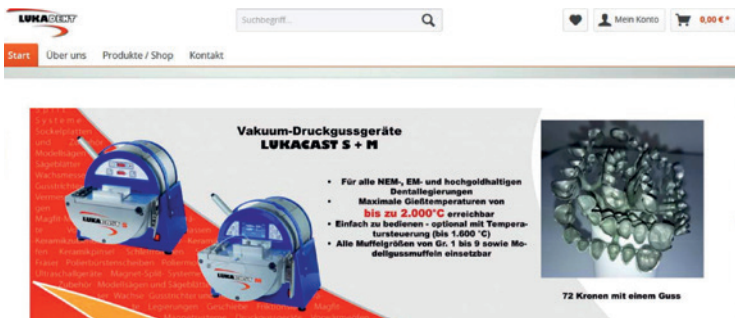
ZT SERVICE

Relaunch

Seit dem Frühjahr ist die Lukadent GmbH mit einer neu gestalteten Homepage online.



Herzstück dieser Homepage ist ein Onlineshop, der den Kunden den Bestellvorgang deutlich erleichtern soll. Jeder Kunde kann sich wahlweise mit E-Mail-Adresse und Passwort registrieren lassen oder eine Bestellung über einen Gastzugang ohne Registrierung einmalig absenden. Selbstverständlich erhält der Kunde sofort per Mail eine Bestellbestätigung mit allen wichtigen Angaben.
Alle Artikel sind mit Produktbildern versehen. Weitere Informationen können bei vielen Artikeln durch Flyer, Videos, Anleitungen etc. abgerufen werden. Auch ähnliche Artikel oder zum Beispiel Zubehörartikel zu Geräten werden angezeigt. Die Rubrik „Über uns" informiert über die Produktion, Firmenhistorie, Zertifizierung, verfügbare Jobs und Präsenz auf Messen.
Als kleines Dankeschön für Kunden, die ihre Bestellungen online abgeben, gewährt Lukadent bis Ende des Jahres auf jede Online-Bestellung 5% Rabatt. ZT

ZT Adresse

Lukadent GmbH
Felsenbergweg 2
71701 Schwieberdingen
Tel.: 07150 32955
Fax: 07150 34113
info@lukadent.de
www.lukadent.de

In 6 Monaten zum Meister

Seit 21 Jahren ist die Meisterschule für Zahntechnik in Ronneburg mit 40 Meisterkursen und 450 Absolventen erfolgreich am Weiterbildungsmarkt vertreten.

Der nächste Meisterkurs M41 findet vom 21. November 2016 bis 24. Mai 2017 in Vollzeit (sechs Monate) und Teilzeit (Splitting) statt. Die Anmeldungen hierfür laufen.
In Vorbereitung des Meisterkurses veranstaltet die Meisterschule den nächsten Tag der offenen Tür am Sonnabend, dem 10. September 2016, in der Zeit von 10 bis 15 Uhr. Hier geht es um die Inhalte und die Finanzierung der Meisterausbildung. Deutliche Verbesserungen gibt es beim Meister-BAföG für Weiterbildungen seit 1. August 2016. So erhöhen sich die Zuschüsse sowie die Fördersätze und Freibeträge für die Bildungsmaßnahme. Besuchstermine auch außerhalb des Tages der offenen Tür sind nach vorheriger Absprache jederzeit möglich. Nähere Informationen erhalten Sie unter 036602 92170 oder online. ZT

ZT Adresse

Meisterschule für Zahntechnik
Bahnhofstraße 2
07580 Ronneburg
Tel.: 036602 92170
Fax: 036602 92172
info@zahntechnik-meisterschule.de
www.zahntechnik-meisterschule.de

Informieren, Austauschen und Gewinnen

Der 500. Newsletter-Abonnent gewinnt einen 5 g-Goldbarren.

Edelmetalle werden in den unterschiedlichen Bereichen von Schmuck über Technik bis hin zur Dentaltechnologie eingesetzt. In jahrhundertelanger Erfahrung im Umgang mit Edelmetallen hat C.HAFNER, als eine Gold- und Silberscheideanstalt, viel Wissen über edle Metalle aufgebaut und teilt dieses nun mit allen Interessenten im Edelmetall Blog.
Aktuelle Marktberichte, Fachwissen über einzelne Edelmetalle, unterschiedliche Praxisbeispiele, Messescouting usw. erwartet die Leser im Blog. Die Beiträge schreiben sowohl Mitarbeiter von C.HAFNER als auch externe Fachexperten.
Per Anmeldung zum Newsletter können Sie sich über aktuelle Themen im Edelmetall Blog informieren und nebenbei mit etwas Glück einen Goldbarren gewinnen. Als 100. Newsletter-Abonnent freute sich Herr Siegfried Lanzendörfer über seinen ersten 5 g-Goldbarren von C.HAFNER. Den zweiten Goldbarren gewann Herr Martin Steiner als 250. Abonnent.
Der letzte 5 g Goldbarren für den 500. Abonnenten ist noch zu vergeben. Anmeldungen unter https://blog.c-hafner.de/ ZT

ZT Adresse

C.HAFNER GmbH + Co. KG
Gold- und Silberscheideanstalt
Maybachstraße 4
71299 Wimsheim
Tel.: 07044 90333-0
Fax: 07044 90334-0
info@c-hafner.de
www.c-hafner.de

Umzug in Potsdam

Dental Balance setzt auf neue Räume und ein größeres Team bei einer bewährten Philosophie.

Zahnärzte und Zahntechniker sind Individualisten. Und so individuell wie ihre Arbeit, so speziell sind ihre Bedürfnisse. Dental Balance aus Potsdam hat sich darauf eingestellt. Das Vertriebsunternehmen für Dentalprodukte setzt auf Kundennähe, Produktberatung und persönliche Präsenz. Helge Vollbrecht, Geschäftsführer Dental Balance, sagte: „Wir verstehen uns nicht nur als Lieferant für Produkte, sondern als kompetenten Partner für Zahnmediziner und Zahntechniker." Mit seiner interdisziplinären Ausrichtung entspricht die Unternehmensphilosophie dem Zeitgeist, „dahinter stehen wir mit Leidenschaft und unseren Produkten, so Vollbrecht. Kunden schätzen Dental Balance auch für das anwendergerechte und abgestimmte Produktportfolio. Seit April 2016 kooperiert Dental Balance mit dem Unternehmen Merz Dental. Zahnarztpraxen und Labore, die sich erstmals von den Merz-Qualitätsprodukten überzeugen lassen möchten, steht Dental Balance mit Rat und Tat zur Seite.

Neue Räumlichkeiten, vergrößertes Team

Ab 1. August 2016 agiert Dental Balance von einem neuen Standort aus in zentraler Lage Potsdams (Behlertstraße 33a, 14467 Potsdam). In den neuen Räumlichkeiten steht dem Unternehmen die doppelte Fläche zur Verfügung. Mit einem geräumigeren Lager können Kundenwünsche noch flexibler erfüllt werden. Seit einigen Wochen verstärken vier zusätzliche Vertriebsmitarbeiter das Team. Der neue Außendienst ist in Baden-Württemberg, Niedersachsen, Nordrhein Westfalen und der Region Nord-Ost aktiv. Dieser Entwicklung folgend ist der Innendienst seit Juli ebenfalls um eine Mitarbeiterin erweitert worden.
Zusätzlich zum Produktportfolio sind die Fortbildungsaktivitäten beliebt. Der Dental-Gipfel in Warnemünde läutet alljährlich am zweiten Januarwochenende das dentale Fortbildungsjahr ein. In regelmäßigen Abständen finden die „Funktionstage Interdisziplinär" statt, so wie am 16./17. September 2016 in Eisenach (Wartburg).
Dental Balance vergrößert sich, bleibt aber seiner Devise treu: Nah am Kunden, persönlich und individuell für Praxis und Labor. ZT

ANZEIGE

ZT Adresse

Dental Balance
Behlertstraße 33a
14467 Potsdam
Tel.: 0331 99714070
Fax: 0331 99714072
Info@dental-balance.eu
www.dental-balance.eu

Frischer Wind bei Deutschlands persönlichstem Legierungshersteller

Jörg Brüschke, Geschäftsführer der Ahlden Edelmetalle, spricht über die aktuellen Entwicklungen des Unternehmens.

„Nachdem ich vor drei Jahren das Unternehmen Manfred Ahlden Edelmetalle GmbH gekauft habe, habe ich nun auch die Gebäude, in denen sich unsere Büros, das Juweliergeschäft, der Goldankauf, das Pfandhaus und die Schmelzerei befinden, erworben. Wie damals versprochen, ist intern viel passiert und wir haben uns für Sie kunden- und zukunftsorientiert neu strukturiert. Jetzt ist es an der Zeit, diesen frischen Wind auch nach außen zu tragen. Der Sommer 2016 steht deshalb im Zeichen der Modernisierung und Renovierung der Gebäude. Aber auch während dieser Zeit werden Sie natürlich weiterhin, wie gewohnt, von meinem Team in Walsrode und mir persönlich betreut. Getreu meinem Motto, dass es bei jedem guten Geschäft immer zwei Gewinner gibt, möchte ich auch in den nächsten Jahren stets offen für Neues sein und Bewährtes bewahren, denn die Welt um uns herum verändert sich ständig und somit auch die Rahmenbedingungen einer vertrauensvollen Zusammenarbeit. Um dies zu gewährleisten, ist mir der persönliche Kontakt zu meinen Kunden und potenziellen Neukunden sehr wichtig und ich werde weiterhin den aktiven Dialog mit Ihnen suchen und freue mich über jedes Gespräch, jede Anmerkung und jeden Kommentar von Ihnen. Mein Team und ich freuen uns, von Ihnen zu hören und zu lesen.“ ZT

ZT Adresse

Ahlden Edelmetalle
Hanns-Hoerbiger-Straße 11
29664 Walsrode
Tel.: 05161 98589
Fax: 05161 985859
kontakt@ahlden-edelmetalle.de
www.ahlden-edelmetalle.de

Dentale Kobalt-Chrom-Legierungen: Herstellprozesse im Vergleich

Friedrich Kullmann zeigt im zweiten Teil der Reihe zum Thema Kobalt-Chrom-Legierungen auf, in welcher Art und Weise Arbeiten mit diesem Werkstoff gefertigt werden können.

KOLUMNE Offener digitaler dentaler Workflow

Dentale Kobalt-Chrom-Legierungen werden schon seit Beginn des 20. Jahrhunderts erfolgreich für dentale Zahnversorgungen eingesetzt, allerdings konnte der Werkstoff zunächst nur durch Gießverfahren mit verlorenen Formen (Investment Casting) hergestellt werden. Problematisch erwies sich die Herstellung mehrgliedriger Arbeiten, da aufgrund der thermischen Kontraktion der Metalle mitunter ein erheblicher Verzug nach dem Gießen vorliegt, was zu Passungsproblemen und erheblichem Ausschuss führen kann. Darüber hinaus ist der Arbeitsablauf zur Erstellung des Zahnersatzes weitestgehend handwerklich geprägt.

Heutige Herstellungsmöglichkeiten

Moderne CAD/CAM-Technologie macht es seit etwa 15 Jahren möglich, Kobalt-Chrom-Legierungen auch direkt aus gegossenem oder pulvermetallurgisch hergestelltem gehipptem (heißisostatisch nachverdichtetem) Material zu fertigen. Eine solche Bearbeitung erfordert allerdings erhebliche Investitionen in Maschinen und Infrastruktur, auch übersteigt der zeitliche Bedarf zur Generierung von Brücken oder Unterkonstruktionen die zeitliche Akzeptanz der Zahntechniker und Zahnärzte. Verschiedene Entwicklungsansätze wurden und werden heute verfolgt, um diese zeit- und kostenintensiven Fertigungsprozesse wirtschaftlicher zu gestalten. Innovative Ansätze sind hierbei insbesondere in additiven Fertigungsverfahren zu sehen, die teilweise schon industriell umgesetzt oder noch in der Ideenumsetzung sind.

Das Lasersintern ist bereits ein etabliertes Fertigungsverfahren. Allerdings ist auch hierbei die Investition in die Anlagentechnik sehr hoch, so steht diese Technologie nur großen Fertigungszentren zur Verfügung. Darüber hinaus ist die Qualität der gelaserten metallischen Bauteile aufgrund von Restporösitäten, erheblichem händischen Nachbearbeitungsaufwand und Verblendungsproblemen umstritten.

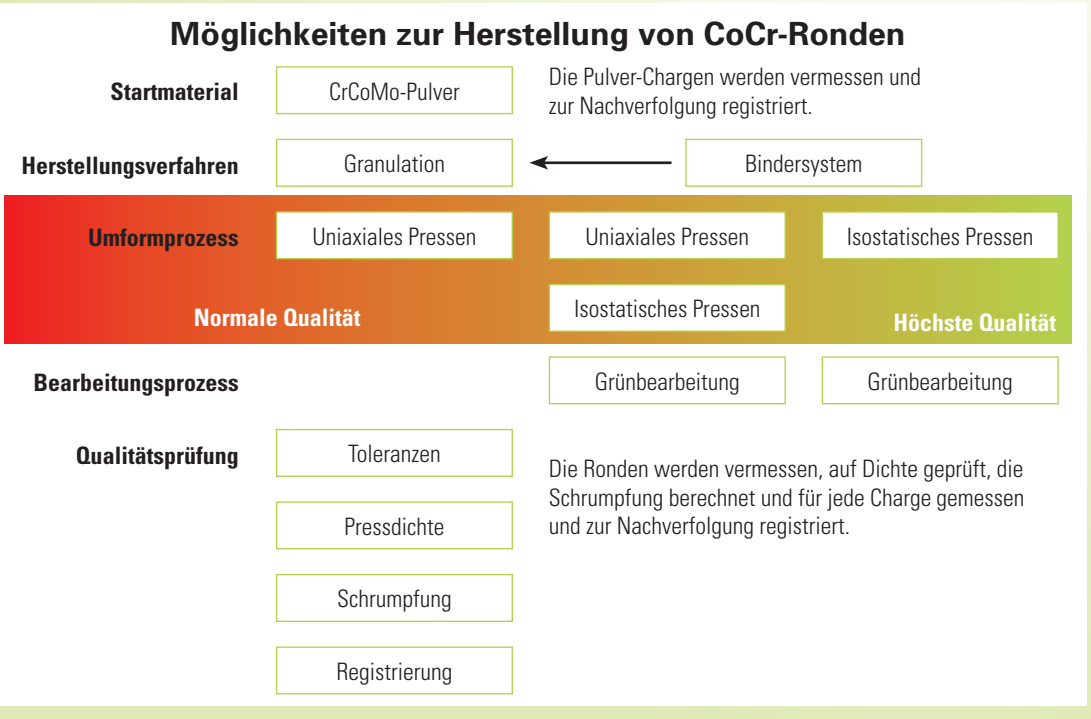
Das Drucken von pulvermetallurgischen Bauteilen befindet sich noch in der Umsetzungsphase und ist aufgrund einer noch zeitlich inakzeptablen Prozesstechnik – mitunter dauert das lagenförmige Drucken von einer Einzelkrone bis zu 24 Stunden – so noch nicht industriell oder im Dentallabor einsetzbar. Darüber hinaus müssen solche gedruckten Strukturen dann auch sintertechnisch umgesetzt werden, was wiederum mit Verzug und Nacharbeit verbunden ist. Hierbei fehlt noch die gezielte Umsetzung für den dentalen Anwendungsbereich.

Eine Alternative stellt die subtraktive Bearbeitung pulvermetallurgisch hergestellter Ausgangskörper dar. Ausgehend von einem schmelzverdüsten Legierungspulver auf Basis von Kobalt-Chrom-Metall wird durch Zusatz eines organischen Bindemittelsystems ein Rohling durch Pressen oder Gießverfahren hergestellt. Gießverfahren besitzen allerdings signifikante Nachteile in den nachfolgenden thermischen Umsetzungsprozessen, da mitunter Anisotropien durch Gießtexturen in den Blanks vorliegen. Diese Texturierungen führen zu einem ungleichen Schwindungsprozess beim dem nachfolgenden Sinterprozess, was wiederum mit Verzügen und Passungenauigkeiten verbunden ist. Auch führt ein übermäßig hoher Bindemittelanteil in diesen Blanks zu Carbidbildungen während des Sinterprozesses, was zu einer Veränderung des Materialverhaltens führt.

Gepresste Rohlinge besitzen hingegen – wenn sie presstechnisch richtig hergestellt werden – eine isotrope Struktur (homogene Dichte und keine Texturierung) sowie bei geringstem Bindemittelgehalt eine hohe Festigkeit, die eine weitere Bearbeitung als Grünkörper (Presskörper) ermöglicht. Soweit das Bindemittelsystem optimiert eingestellt ist, kann von einem kostenintensiven Vorbrand der metallischen Rohlinge darüber hinaus auch abgesehen werden. Die Vorteile dieser Grünbearbeitung sind hierbei in der Realisierung kleiner, filigraner und kantenstabiler Bauteilgeometrien zu sehen. Diese einzigartigen Bearbeitungsmöglichkeiten in Kombination mit kurzen Fräszeiten und vergleichsweise hohen Werkzeugstandzeiten auf bereits für andere CAD/CAM-Produkte genutzten dentalen Klein- oder Tischmaschinen eröffnen ein breites Anwendungsspektrum. Eine relativ kurze Sinterzeit (thermische Behandlung) in Laborschutzgassinteröfen bietet dem Anwender deutlich kürzere Produktionszeiten.

Wie bei allen subtraktiven (abtragenden) Bearbeitungsverfahren fällt allerdings ein nicht unerheblicher Anteil an so nicht verwertbaren Reststoffes an. Werkstoffbilanzen haben ergeben, dass die Rückstände die in Form von ausgefrästen Blankrückständen und Fräspulvern nach der Bearbeitung resultieren, bis zu 50 Prozent des eingesetzten Blankmaterials ausmachen können. Aufgrund des nicht unerheblichen Ausgangspulverpreises sind hier Recyclingkonzepte gefordert.

Precis Glashütte GmbH setzt diese ganzheitliche pulvermetallurgische Konzeptionierung inklusive des Recyclingkonzeptes erfolgreich um und bietet den Dentallaboren die Möglichkeit, technisch durchdachten, werkstoffkundlich optimierten und hochwertigen Kobalt-Chrom-Sintermetall-Zahnersatz zu attraktiven Preisen zu fertigen. Darüber hinaus können ausgefräste Restblanks zurückgegeben und gegen neue Blankmaterialien eingetauscht werden. Dieses System setzt neue Maßstäbe in der Dentalindustrie und zeigt auf, dass auch mittelständische Unternehmen innovative Gesamtkonzepte mit nachhaltiger Ressourcenschonung und Kostenoptimierung umsetzen können. ZT



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

Hygiene im Dentallabor

Der VDZI hat innerhalb der Arbeitsgruppe „Hygiene- und Desinfektionskosten im gewerblichen Dentallabor“ eine umfangreiche Informationsschrift veröffentlicht.

Faszinierend, spannend, abwechslungsreich – diese Attribute stehen nicht an primärer Stelle, wenn es um die „Hygiene im Dentallabor“ geht. Aber: Das Thema ist hochbrisant und betrifft jeden Zahntechniker. Zahntechnik gilt nicht ohne Grund als gefahrengeneigtes Gesundheitshandwerk, das Medizinprodukte als Sonderanfertigungen für Patienten herstellt. Der professionelle Gesundheitsschutz für Mitarbeiter im Dentallabor und bei der Schnittstelle zu den Mitarbeitern der Zahnarztpraxis hat daher große Bedeutung.

Hygienemaßnahmen – Kompakt und übersichtlich

Hochwertige prothetische Restaurationen gehen einher mit dem Einhalten von Hygienestandards. Zur Produktqualität gesellt sich die Sicherheit: Sicherheit während der gesamten Prozesskette im Labor. Sicherheit an der Schnittstelle zur Zahnarztpraxis. Die gesetzlichen Vorschriften und Verordnungen – insbesondere zum Schutz vor Infektionsgefahren – sind vielfältig und anspruchsvoll. Zahntechnische Labore sollten sich regelmäßig einen aktuellen Überblick über die Gesetzeslage verschaffen. In einer aktuellen Informationsschrift hat eine Arbeitsgruppe des VDZI geltende Vorschriften und Gesetze in übersichtlicher Form zusammengefasst. Die Broschüre mit dem Titel „Gesundheitsschutz durch Hygiene im zahntechnischen Labor“ stellt detaillierte Richtlinien, Verordnungen und Hygienemaßnahmen vor. Die exemplarische Beschreibung des Desinfektionsablaufes und Beispiele dazu, welche Materialien und Werkstücke wie desinfiziert werden, geben einen hohen Bezug zum Laboralltag – von der Bruchreparatur, über die Teleskopprothese bis zur Implantatbrücke. Zusätzlich sind Berechnungen zu den anfallenden Hygienekosten im Labor dargestellt. Unterteilt in den Investitionsbedarf, die Sachkosten und Personalkosten eines kleinen Dentallabors machen die Beispielrechnungen deutlich: Gesundheitsschutz ist auch ein Kostenfaktor.

Die Broschüre ist mit ihrer klaren Struktur und dem hochwertigen, aktuellen Inhalt eine wertvolle Hilfe und Ergänzung im Laboralltag. Mitglieder der Innungen im VDZI erhalten die Hygiene-Broschüre kostenfrei von ihrer Zahntechniker-Innung zur Verfügung gestellt. Der reguläre Preis für alle weiteren Interessenten beträgt 14,95 € zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Die 52 Seiten umfassende Broschüre kann bei der Wirtschaftsgesellschaft des VDZI gerne telefonisch über 069 6655860 oder per E-Mail an service@vdzi.de unter Angabe der Bestellnummer 301 angefordert werden. ZT

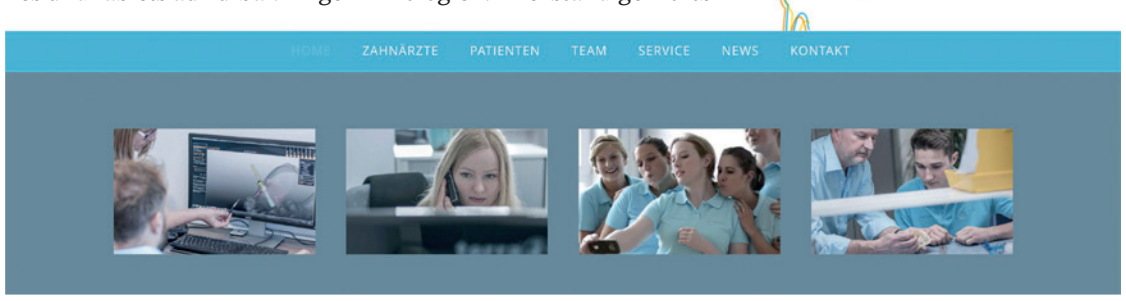
ZT Adresse

VDZI – Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen
Große Präsidentenstraße 10
10178 Berlin
Tel.: 030 8471087-0
Fax: 030 8471087-29
info@vdzi.de
www.vdzi.de

Auch unterwegs online

Bösing Dental präsentiert sich mit neuer Website.

Der neue Internetauftritt von Bösing Dental ist online. Im attraktiven Webdesign präsentiert sich das Bingener Dentallabor mit seinem umfangreichen Leistungsangebot auf übersichtlich gestalteten Seiten. Neue Webinhalte wie z.B. ein Imagefilm des Labors und die Darstellung der gesamten Laborpersönlichkeit stellen sich unter www.boesing-dental.de dar. Noch dazu finden sowohl Zahnärzte als auch Patienten das gesamte zahntechnische Spektrum sowie die Serviceleistungen des Labors. Benutzerfreundlich, strukturiert und in übersichtlicher Optik – dank Responsive Webdesign ist die Seite auch unterwegs auf Smartphones und Tablets aufrufbar. Im gesonderten Newsbereich berichtet Bösing Dental über Neuigkeiten wie z.B. den erfolgreichen Auftritt beim 1. 3-D-Med-Congress in Mainz, die 9. AIDA Fortbildungsreise und den Vor-Ort-Besuch der stellvertretenden Ministerpräsidentin Rheinland-Pfalz Eveline Lemke. „Auf unserer neuen Website legen wir einen stärkeren Fokus auf unser Team, unseren großartigen Beruf als Zahntechniker als auch unsere vielschichtigen Serviceleistungen für unsere Kunden“, berichtet Christoph Bösing (Geschäftsführer der Bösing Dental GmbH) stolz. Als inhabergeführtes Meisterlabor arbeitet Bösing Dental mit modernen CAD/CAM-Technologien. Die ständige Fortbildung aller Mitarbeiter fördert das Know-how der neuesten Entwicklungen in der Zahnmedizin und -technik. Das 42-köpfige Team um Christoph Bösing legt höchsten Wert auf hochwertige Fertigungsprozesse und Produktqualität – Zahntechnik aus Meisterhand „made in Bingen“. ZT



ZT Adresse

Bösing Dental GmbH & Co. KG
Franz-Kirsten-Straße 1
55411 Bingen
Tel.: 06721 4009960
Fax: 06721 4009963
info@boesing-dental.de
www.boesing-dental.de

„Die Mitarbeiter haben moderne Arbeitsplätze verdient“

Ruppin-Zahntechnik baut einen neuen Laborstandort.

Abb. 1

Abb. 2

Abb. 1: Geschäftsführer Hans-Joachim Steinberg (rechts) und Junior-Chef Tillmann Schütz. – **Abb. 2:** Auch eine Kapsel mit Dokumenten für die Nachwelt wurde versenkt.

Das Dentallabor Ruppin-Zahntechnik GmbH, das seit über 20 Jahren in Neuruppin hochwertigen Zahnersatz herstellt, investiert in einen neuen Firmensitz. Die Grundsteinlegung für das Projekt fand am 1. Oktober 2015 statt. Neuruppin ist die Zentrale für sechs weitere Standorte in Berlin, Rostock, Neubrandenburg, Waren, Eberswalde und Dessau. Der Neuruppiner Bürgermeister Jens Golde ließ es sich nicht nehmen, bei der Grundsteinlegung zu mörteln. Weil die derzeit genutzten Räume an der Alt Ruppiner Allee nicht mehr zeitgemäß und zudem zu klein sind, lässt sich die Firma Ruppin-Zahntechnik im Neuruppiner Gewerbegebiet Treskow einen neuen Firmensitz errichten. Bis zum Herbst 2016 sollen auf einem circa 10.000 m² großen Grundstück das „Dentale Kompetenzzentrum der Dental Guilds Deutschland“ und gleichzeitig die Firmenzentrale der Ruppin-Zahntechnik GmbH entstehen. Der 1.500 m² große Bau wird künftig Arbeitsplätze für etwa 80 Mitarbeiter bieten. In einer großzügigen Halle entsteht ein moderner Laborbereich mit angegliederten Sozialräumen. Ein zweistöckiges Verwaltungsgebäude bietet Komfort mit Fußbodenheizung, Klimaanlage und moderner Arbeitsplatzgestaltung.

Geschäftsführer Hans-Joachim Steinberg und Junior-Chef Tillmann Schütz hatten am 9. März 2016 Bauarbeiter, Belegschaft und Partner zum Richtfest eingeladen. Das 1991 als Einzelfirma gegründete Unternehmen beschäftigt inzwischen rund 100 Mitarbeiter an den Standorten im Osten Deutschlands. „Es ist eine bewusste Entscheidung für Neuruppin, an diesem Standort die Firmenzentrale zu errichten“, betonte Hans-Joachim Steinberg, seit 2006 alleiniger Geschäftsführer von Ruppin-Zahntechnik. „Wir sind hier seit mehr als 20 Jahren zu Hause. Die meisten Mitarbeiter kommen aus der Region Neuruppin.“

ANZEIGE

„Die Mitarbeiter haben moderne Arbeitsplätze unbedingt verdient“, betonte der Neuruppiner Zahnarzt Jörg Klugow. Er gehört mit seinem Kollegen Matthias Richter zu den Kunden von Ruppin-Zahntechnik, die seit Jahren dort Zahnersatz in allen Variationen anfertigen lassen. ZT

ZT Adresse

Ruppin-Zahntechnik
Alt Ruppiner Allee 57a
16816 Neuruppin
Tel.: 03391 6009
Fax: 03391 655829
info@ruppin-zahntechnik.de
www.ruppin-zahntechnik.de

EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

Frage: Ich habe mich entschieden, einen Außendienstmitarbeiter in meinem Labor einzusetzen. Worauf muss ich bei der Suche, Einstellung und Ausbildung achten?

Thorsten Huhn: Eine wichtige Frage, die viele auf die leichte Schulter nehmen. Häufig wird eine Person für diesen Bereich eingestellt und der Inhaber ist schlichtweg nur froh, dieses lästige Thema vom Tisch zu haben. Es gibt weder Strukturen noch Vorgaben, weder Controllinginstrumente noch die notwendige Ausbildung. Oft scheitert ein solches Projekt dann kläglich, weil der neue Mitarbeiter nicht die Ergebnisse bringt, die er bringen soll, bzw. irgendwann verbrannt ist, weil er ohne ausreichende Befähigung blind in diese Aufgabe geschickt wurde.

Ist die Entscheidung für einen professionellen Außendienst gefallen, liegt es nahe, als nächstes eine Stellenbeschreibung zu erstellen, aus der sich dann auch leicht eine Stellenausschreibung ableiten lässt. Insbesondere ist es wichtig festzulegen, welche Qualifikationen der neue Mitarbeiter mitbringen soll.

Hier gibt es zwei Standpunkte: Die eine Partei legt großen Wert auf den fachlichen Hintergrund, d.h. der neue Mitarbeiter sollte aus der Branche kommen, die andere legt größeren Wert auf die vertriebliche Komponente. Beide Standpunkte sind möglich, sie haben ihre Konsequenzen. Ein vertrieblich versierter Mitarbeiter braucht eine längere Einarbeitungszeit in das Produkt, kann jedoch möglicherweise sein Vertriebswissen auf die Branche übertragen, während der fachlich versierte Mitarbeiter stärker in den vertrieblichen Kontext eingearbeitet werden muss, jedoch ein gutes Verständnis zu ihrem zahntechnischen Produkt mitbringt. In jedem Fall benötigen beide Varianten einen Mitarbeiter, der über ein hohes Maß an emotionaler Intelligenz, Empathie und Bindungsfähigkeit verfügt.

Bei der Installation dieser Position gilt es, darauf zu achten, dass eine Struktur geschaffen wird, die es ermöglicht, den neuen Mitarbeiter nicht nur effektiv zu steuern, sondern auch gewinnbringend zu controllen. Dokumentations- und Planungsunterlagen sowie strukturierte, regelmäßige Vertriebsmeetings bilden hier die Basis, realistische Zielvorgaben, die bis auf Kontakte pro Woche bzw. pro Monat und festgelegte Besuchsfrequenzen heruntergebrochen werden, die Struktur. Die Frage nach einem unterstützenden CRM-Tool sind professionelle Feinheiten, die den Arbeits- und Führungsalltag erleichtern können, letztlich aber nicht kriegsentscheidend für den Erfolg sein müssen.

Ist die Struktur geschaffen und der neue Mitarbeiter gefunden, gilt es die Einarbeitungs- und Ausbildungsphase zu definieren. Abhängig vom gewählten Standpunkt liegt der Fokus stärker auf der fachlichen bzw. der vertrieblichen Kompetenz. Legen Sie wochenweise fest, was der neue Mitarbeiter bis wann gelernt haben soll. Inhaltlich gehören mindestens ein guter Überblick über die Produkte Ihres Unternehmens sowie Ihr Selbstverständnis hierzu. Bei der vertrieblichen Einarbeitung können sie zwischen Vertriebsseminaren und Coaching-on-the-Job-Vorgehensweisen entscheiden. Seminare bieten Ihrem Mitarbeiter einen schnellen Überblick, Coaching-on-the-Job-Einheiten gehen individuell sofort in die Tiefe und können dabei jedwede Spezialität Ihres Unternehmens berücksichtigen.

Fazit: Die Entscheidung für einen Außendienstmitarbeiter ist lediglich der erste Schritt in einem wohldurchdachten und -geplanten Prozess. Wenn Sie die Entscheidung treffen, dann tun Sie sich und Ihrem neuen Mitarbeiter den Gefallen, Ihnen beiden die bestmöglichen Chancen auf größtmöglichen Erfolg zu verschaffen, indem Sie eine gute Basis für eine erfolgreiche Arbeit schaffen. Versuch und Fehler ist die denkbar schlechteste Vorgehensweise, nicht nur, weil er im schlimmsten Fall ihre Akquiseregion kaputtmacht, einen Menschen verbrennt, sondern vor allem, weil er im schlimmsten Fall der teuerste Weg ist. Die Schaffung einer solchen Stelle, mit allen dazugehörenden Schritten, ist kein Hexenwerk. Vielmehr ist dies unser täglich Brot. Sprechen Sie uns an, wir unterstützen Sie gerne bei der Auswahl, der Integrierung und der Ausbildung. 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

Branchentreff in Südtirol

Das 17. Zahntechnische Fortbildungsseminar findet vom 28. September bis 1. Oktober in Sand in Taufers statt.

Am 28. September treffen sich Zahntechniker aus ganz Deutschland in Südtirol zum 17. Zahntechnischen Fortbildungsseminar. Im Mittelpunkt stehen die wissenschaftliche Seite der Zahntechnik und ihre praktische Umsetzung in der täglichen Laborarbeit. Die Referenten haben ausreichend Zeit, die Thematik nicht tendenziös oder gar „werblich“, sondern abwägend, konstruktiv-kritisch, hinterfragend, beispielhaft und zukunftsweisend darzustellen – und die Teilnehmer, intensiv den Bezug zum Labor- und Praxisalltag nachzufragen und zu diskutieren. Am zweiten Kongresstag geht es um funktionale Zusammenhänge und ihre Wechselwirkungen: „Bewegungsabläufe und Aufstellung“, „Ebenen und Asymmetrien“, „Intraorale Realität und virtuelle Reproduktion“, „Funktion und Neurophysiologie“ „Funktion und Weichgewebemanagement“, „Funktion und Provisorien“, „Funktion und Kaukräfte“. Mit Dr. Guiseppe „Pepe“ Allais, Prof. Daniel Edelhoff, Dr. Martin Gollner, Prof. Dr. Bernd Kordaß, Udo Plaster, Stephan Picha und Priv.-Doz. Dr. Dietmar Weng erläutern hochkompetente Referenten verständlich und nachvollziehbar auch sehr komplexe Zusammenhänge.

Am Freitag informieren die Zahntechniker Joseph Schweiger und Vincent Fehmer zusammen mit Prof. Dr. Dipl.-Ing. (FH) Martin Rosentritt über Aktuelles aus ihren Universitätslaboren. Innovative Versorgungsoptionen, materialspezifische Indikationsoptionen, werkstoffliche Untersuchungen, Studienergebnisse, Einblicke in Testverfahren und Materialtrends stehen auf der Tagesordnung.

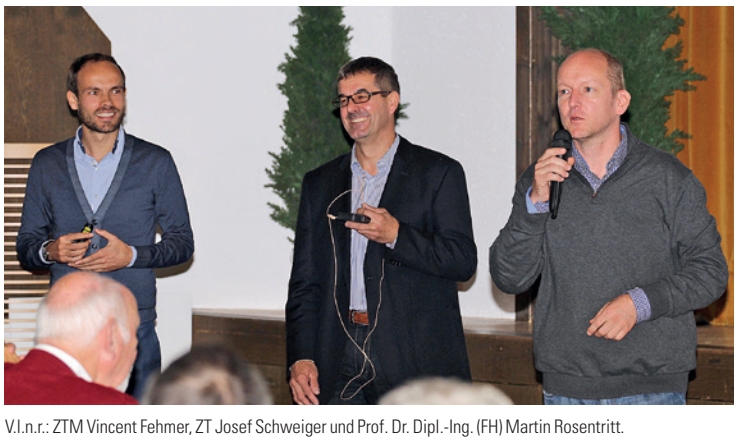
„Junge Wilde treffen alte Säcke“: Am 1. Oktober diskutieren vormittags Rainer Semsch, Nico Langner, Uwe Gehringer und Fechmi Housein an Fallbeispielen Fragen wie: Gibt es in den Herangehensweisen und Lösungen Generationsunterschiede? Wie viel analoges Können verlangt digitale Kompetenz? Braucht es „wissenschaftliche Kenntnisse“ für eine langzeitstabile Versorgung? Moderiert wird die Podiumsdiskussion von Enrico Steger und Jürgen Mehlert. Am Samstagnachmittag runden der Paläontologe Prof. Thomas Kaiser, der Kieferorthopäde Dr. Lothar Huck und der Physiotherapeut Ralf Hergenroether die Themen aus „interdisziplinären“ Blickwinkeln ab. Wissenschaftlich begleitet wird die Veranstaltung von Prof. Bernd Kordaß.

Alle Informationen finden sich auf der Homepage: www.sand.konzept-zahntechnik.de

Quelle: Konzept-Zahntechnik

28. September – 2. Oktober 2016 · Sand in Taufers · Südtirol

17. Zahntechnisches Fortbildungsseminar



V.l.n.r.: ZTM Vincent Fehmer, ZT Josef Schweiger und Prof. Dr. Dipl.-Ing. (FH) Martin Rosentritt.

Krebsrisiko senken

Studie belegt, dass regelmäßige Mundhygiene das Tumorrisiko senken kann.

Tägliches Zähneputzen und ein regelmäßiger Zahncheck durch einen Fachmann, den Zahnarzt, senke laut einer neuen retrospektiven Studie, die jetzt im Fachblatt Annals of Oncology erschienen ist, nachweislich das Risiko für Tumorerkrankungen im Hals-/Kopfbereich. Dafür analysierten die Studienautoren die Daten aus 13 Studien mit insgesamt 9.000 Patienten aus Nord- und Südamerika, Europa und Japan, die an Rachen- bzw. Mundkrebs erkrankten.

Dem wurden die Daten von mehr als 12.000 Vergleichspersonen ohne Krebserkrankung gegenübergestellt. Untersuchten Probanden, die weniger als fünf fehlende Zähne aufwiesen, regelmäßig Zahnarztbesuche absolvierten, fleißig Zähne putzten und keine Parodontose vorwiesen, konnte innerhalb der Studie ein geringeres Krebsrikio bescheinigt werden. Das Tragen von Prothesen habe laut der Autoren in diesem Kontext keinen Einfluss auf das Risiko, an Kopf- und/oder Halskrebs zu erkranken. Die Untersuchung ist die bisher größte und umfassendste epidemiologische Studie ihrer Art, die eine mangelnde Mundhygiene in den Zusammenhang mit Kopf- bzw. Halskrebs setzt. ZT

Quelle: ZWP online

Momentaufnahme

Am 28. Oktober 2016 lädt CANDULOR zum Prothetik Day 2016 nach Zürich.

Entdecken Sie persönliche Momentaufnahmen mit CANDULOR. Aus der Vergangenheit, in der Gegenwart oder sogar für die Zukunft: Der Prothetik Day in Zürich am 28. Oktober öffnet dafür die Möglichkeit.

Dabei sind renommierte Professoren und Fachleute, die zum Austausch bitten. Zu Beginn wird ZTM Jürg Stuck einige persönliche Erinnerungen teilen. Nachfolgend widmet sich Prof. Dr. Martin Schimmel, MAS Oral. Biol., Universität Bern, dem Patienten der Zukunft. Prof. inv. Dr. Jürgen Wahlmann setzt sich mit der Thematik „Smile Design – Nur bei Veneers?“ auseinander. Er zeigt auf, dass es auch in der herausnehmbaren Prothetik fantastische ästhetische Möglichkeiten gibt. Danach beschreibt ZTM Jan Langner anhand einer Freiendsituation, wie man Zähne, Kieferkamm und Implantate in der kombinierten Prothetik erhalten kann. ZTM Damiano Frigerio beschäftigt sich mit Implantatversorgungen. Kann der heutige Patientenkreis mit erschwinglichen und ästhetisch anspruchsvollen Implantatarbeiten versorgt werden? Über das Prinzip eines genialen und unverzichtbaren Lösungsansatzes der autonomen Kaustabilität spricht anschließend Martin J. Hauck. Univ.-Prof. Dr. Florian Beuer, MME, Charité Berlin, gibt einen Überblick über verfügbare digitale Systeme, vergleicht diese mit konventionellen Workflows, arbeitet Gemeinsamkeiten sowie Unterschiede heraus und hinterfragt diese kritisch. Im Bonusvortrag geht es um Momentaufnahmen des Fotografen und Buchautors Robert Bösch zum Thema Extremfotografie. Als Moderator führt Dr. Felix Blankenstein durch den Kongress. Tagsüber können wahre Schätze aus der Vergangenheit betrachtet werden: alte ledergebundene Zahnformkarten, Zahnlinien mit Charakter, Farbschlüssel und viele spannende Einzelheiten. Abends wird im AURA 80 Jahre Leidenschaft für die Prothetik gefeiert.

Anmeldungen sind unter www.candulor.com/prothetik-day möglich. ZT

ZT Adresse

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

30 Prozent auf alles

Bis 31. August bares Geld sparen.

Jetzt heißt es für alle Onlineshopper: zugreifen! Wer noch Lesestoff für die bevorstehenden Spätsommertage benötigt, ist im Onlineshop der OEMUS MEDIA AG unter www.oemus-shop.de genau richtig. Derzeit wartet der beliebte Praxisshop mit einer tollen Sommeraktion auf: Wer bis 31. August bestellt, kann bares Geld sparen.

zum Onlineshop

Der Onlineshop erstrahlt nicht nur seit Kurzem in neuer Optik – nach einem umfangreichen Frühjahrsputz lockt er nun neben optimierter Bedienbarkeit und frischerem Design mit einer großen Rabattaktion für alle Produkte. Über die Eingabe eines Gutscheincodes zum Abschluss der Bestellung erhalten alle Besteller für den Zeitraum bis 31. August 30 Prozent Rabatt auf die Produkte im Warenkorb. Dafür einfach den Gutscheincode Sommer30 eingeben und schon werden 30 Prozent vom gesamten Warenkorbwert abgezogen.

Neben den Jahrbüchern und den Publikationen der OEMUS MEDIA AG können auch die verlagseigenen E-Books, DVDs, Poster und Patientenflyer im Onlineshop schnell und unkompliziert bestellt werden. ZT

ZT Adresse

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-201
Fax: 0341 48474-290
grasse@oemus-media.de
www.oemus-shop.de

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 €**.
**Nur einmal pro Labor/Praxis. / zzgl. ges. MwSt. / versandkostenfrei.
Inhalt des Starter-Sets: 12 komplette Friktionselemente + Werkzeuge
Der Sonderpreis gilt nur bei Bestellung innerhalb Deutschlands.

Stempel

per Fax an 02331 / 8081 - 18

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880

www.microtec-dental.de www.microtec-dental.de www.microtec-dental.de www.microtec-dental.de

„Wettbewerbsfähig bleibt nur, wer sich den Herausforderungen stellt“

Prof. Dr. Karsten Kamm, Studiengangsleiter praxisHochschule Köln, spricht im Interview über den Bachelor-Studiengang Digitale Dentale Technologien.

ANZEIGE

Herr Prof. Dr. Kamm, welche Gründe haben die praxisHochschule Köln dazu bewogen, den Studiengang „Digitale Dentale Technologien“ ins Leben zu rufen?

Prof. Dr. Kamm: Die digitalen Technologien revolutionieren die Arbeitsprozesse in Praxis, Klinik, Industrie und Labor. Es ist absehbar, dass in den kommenden Jahren der vernetzte „digitale Workflow“ alle Dentalbereiche erfasst. Die technische Entwicklung im Bereich der dentalen Technologie führt zu einem stark erweiterten Qualifizierungsbedarf, welchem sich die praxisHochschule mit dem neuen, staatlich anerkannten Studiengang Digitale Dentale Technologie (B.Sc.) annimmt. Exzellente Kenntnisse über die neuesten Fertigungstechnologien und Materialien, detaillierter Einblick und Umgang mit den heutigen Systemen in die CAD/CAM-Technologie, Navigationssysteme zur Unterstützung in der Implantologie, bildgebende Verfahren sowie Umsetzungsmöglichkeiten von Daten in eine CAD/CAM-Sprache sind ein Muss für den wissenschaftlich qualifizierten Dentaltechnologen und bilden sein zukunftsfähiges Profil. Schwerpunkt des Studiums sind die derzeitigen und zukünftigen Anforderungen an die digitale Zahntechnik. Die Zahntechniker und Labore stehen in der nahen Zukunft vor einer großen Herausforderung. Sie müssen ihr Wissen und ihre Fähigkeiten für die neuen digitalen Fertigungsabläufe weiterentwickeln. Gleichzeitig müssen sie einen Weg finden, um mit diesen neuen digitalen Wegen in Partnerschaft mit den Zahnarztpraxen wirtschaftlich erfolgreich zu sein. Dazu braucht es neben technischem Wissen ebenso betriebswirtschaftliche und unternehmerische Qualitäten und vor allem ein fundiertes Fachwissen im Bereich der digitalen Dentaltechnologie.

Wer kann sich für ein Studium bewerben und welche Voraussetzungen muss ein Bewerber mitbringen?

Zugangsvoraussetzung ist der Zahntechniker-Gesellenbrief oder der Nachweis einer vergleichbaren Qualifikation. Weiterhin benötigen die Bewerberinnen und Bewerber drei Jahre Berufserfahrung als Zahntechniker. Die dreijährige Berufserfahrung entfällt, wenn die Fachhochschulreife vorliegt. Alle Bewerberinnen und Bewerber, die die formalen Voraussetzungen erfüllen, werden zu unseren Eignungsgesprächen eingeladen. Bei diesem Gespräch wollen wir gemeinsam mit den Studierenden über das Studium und die zeitlichen Anforderungen sprechen. Zusätzlich wird in einer Kooperation mit den Berufskollegs Troisdorf und Düsseldorf eine ausbildungsintegrierende Variante angeboten (integriertes Kooperationsmodell für Abiturienten; Ausbildung und Studium).

Speziell für Abiturienten gibt es diese verkürzte Variante der Ausbildung. Ausbildung und Studium sind optimal aufeinander ausgerichtet, um einen nahtlosen Übergang in das verkürzte Studium zu gewährleisten. Die beiden Berufskollegs in Troisdorf und Düsseldorf werden spezielle Bildungsgänge für Zahntechnik-Auszubildende anbieten, die in spezieller Weise auf ein anschließendes Studium an der praxisHochschule vorbereiten.

Welche Inhalte werden vermittelt?

Schwerpunkt des Studiums sind die Kenntnisse über die neuesten Fertigungstechnologien und Materialien, detaillierter Einblick und Umgang mit den heutigen Systemen in die CAD/CAM-Technologie. Die Kompetenzen fokussieren sich dabei auf ingenieurorientierte, technologische, betriebswirtschaftliche und informatische Themengebiete. Die Studierenden lernen den kompletten digitalen Workflow kennen. Alle bekannten und zukünftigen digitalen Fertigungsverfahren werden vermittelt. Neben diesem technischen Wissen werden betriebswirtschaftliche und unternehmerische Themen (Prozessmanagement, Qualitätsmanagement) unterrichtet.

Abb. 1: Die aktuelle Studiengruppe.

Wie lange dauert das Studium?

Der Studiengang wird in einer praxisintegrierenden Variante angeboten und schließt mit dem international anerkannten akademischen Grad Bachelor of Science (B.Sc.) ab. Die Studierenden arbeiten im Schnitt drei Wochen pro Monat bei einem praxisPartner – in der Regel ein zahntechnisches Labor oder ein Unternehmen im Zahntechnikbereich mit Zugang zur Laborfrässtruktur. Bei diesem werden berufspraktische Grundlagen und handwerkliche Kenntnisse eingeübt. Durchschnittlich eine Woche pro Monat finden die Präsenzphasen an der praxisHochschule in Köln sowie bei deren bundesweiten praxisPartnern statt. Die Regelstudienzeit beträgt in der praxisintegrierenden Variante (abgeschlossene Ausbildung zum Zahntechniker) 4,6 Semester (28 Monate).

Abb. 2: Prof. Dr. Karsten Kamm, Studiengangsleiter an der praxisHochschule Köln.

Welchen Mehrwert hat ein Studium für den Zahntechniker?

Die Absolventen des Bachelor-Studiengangs Digitale Dentale Technologie (B.Sc.) sind nicht nur nach, sondern bereits während ihres Studiums eine echte Stütze und Ideengeber ihrer Arbeitgeber:

- Erhöhte Praxisbindung durch optimierte Abläufe und kompetente Betreuung auf aktuellem wissenschaftlichem Niveau
- Zugang zum aktuellen digitalen Workflow und zu neuesten Fertigungstechnologien
- Hochmotivierte Mitarbeiter mit Kenntnissen in den Bereichen CAD/CAM, F&E, Produktion und Qualitätsmanagement sowie Kommunikation
- Kombination von handwerklicher Fertigung mit modernen computergestützten Planungs- und Fertigungsmethoden
- Unterstützung im Bereich Personal, Finanzen und Marketing
- Betriebswirtschaftliche Kompetenz bei der Entscheidungsfindung bei Investitionen in die Zukunft
- Optimierung des digitalen Workflows
- Troubleshooting im Bereich Konstruktion und Fertigung für das Unternehmen: Der Mitarbeiter ist der Support der digitalen Dentaltechnologie

Wettbewerbsfähig bleibt nur, wer sich den Herausforderungen stellt und innovative Versorgungsarten und -methoden anbieten kann. Wer sein Laborkonzept im Hinblick auf digitale Prozesse frühzeitig systematisch auf- und ausgebaut hat, genießt bereits heute das volle Vertrauen seiner Patienten und Praxen, gewinnt durch die Empfehlung beständig neue hinzu und optimiert so die Auslastung seines Labors. Das Wissen aus den unterschiedlichen Modulen wird sofort in ihre Arbeitsabläufe transferiert. ZT

Infos zum Unternehmen

ZT Adresse

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

Open Day: Strategien für den langfristigen Erfolg

Die millhouse GmbH lud Anfang Juni wieder zum Tag der offenen Tür.

Das zahntechnische Handwerk verändert sich aufgrund des Strukturwandels derzeit grundlegend. Laborinhaber stehen vor der Frage, welche Maßnahmen zu ergreifen sind, um unter den vorherrschenden Bedingungen langfristig erfolgreich zu bleiben. Konkrete Hinweise, welche Veränderungen im kommenden Jahrzehnt zu erwarten sind und wie diesen zu begegnen ist, erhielten mehr als 100 Besucher des Technologiezentrums millhouse am 11. Juni 2016.

Abb. 1

Abb. 2

Abb. 1: (V.l.n.r.) millhouse-Geschäftsführer ZTM Sören Hohlbein mit den Referenten Axel Thüne, Dipl.-Betriebswirt Werner Weidhüner, ZTM Rolf Herrmann und ZTM Andreas Höflsauer sowie CTO Yohannes Woldegergis. – **Abb. 2:** Die 80 Teilnehmer freuten sich über Tipps zur Positionierung im Markt, Unternehmensoptimierung und Neukundengewinnung.

Soft- und Hardware im Fokus

In die Vortragssession am Vormittag startete ZTM Andreas Höflsauer (3Shape) mit einer Präsentation über die neuen Funktionen des 3Shape Dental System 2016. Dabei gab der Referent einen Ausblick auf kommende Trends, zu denen ihm zufolge der lang erwartete Einzug der Intraoralscanner in die Praxis gehört. Zudem ist zu beobachten, dass die Anwendung von CAD-Software zur Konstruktion von Zahnersatz aufgrund intuitiver Bedienung sowie eines hohen Automatisierungsgrades immer einfacher wird. Dies wird es Zahnärzten ermöglichen, wenig komplexe Versorgungen in Zukunft selbst zu designen, während Zahntechniker für aufwendigere Konstruktionen verantwortlich sein werden. Zu einer verbesserten Organisation kann laut ZTM Rolf Herrmann die Organisationssoftware HydraWin (Hydra Dental) beitragen. Diese wurde speziell für zahntechnische Labore entwickelt, um Arbeitsaufträge zu erfassen und deren Bearbeitung zu planen. Nach Eingabe eines Auftrags generiert die Software automatisch sowohl ein Arbeitsblatt mit einer Auflistung der zu erledigenden Aufgaben inklusive zeitlicher Planung als auch einen Kostenvoranschlag sowie schließlich eine Rechnung. Zu den weiteren Funktionen zählen die übersichtliche Arbeitseinteilung und -zuweisung, die Materialverwaltung und eine detaillierte statistische Auswertung der erzielten Erlöse.

ANZEIGE

Auslaufmodell Dentallabor?

Mit diesem Thema beschäftigte sich Dipl.-Betriebswirt Werner Weidhüner, der sicher ist, dass auch in 30 Jahren noch Bedarf an qualifizierten Zahntechnikern besteht. Allerdings steht das Handwerk vor der Herausforderung, dass die Inlandsproduktion von Zahnersatz stagniert. Wer Wachstum erzielen will, tut dies demnach auf Kosten anderer Anbieter. Zu diesen gehören in Deutschland Praxislabore (Marktanteil: 30 Prozent) sowie ausländische Anbieter. Von vielen gewerblichen Laboren unbemerkt steigt deren Marktanteil stetig – er liegt derzeit ebenfalls bei rund 30 Prozent. Wer diesem Trend entgegensteuern und Anteile zurückgewinnen möchte, sollte eine differenzierte Preisgestaltung in Erwägung ziehen. Dabei ist es möglich, bestimmte Leistungen auf dem Preisniveau von Auslandszahnersatz anzubieten, sofern diese von den bestehenden höherpreisigen Leistungen klar abzugrenzen sind.

Die Spielräume zur differenzierten Preisgestaltung ergeben sich unter anderem durch Einsatz von CAD/CAM-Technologien. Sie ermöglichen eine Senkung der Produktionskosten, sofern die richtige Investitionsentscheidung getroffen wird. Für viele kleinere Labore bedeutet dies das Outsourcing des Produktionsschritts anstelle der Anschaffung einer kostenintensiven Maschine, deren Auslastung nicht sichergestellt werden kann. Zusätzlich ist die Produktivität im Unternehmen durch die Optimierung der Arbeitsorganisation etc. zu fördern. Als Orientierung für die Positionierung im Markt kann ein Benchmarking dienen.

Lust statt Frust

Eine positive Arbeitseinstellung ist für Axel Thüne Grundlage zum Erfolg, der seiner Ansicht nach durch Kreativität und die Differenzierung des eigenen Betriebs von der Masse und nicht durch Benchmarking erzielt wird. Der Kommunikationstrainer und Coach rief die Teilnehmer dazu auf, sich anziehend zu machen. Dies gelingt nur dann, wenn ein Unternehmer hinterfragt, was ihn antreibt und was er ausstrahlt. Mit diesem Wissen kann er qualifizierte Mitarbeiter finden und Kunden ansprechen, die zu ihm passen. Bei der Neukundengewinnung ist es wichtig, die Besonderheiten des Unternehmens vorzustellen. Mit bestehenden Kunden sollte regelmäßig ein Gespräch über die gemeinsame Zukunft geführt werden, in dem Optimierungsbedarf zu identifizieren ist und neue Ziele zu setzen sind. Neben der intensiven Kommunikation sind für den Referenten insbesondere ein positives Bild von den eigenen Kunden und gegenseitiges Vertrauen wichtig für die gemeinsame Basis, die eine langfristig erfolgreiche Zusammenarbeit ermöglicht.

Im Anschluss an die Vorträge nutzten Referenten, Teilnehmer und Vertreter der Industrie die Gelegenheit des fachlichen Austauschs. Dieser fand sowohl bei Speisen und Getränken im Freien als auch im Rahmen der begleitenden Industrieausstellung statt. ZT

Infos zum Unternehmen

ZT Adresse

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

ZT Veranstaltungen August/September 2016

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
26.08.2016 – 02.09.2017	Dresden	Meistervorbereitungskurs im Zahntechniker-Handwerk (Teil II) Referent: N.N.	Handwerkskammer Dresden Tel.: 0351 8087-528 claudia.loesche@hwk-dresden.de
29./30.08.2016	Neuler	The Prettau® Bridge Art Referent: N.N.	Zirkonzahn Tel.: +39 0474 066650 education@zirkonzahn.com
01.09.2016	Langen	VITA VM Konzept: Power-Kurs Verblendkeramik Referent: Axel Appel	VITA Zahnfabrik Tel.: 07761 562-235 u.schmidt@vita-zahnfabrik.com
03.09.2016	Erfurt	Herstellung einer edelmetallfreien Teleskopkrone aus remanium® star Referent: ZTM Volker Wetzel	DENTAURUM Tel.: 07231 803-470 kurse@dentaurum.com
09.09.2016	Hagen	Patientenorientierte Frontzahnästhetik mit Signum composite Referent: ZTM Björn Maier	Heraeus Kulzer Tel.: 06181 9689-2583 silvia.budecker@kulzer-dental.com
16./17.09.2016	Bad Hersfeld	Creation Basic/Advanced CC/ZI-CT Referent: ZTM Peter Biekert	Amann Girrbach Tel.: 07231 957-224 germany@amanngirrbach.com
16./17.09.2016	Eisenach	Funktionstage Interdisziplinär Referenten: diverse	Dental Balance Tel.: 0331 887140-70 info@dental-balance.eu

ZT Kleinanzeigen

VERANSTALTUNG

Das ScanCafé richtet sich an Zahntechniker/-innen und gibt Raum zu Gesprächen rund um das Thema CAD im Dentallabor. Auf Wunsch scannen die Teilnehmer gemeinsam Patientenmodelle und konstruieren diese, um die Praxis mit dem 4D-Millhouse-Fräszentrum kennenzulernen.

Termine
Duisburg: jeden 1. Donnerstag von 11.00 bis 15.00 Uhr
Köln: jeden 2. und 4. Donnerstag von 11.00 bis 15.00 Uhr
Ostwestfalen-Lippe: jeden 3. Donnerstag von 11.00 bis 15.00 Uhr

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

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

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG
Fakten auf den Punkt gebracht.

Zirkonzahn®

EDUCATED BY

HELDENTAG 2016

DIE ZIRKONZAHN SCHULE

Referenten aus Labor, Praxis und Universität

Prof. Dr. med. dent. Carlo P. Marinello
Dr. Alexander Vuck
Rainer Janousch (ZTM) und Clemens Schwerin (ZTM)
Wilfried Tratter (ZTM)
Enrico Steger mit seinen Schülern aus Dentallabor und Ranger School

15.10.2016, Berlin, Kosmos
www.zirkonzahn.com/heldentag

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