EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

Frage: Ich schicke gelegentlich einen Brief an die Zahnarztpraxen in meiner Region, um mich und mein Labor in Erinnerung zu rufen. Reicht das oder muss ich mehr Marketing machen?

Thorsten Huhn: Die Idee mit einem „klassischen" Brief finde ich grundsätzlich sehr schön, weil damit indirekt auch die Werte Ihres Dentallabors an potenzielle Kunden transportiert werden. Ein richtig gestalteter Brief steht aus meiner Sicht für Solidität, Tradition und Konservativität. Wenn Sie also dieses Bild vermitteln wollen, dann ist der Brief sicher das Mittel der Wahl.

Die richtige Gestaltung bringt allerdings ein wenig Arbeit mit sich, denn grundsätzlich sind Briefe handgeschrieben. Bei einer Aussendung an mehrere Zahnarztpraxen ist das jedoch ein zeitraubendes Unterfangen und ggf. gar nicht darstellbar. Eine ebenso gute, zeitlich jedoch deutlich sparsamere Vorgehensweise, ist die handschriftliche Grußformel sowie die handschriftliche Schlussformel. Damit erhält der Brief seinen persönlichen Charakter, obwohl der gesamte Inhalt maschinengeschrieben wird. Doch Vorsicht: Das Eindrucken von Handschriften wird i.d.R. erkannt und entsprechend negativ vom Empfänger bewertet. Ich meine mit handschriftlich tatsächlich die Originalhandschrift des Senders, am schönsten mit Füllfederhalter und Tinte zu Papier gebracht.

Beim Inhalt selbst ist an zwei Dinge zu denken: Überfrachten Sie Ihren Brief nicht mit zu viel Inhalt und konzentrieren Sie sich auf den Nutzen für den Zahnarzt. Vor allem, wenn Sie „gelegentlich" einen Brief schreiben, ist die Gefahr groß, dass Sie über das gesamte Portfolio Ihres Labors schreiben wollen. Schließlich soll der Zahnarzt ja alles präsentiert bekommen, was sich seit Ihrem letzten Brief im Labor getan hat. Es ist zum einen sehr schwierig, auf einer DIN-A4-Seite (das ist der übliche Umfang eines solchen Briefs) Ihre kompletten Leistungen abzubilden, zum anderen wird es unlesbar für den Empfänger. Konzentrieren Sie sich also auf ein Fokusthema, mit dem Sie potenzielle Kunden ansprechen wollen.

Denken Sie bei den Formulierungen daran, was der Zahnarzt davon hat, wenn er den Brief liest. Stellen Sie also bitte Ihre Leistung nicht aus Ihrer Sicht dar, sondern wechseln Sie die Perspektive und denken sich in ihren potenziellen Kunden hinein. Statt „Wir bieten Ihnen Zahnersatz höchster Qualität" sollten Sie „Wir bieten Ihnen Zahnersatz, der Ihnen mehr Zeit für mehr Patienten erlaubt" wählen. Die Ausgangssituation ist dieselbe, Sie legen Wert auf eine saubere Arbeit, die den Zahnarzt nicht mit unnötigem Einschleifen beschäftigt. Die zweite Formulierung stellt jedoch den Nutzen für den Behandler in den Vordergrund. Was glauben Sie, was der Zahnarzt lieber hört?

Zuletzt sollten Sie auch einen Brief nicht ohne entsprechende persönliche Nacharbeit versenden. Die Rücklaufquote ist selbst bei einem aufwendig gestalteten Brief nicht wirklich hoch, so lange Sie nicht im Nachgang den Telefonhörer in die Hand nehmen und Ihre Zeilen im indirekt persönlichen Gespräch anknüpfen. Daher sollten Sie Ihre Briefe auch etappenweise versenden, sodass Sie die Möglichkeit haben (innerhalb eines verantwortbaren Zeitraums), jeden Empfänger persönlich anzusprechen. Dann entfaltet sich die volle Wirkung dieser eleganten Marketingmaßnahme. „Mehr" Marketing würde ich also nicht unbedingt empfehlen, eher eine konzentrierte und nachhaltige Marketingaktion (z.B. ein richtig gestalteter Brief mit einer nachfolgenden persönlichen Ansprache). Sie sollten ebenso das „gelegentlich" überdenken und sich einen Marketingplan erstellen, der zeitlich feste Rhythmen für Ihre Marketingaktionen festlegt. Dann ist Marketing auch erfolgreich. ZT

C&T Huhn – coaching & training GbR
Tel.: 02739 8910-82
Fax: 02739 8910-81
claudia.huhn@ct-huhn.de oder
thorsten.huhn@ct-huhn.de
www.ct-huhn.de

3-D-Druck auf der IDS 2017: Einstieg in die Zukunft

Der 3-D-Druck ist auf der kommenden IDS im März 2017 ein zentrales Thema.

Das 3-D-Druck-Verfahren hat sich seit den 1990er-Jahren, als man erste Nichtedelmetall-Gerüste im 3-D-Druck gefertigt hat, als modernes Herstellungsverfahren etabliert. Heute stehen auch verschiedene Kunststoffe als Hochleistungswerkstoffe zur Verfügung. Schon denken viele Anwender über Indikationserweiterungen und über Investitionen in diese Technologie nach – einen Überblick verschafft die Internationale Dental-Schau (IDS) vom 21. bis 25. März 2017 in Köln.

Zunächst gilt es, sich bewusst zu machen, dass es sich beim Additive Manufacturing um ein vertrautes Verfahren handelt. Die Bestellung industriell im 3-D-Druck hergestellter zahntechnischer Objekte ist seit vielen Jahren gängig. Unter anderem kennt man Selektives Laserschmelzen, SLM-Verfahren („selective laser melting"), Selektives Lasersintern (SLS), Direktes Metall-Lasersintern (DMLS) oder Lasercusing.

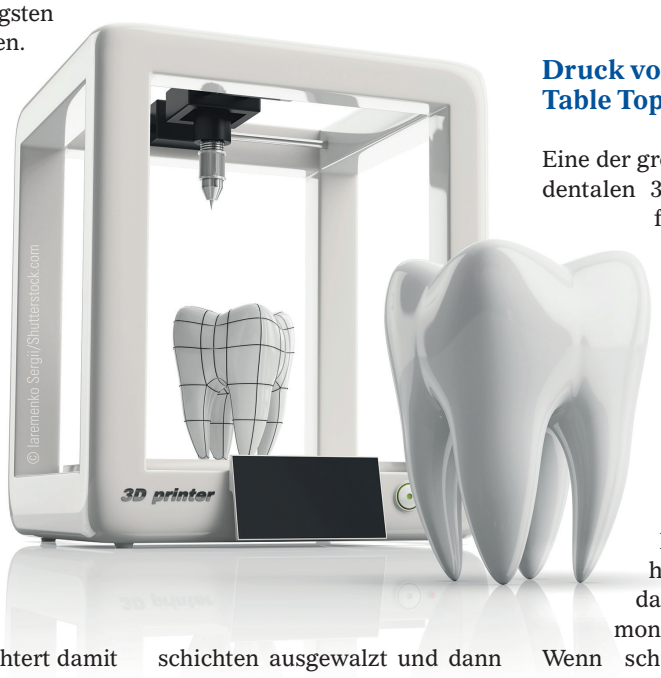
ANZEIGE

Zurzeit stellt sich nun für so manches Labor die Frage nach der optimalen Nutzung des 3-D-Drucks: Bohrschablonen, verschiedene Schienen, zahntechnische Modelle, individuelle Abformlöffel und Kunststoff-Gießgerüste für den Metallguss dürften die häufigsten Indikationen darstellen.

Ob sie bei einem externen Dienstleister geordert oder im eigenen Betrieb gefertigt werden, entscheidet sich nach der Menge der zu erwartenden Aufträge und nach der von Kunden geforderten Schnelligkeit, wobei die Eigenfertigung prinzipiell die Sofortherstellung ermöglicht. Welche Technologien zur Verfügung stehen und wie man in sie investiert, zeigt die IDS 2017 – und erleichtert damit eine individuelle betriebswirtschaftliche Kalkulation.

Die erweiterte Palette der Druckverfahren

Neben den bereits erwähnten Verfahren erweisen sich unter anderem die sogenannte Multi-Jet-Technologie (Detailarbeit bis auf 16 Mikron genau), das Schmelzschichten (Fused Deposition Modeling, FDM; Fused Filament Fabrication, FFF) und das Maskenbelichtungsverfahren als interessant. Die Multi-Jet-Technologie funktioniert nach dem „Tintenstrahldrucker-Prinzip". Zum Beispiel werden (fast) zweidimensionale Pulverschichten ausgewalzt und dann mit Bindemittel bedruckt – genau an den Stellen, die nach dem Bauplan (virtuelle Modellation) zum betreffenden zahntechnischen Objekt gehören; das nicht gebundene Pulver lässt sich einfach entfernen. Beim Schmelzschichten extrudiert man zum Beispiel Formwachse oder Kunststoffe aus einer Düse oder man tropft das Material auf, wonach es sich beim Abkühlen verfestigt – die nächste Schicht kann folgen.



Die Maskenbelichtung schließlich funktioniert ähnlich wie die bekannten stereolithografischen Verfahren. Der entscheidende Unterschied: Statt eines Lasers wird der Kunststoff mithilfe einer UV-LED-Lampe ausgehärtet.

Druck von zahnfarbenen Table Tops und Provisorien

Eine der großen Hoffnungen des dentalen 3-D-Drucks ruht auf farblich optimierten Werkstoffen, zum Beispiel von Hochleistungskunststoffen. Die Erfahrung mit den subtraktiven Verfahren hat es gezeigt: Zirkonoxid hat man zunächst nur verblendet eingesetzt. Neuere Varianten mit höherer Transluzenz dagegen werden auch monolithisch verwendet. Wenn schon heute komplette Totalprothesen digital in einem Arbeitsschritt im Labor gefertigt werden und sich dadurch die zeitaufwendige Prozedur für den Patienten auf zwei Zahnarztsitzungen reduziert: warum nicht in Kürze gedruckte Table Tops und Provisorien? Fallbeispiele zeigen bereits jetzt: Eine implantatgetragene Oberkiefertotalprothese kann durchaus im 3-D-Druck aus PEEK (Polyetheretherketon) gefertigt werden, und Kunststoff-Verblendschalen verleihen ihr eine ansprechende Ästhetik. Zu den Gerüstwerkstoffen der Zukunft könnte auch PEKK (Polyetherketonketon) gehören, insbesondere weil es in Kombination mit einem Verblendkomposit ähnliche Eigenschaften aufweist wie verblendetes Zirkonoxid.

Neben neuen Materialien bewirkt die Möglichkeit zur Einbindung in die digitalen Welten einen Schub. Zum Beispiel dürfte mit einer weiteren Verbreitung von Intraoralscannern der 3-D-Druck zahntechnischer Modelle zu einer oft genutzten Option werden.

„Der 3-D-Druck birgt noch ungeahntes Potenzial", ist Dr. Martin Rickert, Vorstadsvorsitzender des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI) überzeugt. „Dies betrifft auch die engere Zusammenarbeit von Zahnarzt und Zahntechniker, die durch die gemeinsame Arbeit in digitalen Workflows gefördert wird. Ein Beispiel stellt das Backward Planning in der Implantologie dar, wofür der 3-D-Druck mit der laborseitigen Herstellung von Bohrschablonen im Detail eine konkrete zusätzliche Option schafft. Auf der Internationalen Dental-Schau in Köln lassen sich die Chancen dieser modernen Fertigungstechnologie hautnah erleben – mit Innovationen zum Anfassen und im direkten Kontakt zu den jeweiligen Herstellern." ZT

Quelle: Koelnmesse

Trainer-Netzwerk sichert Anwender-Qualifikation in Lateinamerika

Zur erfolgreichen Integration von CAD/CAM-Technologien in der Praxis, fördert Dentsply Sirona CAD/CAM das Trainer-Netzwerk für Lateinamerika.

Innerhalb des Qualifikationsprogramms „Train The Trainer“ durchliefen 40 Zahnärzte und Zahntechniker aus elf lateinamerikanischen Ländern vom 27. bis zum 30. Juni 2016 eine Reihe von Seminaren und Schulungen bei Dentsply Sirona in Bensheim. Sie lernten dabei u. a. das Trainingskonzept der International Society for Computerized Dentistry (ISCD) kennen, das Dr. Olaf Schenk den hoch interessierten Teilnehmern vorstellte. Nach erfolgreichem Abschluss der Fortbildung wurden die Teilnehmer als Dentsply Sirona-Trainer zertifiziert. Mit dem bis Ende 2017 gültigen Zertifikat dürfen die Zahntechniker und Zahnärzte in ihrem Heimatland nun interessierte Erstanwender schulen.

40 Zahnärzte und Zahntechniker aus Lateinamerika durchliefen in einem viertägigen Kurs die Ausbildung zum CEREC- bzw. inLab-Trainer.

Hierfür fühlen sich die Teilnehmer bestens motiviert. Dr. César A. Tovar aus Kolumbien lobte die Organisation und das familiäre Gefühl: „Der Community-Charakter passt toll zur Veranstaltung, und ich empfand den Austausch mit den Kollegen aus anderen Ländern als sehr wohltuend.“ Dr. Julio César Gomez Paris aus Argentinien, CEREC- und inLab-Nutzer, nahm vor allem Antworten auf seine Fragen mit: „Vorhandene Unklarheiten ließen sich beseitigen, und ich fühle mich nun bestens vorbereitet auf meine Aufgabe als Trainer.“

Seit einigen Jahren durchlaufen Zahnärzte und Zahntechniker aus allen Teilen der Welt das „Train The Trainer“-Programm von Dentsply Sirona. Bereits im Jahr 2013 wurden 24 Zahnärzte aus Lateinamerika ausgebildet. Wer im TTT-Programm bleiben möchte, muss sich in regelmäßigen Abständen rezertifizieren. Nur so kann die Trainingsqualität auf höchstem Niveau gewährleistet werden. Wichtige Schritte für eine Region, in der die Verbreitung der CAD/CAM-Technologie noch am Anfang steht.

Erfahrungen aus anderen Ländern haben gezeigt, dass Erstanwender den Umgang mit der digitalen Technologie am besten lernen, wenn sie erfahrene Kolleginnen und Kollegen als Ansprechpartner an ihrer Seite haben. ZT

Infos zum Unternehmen

ZT Adresse

Dentsply Sirona –
The Dental Solutions Company™
Sirona Straße 1
5071 Wals bei Salzburg, Österreich
Tel.: +43 662 2450-0
contact@dentsplysirona.com
www.dentsplysirona.com
www.sirona.com

Höher, schneller, sicherer!

Signature® Mouthguards von Dreve waren bei den Olympischen Spielen in Rio im Einsatz.

Auch bei den Olympischen Spielen ist Dabeisein nicht immer alles. Wenn es beispielsweise um die Ausrüstung geht, darf man keine Kompromisse machen. Wenn sie dann auch noch die Zähne vor Stöcken, Bällen oder Schlägen schützen muss, haben zuverlässige Materialien und präzises Arbeiten oberste Priorität. Zum vierten Mal versorgt Dreve Dentamid GmbH, Dentalspezialist aus Unna, bereits die Athleten bei den Olympischen Sommerspielen kostenlos mit Signature® Mouthguards.

Bei den diesjährigen Wettkämpfen in Rio de Janeiro stattete das Dentalteam 500 Athleten aus – ein neuer Rekord! Besonders begehrt scheinen Signature® Mouthguards in der Karibik zu sein: Mehrere Sportler des kubanischen Boxteams führte ihr erster Weg nach Ankunft im Olympischen Dorf nicht zur Cristo-Statue oder an die Copacabana, sondern direkt zur Abdrucknahme.

Das Motto der Spiele „Eine neue Welt“ zeigte Dreve-Produktmanager Martin Thaden den über 50 einheimischen Zahnärzten und Zahntechnikern auf dem Gebiet der Tiefziehtechnik auf. Denn damit hinterher nichts kneift, drückt oder behindert, sind bei der Ausarbeitung der Mundschützer viele Details zu beachten. Eine Woche lang schulte Thaden seine brasilianischen Kollegen für alle Eventualitäten des Signature® Mouthguard-Herstellungsprozesses. Theoretisch gut gerüstet waren die Zahnärzte und -techniker somit. Damit alles wie am Schnürchen läuft, auch wenn eine ganze Fußballmannschaft anrückt, hat Dreve nicht nur die Kosten für die Schulung übernommen, sondern auch das Labor eingerichtet: Dank drei Drufomat scan, zwei MultiSpot® und etwa 1.500 Folien in allen Farben des Regenbogens arbeiteten die bis zu sechs Zahntechniker im Labor die eingehenden „Aufträge“ während der Spiele zuverlässig ab. Der Beweis: Von der Abdrucknahme bis zum Überreichen des ganz persönlichen Mundschutzes vergingen maximal 24 Stunden. ZT

Infos zum Unternehmen

ZT Adresse

Dreve Dentamid GmbH
Max-Planck-Straße 31
59423 Unna
Tel.: 02303 8807-40
Fax: 02303 8807-55
info@dreve.de
www.dentamid.dreve.de

ANZEIGE

DGZI Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.

FORTBILDUNGEN MIT KONZEPT

Curriculum „Tätigkeitsschwerpunkt zahntechnische Implantatprothetik-DGZI“

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

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

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

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

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

Jetzt kostenlos alle Informationen anfordern!

Per Fax an:
0211 16970-66

Bitte schicken Sie mir unverbindlich und kostenlos Informationsmaterial zu!

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

Labor/Firma

Name, Vorname

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefon Telefax

E-Mail

ZT 9/16

Komplettlösungen statt Bausteine

Henry Schein erobert die Herbstmessen mit digitalen Gesamtkonzepten.

Mitten im Markt. Mitten in Praxis und Labor. Henry Schein präsentiert sich auf den diesjährigen Herbstmessen mit einem kompetenten Team aus Fachberatern und Spezialisten. Den Messebesucher erwarten praxisgerechte Lösungsansätze, die Effizienz, Sicherheit und Qualität versprechen.

Wie können gesetzlich festgelegte Hygiene-Anforderungen übersichtlich und effizient eingehalten werden? Die Antwort auf diese und zahlreiche andere Fragen rund um das Thema Hygiene findet sich am Henry Schein-Stand: Vorgestellt werden Wege für die durchgängig effektive Hygiene nach geltenden Vorgaben. Dafür ist am Stand eine funktionsfähige Hygienestrecke aufgebaut. Zudem werden neue Produkte vorgestellt, zum Beispiel Tray-Systeme als eine intelligente Alternative zum klassischen Hygienemanagement.

Infos zum Unternehmen

Wie viel digital braucht die Zahnmedizin? Die Digitalisierung von Praxis- und Laborabläufen sowie die Vernetzung sind seit Jahren Fokusthema von Henry Schein. Mit ConnectDental können sich Zahnärzte und Zahntechniker über die sinnvolle Integration digitaler Bausteine informieren. Objektiv und kompetent zeigt das Unternehmen den Status quo und aktuelle Trends, ohne den Praxisbezug zu verlieren. Gezeigt werden pragmatische Gesamtlösungen, modulare Angebote und interessante Neuprodukte. Ob additives Verfahren mittels 3-D-Druck, intraorale digitale Datenerfassung mittels Intraoralscanner oder innovative Materialien – die Spezialisten von Henry Schein präsentieren Wege für die gute Zusammenarbeit zwischen Praxis und Labor. Zudem wird die digitale Kieferorthopädie thematisiert. Gezeigt wird der komplette digitale Prozess, von der Datenerfassung über das Erstellen des kieferorthopädischen Set-ups mittels geeigneter Software bis hin zu den daraus selbst zu erstellenden oder bestellbaren Apparaturen für Aligner- oder Bracketbehandlung sowie anschließender Retention. Alles nach dem Motto: „Ein Scan – alle Möglichkeiten!“: Bei Hands-on-Präsentationen testen Interessierte die intraorale Datenerfassung und erhalten Informationen, wie die Daten sinnvoll weiterverarbeitet werden können.

Wer sich über additive Lösungen rund um die Themen Technischer Dienst, Validierungsprozesse, Praxisplanung bis hin zu Leasing- oder Finanzierungsangebote informieren möchte, ist am Henry Schein-Stand ebenfalls gut beraten. Das Team aus Fachberatern liefert für jedes Anliegen maßgeschneiderte Lösungen.

Henry Schein ist auf den Herbstmessen ein beliebter Anlaufpunkt für das gesamte Praxis- und Laborteam. Neben der fachlichen Beratung bleibt genügend Raum für eine kleine Erfrischung und den kollegialen Austausch. Zeitgemäß, objektiv und kompetent. ZT

ZT Adresse

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

Lernen, Lernen und Lernen!

Am 15. Oktober 2016 ruft Enrico Steger wieder nach Berlin zum Zirkonzahn Heldentag.

Der Heldentag steht diesmal ganz im Zeichen der Zirkonzahn Schule. Die Zirkonzahn Schule ist Symbol und Aufruf zu fortwährendem Lernen und der Weiterentwicklung eigener fachlicher Fähigkeiten und des Charakters. Die Zirkonzahn Schule fordert heraus! Die Referenten des Heldentags haben diese Herausforderung allesamt bereits angenommen. Sie sind „Lehrende“ oder „Schüler“ der Zirkonzahn Schule und teilen ihr Wissen nun mit den Besuchern des Heldentags: Zirkonzahn Softwareentwickler Wilfried Tratter (ZTM) wird alle Studiosi des Heldentags über aktuelle und kommende Softwareneuheiten informieren und zeigen, was damit zukünftig möglich sein wird. Anschließend beschreibt Dr. Alexander Vuck, Oberarzt und wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik des Universitätsklinikums Düsseldorf, den volldigitalen Workflow anhand eines komplexen implantatprothetischen Falls von der Implantatplanung über die Anfertigung der Bohrschablone bis hin zur finalen Versorgung und wird damit in Zusammenhang stehende aktuelle Studienergebnisse erläutern. Neben wissenschaftlichen Fakten geht es beim Heldentag vor allem sehr praktisch zu: Live auf dem Schulpodium werden die Zahntechniker des Dentallabors Steger und Schüler der Ranger School gemeinsam mit Lehrmeister Enrico Steger Patientenfälle digital modellieren und ausarbeiten. Ganz pragmatisch geht es dann weiter, wenn die Zahntechnikermeister Rainer Janousch und Clemens Schwerin über ihre Lernerfahrungen und Ziele bei der Implementierung digitaler Technologien in ihren Laboralltag berichten. Aus einem besonders reichen zahnmedizinischen und lehrenden Erfahrungsschatz kann Prof. Dr. Carlo Marinello schöpfen. Auf dem Heldentag referiert er über seine Ansichten und Erkenntnisse in der Zusammenarbeit von Zahnarzt und Zahntechniker sowie die sich daraus ergebenden Notwendigkeiten z. B. für die Kommunikation.

Vom Lehrer zum Schüler, vom Schüler zum Lehrer: Alle Referenten des Heldentags nahmen an Bildungsprogrammen der Zirkonzahn Schule teil oder sind darin Lehrende: Vom Heldencampus über das Mountain Monastery bis hin zu Military School und Ranger School.

Neben fachlichen Vorträgen stehen wie immer auch der persönliche Austausch auf Augenhöhe und das Voneinander-Lernen im Mittelpunkt des Heldentags. Insgesamt ist der Heldentag sicherlich keine gewöhnliche Weiterbildungsveranstaltung. Der Heldentag ist eben der Heldentag! Mit den dort gesetzten Zukunftsimpulsen ist er definitiv nicht nur für Zirkonzahn Kunden relevant, sondern für alle Zahntechniker und Zahnärzte, die auf der Suche nach Neuem sind. Für die Teilnahme am Heldentag erhalten Zahnärzte 3 CME-Fortbildungspunkte.

Anmeldungen und Informationen unter *www.zirkonzahn.com/heldentag* ZT

ZT Adresse

Zirkonzahn Worldwide
Zirkonzahn Deutschland
Anita Nagel
Tel.: 07961 933990
anita.nagel@zirkonzahn.com
www.zirkonzahn.com

Mal ganz persönlich

3M Deutschland veranstaltet am 28. Oktober 2016 einen Seefeldtag für Zahntechniker.

Die Chance, einen Blick hinter die Kulissen eines Material- und Geräteherstellers zu werfen und Informationen aus der Produktentwicklung zu erhalten, bietet sich nicht alle Tage. Bei 3M besteht am 28. Oktober 2016 genau diese Möglichkeit. Die 3M Health Care Academy lädt Zahntechniker mit Interesse an der digitalen Abformung sowie der Verarbeitung von CAD/CAM-Materialien zu einem Seefeldtag bei 3M im schönen Fünfseenland ein.
Die Veranstaltung beginnt bereits am Vorabend mit einem Welcome-Drink und anschließendem Abendessen im Hotel Vier Jahreszeiten in Starnberg. Am nächsten Morgen folgt zunächst ein Unternehmensrundgang mit Einblicken in Forschung & Entwicklung sowie Produktion. Im Anschluss werden diverse Vorträge und Workshops geboten.

Der digitale Workflow heute

Einen detaillierten Überblick über den gesamten digitalen prothetischen Workflow geben Dr. Dr. Andreas Syrek (Klinische Forschung bei 3M) und Produktspezialistin ZT Gabriele Gebauer. Die einzelnen Arbeitsschritte von der Abformung mit dem 3M True Definition Scanner bis zur Einfärbung und Eingliederung einer monolithischen Restauration aus Lava™ Plus Zirkoniumoxid werden dabei live anhand eines Patientenfalles demonstriert. Anschließend berichtet ZTM Hans-Jürgen Stecher als Anwender der vorgestellten Produkte über seine praktischen Erfahrungen.
Die nachfolgenden Vorträge widmen sich dem Thema Innovation. Materialentwickler Dipl.-Ing. Holger Hauptmann entführt die Teilnehmer in eine Zeitreise durch die 15-jährige Geschichte der Dentalkeramiken bei 3M. Das Ziel seiner Reise liegt in der nahen Zukunft. Wie sich die von ihm vorgestellten Neuheiten im zahntechnischen Labor einsetzen und verarbeiten lassen, verrät anschließend Pilotanwender ZTM Sven Kirch.
Im Anschluss gibt es noch die Möglichkeit, in Hands-on-Workshops die Anwendung des 3M True Definition Scanners bzw. der Lava™ Plus Färbelösungen selber zu testen.
Details zur Anmeldung in der Rubrik Seminare online unter *www.3MESPE.de*. Auskunft erteilt zudem die 3M Hotline unter der Telefonnummer 0800 7005282. ZT

Infos zum Unternehmen

ZT Adresse

3M Deutschland GmbH
ESPE Platz
82220 Seefeld
Tel.: 0800 2753773
Fax: 0800 3293773
Info3mespe@mmm.com
www.3mespe.com

Runde Geburtstagsfeier

Der etablierte CAD/CAM-Dienstleister ZAHNWERK Frästechnik wird 10 Jahre.

Das ZAHNWERK-Team lädt zum Mitfeiern ein.

Gefeiert wird der runde Geburtstag am Samstag, dem 24. September 2016 von 10 bis 15 Uhr am Unternehmenssitz in Solingen. Kunden und Interessierte sind herzlich eingeladen mitzufeiern, einen Blick hinter die Kulissen zu werfen und die zu diesem Anlass durchgeführte Hausmesse zu besuchen. Außerdem ist eine attraktive Rabattaktion geplant.
„Wir waren eines der ersten spezialisierten Fräszentren Nordrhein-Westfalens“, berichtet ZTM Sabine Weck, Geschäftsführerin und Tochter von Unternehmensgründer Horst Weck. „Seitdem haben wir viele Fräszentren kommen und auch wieder verschwinden sehen. Das ZAHNWERK hingegen ist kontinuierlich auf Wachstumskurs!“ Das Erfolgsrezept basiert auf erlesenen Zutaten: ein Team aus geschulten Zahntechnikern, ein breites Serviceangebot, ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis, geprüfte Original-Materialien, modernes Equipment etc. Umfassende Informationen zu den Software- und Hardware-Komponenten, die bei ZAHNWERK im Einsatz sind, erhalten Geburtstagsgäste im Rahmen einer Hausmesse. Partner des CAD/CAM-Dienstleisters wie z.B. DATRON, Anton Gerl und Imetric 3D werden mit ihren Ausstellungsständen vor Ort sein.
Wer mitfeiern möchte, kann sich kostenlos und unverbindlich bis zum 9. September 2016 auf die Gästeliste setzen lassen: telefonisch unter 0212 2264143 oder per Mail an *info@zahnwerk.eu*. Im Oktober 2016 wird dann weitergefeiert mit einem Jubiläumsrabatt von 10 Prozent auf jede Zirkoneinheit. ZT

ZT Adresse

ZAHNWERK Frästechnik GmbH
Lindgesfeld 29a
42653 Solingen
Tel.: 0212 2264143
Fax: 0212 2264144
info@zahnwerk.eu
www.zahnwerk.eu

ANZEIGE

Unser Team braucht Verstärkung!

Handelsvertreter/Außendienstmitarbeiter (m/w) für die Postleitzahlengebiete 20–25 gesucht

Kommen Sie aus dem Bereich Zahntechnik und sind interessiert an innovativen und zukunftsweisenden Produkten?
Arbeiten Sie als Zahntechniker und wollen die Seiten wechseln?
Dann kommen Sie in unser Team!

Senden Sie uns Ihre Unterlagen per Mail an
info@maelzer-dental.de

www.maelzer-dental.de

mälzer dental

ZT Veranstaltungen September/Oktober 2016

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
16./17.09.2016	Eisenach	Funktionstage Interdisziplinär Referenten: diverse	Dental Balance Tel.: 0331 887140-70 info@dental-balance.eu
21.09.2016	Garbsen	Vollkeramik & Implantatprothetik Referenten: ZTM Claudia Füssenich, ZT Udo Rudnick	picodent Tel.: 02267 6580-0 picodent@picodent.de
24.09.2016	Dortmund	Kleine Labortechnik – praktische und theoretische Grundlagen Referent: ZTM Sven Milpauer	DENTAURUM Tel.: 07231 803-470 kurse@dentaurum.com
26./27.09.2016	Bruneck, Italien	Prettau Bridge Aesthetics Referent: N.N.	Zirkonzahn Tel.: +39 0474 066650 education@zirkonzahn.com
05.10.2016	Eckernförde	Tizian CAD/CAM-Workshop Referent: N.N.	Schütz Dental GmbH Tel.: 06003 814-620 info@schuetz-dental.de
07./08.10.2016	Kiel	CAD/CAM Basic Ceramill Zolid Referent: ZT Romy Göhler	Amann Girrbach Tel.: 07231 957-224 germany@amanngirrbach.com
14./15.10.2016	Langenlois	Live is Live! VITA VM 9: Individuelle Frontzahngestaltung Referent: ZTM Jürgen Freitag	VITA Zahnfabrik Tel.: 07761 562-235 u.schmidt@vita-zahnfabrik.com

ZT Kleinanzeigen

VERANSTALTUNG

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

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

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

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

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG
Fakten auf den Punkt gebracht.

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

Prof. Dr. Carlo Marinello | *Dr. Alexander Vuck* | *Wilfried Tratter (ZTM)* | *Rainer Janousch (ZTM)* | *Clemens Schwerin (ZTM)* | *Enrico Steger* | *Michael Oberhammer (ZT)* | *Federico Presicci (ZT)* | *Hendrik Harms (ZT)* | *Marco Heidel (ZTM)*

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*