

ZT SERVICE

Verstärkung bekommen

Sieben Nachwuchstalente begannen im September ihre Ausbildung bei der Dentaforum-Gruppe.

Die Geschäftsleitung der Dentaforum-Gruppe schätzt ihre Mitarbeiter als wichtige Säulen des Unternehmens. Es gibt flache Hierarchien, ein abwechslungsreiches Angebot für die Work-Life-Balance und es wird auch jährlich ausgebildet. Im Jahr 2016 streben vier junge Leute eine Karriere als Industriekaufmann/-frau an. Weitere zwei Auszubildende beginnen eine Lehre als Werkzeugmechaniker und gleichzeitig wird der allererste Stanz- und Umformmechaniker bei Dentaforum ausgebildet.

Willkommen in Ispringen

Ihren ersten Tag beim ältesten unabhängigen Dentalunternehmen der Welt haben die Auszubildenden bereits hinter sich. Nach einer informativen Betriebsbesichtigung lernen sie

henden Kaufleute nahezu in allen Abteilungen im kaufmännischen Bereich. Sie durchlaufen unter anderem die Finanzbuchhaltung und den Einkauf, unterstützen den Vertrieb, die Marketingabteilung und das Lager. Bei Problemen oder Fragen werden alle von ihren „Paten“ (den Auszubildenden der Vorjahre) und weiteren kompetenten Mitarbeitern unterstützt. Die technischen und kaufmännischen Auszubildenden erhalten gemeinsam Unterricht im Unternehmen und lernen sich bei verschiedenen Aktivitäten wie dem jährlichen Azubi-Ausflug besser kennen. Das stärkt den Teamgeist und das Wirgefühl.

Frühzeitige Bewerbung

Für einen Ausbildungsbeginn zum 1. September bzw. einen



das Arbeitsleben kennen und erfahren allmählich, was sie in den nächsten Jahren erwartet. Knapp dreieinhalb Jahre dauert die Lehre zum/zur Werkzeugmechaniker/-in bei sehr gutem Haupt- bzw. gutem Realschulabschluss. Die Ausbildung zum/zur Industriekaufmann/-frau kann mit der Mittleren Reife auf zweieinhalb Jahre und mit Abitur auf zwei Jahre verkürzt werden. Beim zweijährigen Ausbildungsgang wird außerdem die Zusatzqualifikation „Internationales Marketing/Außenhandel“ erworben. Die kaufmännische Fritz-Erler-Schule und die gewerbliche Heinrich-Wieland-Schule in Pforzheim werden parallel zur Ausbildung im Betrieb besucht. Teilzeit- statt Blockunterricht also.

Während die technischen Auszubildenden vorwiegend in der modernen Lehrwerkstatt anzutreffen sind, findet man die ange-

Studienplatz (DHBW) zum 1. Oktober sollte man sich ca. ein Jahr zuvor schriftlich bei der Dentaforum-Gruppe bewerben. Die Chancen auf eine Übernahme stehen gut, was die hohe Beschäftigungszahl ehemaliger Auszubildender beweist. **ZT**

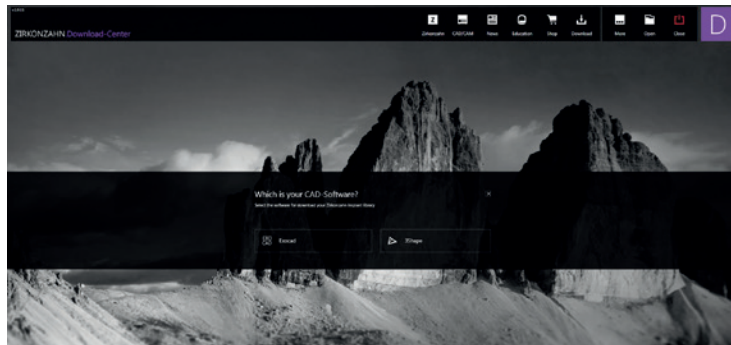


ZT Adresse

DENTAURUM GmbH & Co. KG
Nadine Konrad
Turnstraße 31
75228 Ispringen
Tel.: 07231 803-517
Fax: 07231 803-553
info@dentaforum.de
www.dentaforum.com

Umfangreiches Download-Center

Das Zirkonzahn Library Download Center ist nun für exocad®- und 3Shape-Anwender online.



Für alle exocad®- und 3Shape-Nutzer steht nun das neue Zirkonzahn Library Download Center als kostenloser Download bereit. Mit dem Programm können Zirkonzahn Implantatkomponenten (Laboranaloge, Titan-

base, Scanmarker, White Scanmarker) für bis zu 80 Implantatsysteme einfach und schnell in die exocad®- und 3Shape-Modelliersoftware heruntergeladen und verwaltet werden. Für einen schnellen Download sind die

Implantatsystembibliotheken einzeln auswählbar. Der Anwender kann somit alle nötigen Komponenten von einer einzigen zuverlässigen Quelle beziehen. Um up to date zu bleiben, ist im Download-Center auf den ersten Blick ersichtlich, welche Implantatsysteme neu dazugekommen sind und für welche ein Update verfügbar ist. **ZT**

ZT Adresse

Zirkonzahn Worldwide
An der Ahr 7
39030 Gais-Südtirol, Italien
Tel.: +39 0474 066660
info@zirkonzahn.com
www.zirkonzahn.com

ANZEIGE



FORTBILDUNGEN MIT KONZEPT

Curriculum „Tätigkeitsschwerpunkt zahntechnische Implantatprothetik – DGZI“

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

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

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

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

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



Jetzt kostenlos alle Informationen anfordern!

Per Fax an:
0211 16970-66

Bitte schicken Sie mir unverbindlich und kostenlos Informationsmaterial zu!

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

Labor/Firma

Name, Vorname

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefon, Telefax

E-Mail

Open User Meetings: innovativ, intensiv, interaktiv

Zwischen dem 4. und 18. November 2016 veranstaltet Amann Girschbach in drei deutschen Städten die Open User Meetings.



Amann Girschbach lädt deutschlandweit zu Open User Meetings ein. Wagenhallen Stuttgart, Kosmos Berlin, Lokschuppen

Bottrop – so klangvoll die Eventstätten, so exklusiv wie interaktiv kündigen sich die AG Open User Meetings zwischen dem 4. und 18. November 2016 an. Mit brandaktuellen Neuigkeiten aus dem Hause Amann Girschbach wird sprichwörtlich „ausgepackt“ zu Innovationen und Produktentwicklungen rund um Ceramill CAD/CAM. Ungefiltert und aus erster Hand erfahren Teilnehmer das Neueste zum Thema Maschinen, Materialien und Indikationen.

Zudem gibt es spannende Praxisvorträge ausgewählter Referenten zu erleben. Mit Situationen und interdisziplinären Problemstellungen aus dem echten Leben lassen die Vortragenden

in ihre Arbeit mit dem Ceramill System blicken. Eine hochkarätige Kombination bildet unter anderem ZTM Joachim Maier (Dental Design, Überlingen) und sein Praxisteam zum Thema „Implantate im interdisziplinären Workflow“ (Stuttgart) wie auch Totalprothetik-Koryphäe Karl-Heinz Körholz, der zusammen mit ZTM Dietmar Schaan über die Digitalisierung vollprothetischer Versorgung mit dem Ceramill Full Denture System referiert (Berlin).

Im Fokus der Eventreihe steht auch der offene und persönliche Austausch der Teilnehmer untereinander sowie mit den Referenten oder Amann Girschbach selbst. Für die kulinarische Umrahmung

sorgen frisch Gezapftes sowie traditionelle und exotische Streetfood-Leckereien. Unkompliziert, frisch und direkt auf die Hand laden sie zum Plaudern, Lauschen und Austauschen ein.

Detaillierte Informationen zu Programm, Vorträgen und Reservierungen sind telefonisch oder online erhältlich. **ZT**

ZT Adresse

Amann Girschbach AG
Herrschaftswiesen 1
6842 Koblach, Österreich
Tel.: 07231 957-100
Tel. int.: +43 5523 62333-105
Fax: 07231 957-159
germany@amanngirschbach.com
www.amanngirschbach.com

Vorschau auf das 6. Jahrestreffen der yodewo & friends am 3. Dezember 2016

Das Workshow-Programm bietet live Fräsen, Drucken und Sintern, Vorträge und kollegialen Erfahrungsaustausch. Tradition und Innovation im Einklang.

Das 6. Treffen der yodewo & friends im Seminarzentrum des Medicalcenter Südwestfalen in Iserlohn am ersten Dezemberwochenende 2016 bietet den Teilnehmern einen spannenden Weiterbildungstag mit kollegialem Erfahrungsaustausch und einem Streifzug durch die digitalen Technologien. In der Work-

Alle Ergebnisse können noch am gleichen Tag direkt begutachtet werden. Die Kombination aus Vorträgen und dem Live-CAD/CAM-Programm vereint Tradition, Innovation und Weiterbildung zu einem interessanten Tag.

Das Tagungsprogramm läuft zwischen 9.15 Uhr und 17 Uhr.

2. Fräsen und Sintern verschieden großer bzw. umfangreicher Gerüstgeometrien aus Sintermetall. Was ist bei der Konstruktion zu beachten? Frässtrategien nass und trocken. Optimales Lagern im Sintersystem und homogenes Sintern.

Moderation: Friedrich Kullmann

ist ein immer weiter wachsender Markt. Durch den Einsatz von implantatgetragenen Zahnersatz ergeben sich unterschiedlichste Therapieformen zum Nutzen unserer Patienten als auch für die Dentalindustrie an sich. Zusätzlich erobern digitale Lösungen mit den dazu verwendbaren Materialien die Branche.

Referent: ZTM Jan Schünemann (Livestyle Dentistry, Bielefeld)

Qualitätsmerkmale Soft-CoCr

Es ist nicht alles gleich gut und Sintern ist kein Hexenwerk. Welche Herstellungsverfahren erzeugen welche Qualitätsunterschiede? Wie wird Sintermetall richtig gefräst und gesintert?

Referenten: Friedrich Kullmann (dentalworx-solution) und Dr. Ing. Michael Sax

Duales Bachelor Studium Dentalingenieur/in digitale Zahntechnik (B.Sc.)

Erfahrungen der ersten beiden Studiengänge, Inhalte des Studiengangs, Studienvoraussetzungen für Bewerber, Rolle der Praxispartner stehen im Fokus des Vortrages.

Referent: Prof. Dr. Hartmut Weigelt (praxisHochschule Köln)

Totalprothetik als Grundlage für „all on four“?

Backward Planning, Implantatplatzierung, digitale Planung – Die Implantprothetik

Implantat-Bibliotheken in CAD und CAM

Was ist präziser? Das konfektionierte Original oder die Inhouse-Produktion? Welche Bibliotheken gibt es und was ist beim Planen und Ansteuern der Fräsanlagen wichtig für ein einwandfreies Ergebnis?

Referent: ZTM Achim Müller (Müller Dentaltechnik, Ettlingen)

Wohin wird die Digitalisierung in Zahntechnik und Zahnmedizin noch führen?

Wie sieht die Zukunft aus? Wie werden die zahnmedizinischen und zahntechnischen Unternehmen zukünftig aussehen? Referent: Klaus Köhler (joDENTAL GmbH & Co. KGaA)

Interferenzfreier Zahnersatz – Dynamic Function Control

Die softwaregestützte präzise visuelle Analyse des Okklusal-



index bildet die Grundlage für die Diagnose und Therapie des kranio-mandibulären Systems. Die Darstellung über die okklusalen Schliß-Facetten ermöglicht eine schnelle und optimale Behandlung des Patienten. Die gewonnenen Daten lassen sich zur Erstellung von Schienen und Zahnersatz optimal verwenden, da jeweils das individuelle Okklusionskonzept des Patienten berücksichtigt wird.

Referenten: ZTM Peter Kappert, Dr. Andreas Adamzik, M.Sc. Teilnehmen können Inhaber und Mitarbeiter aus Laboratorien, Zahnarztpraxen und CAD/CAM Zentren. Die Anzahl der Teilnehmer ist auf 70 begrenzt. Zahnärzte erhalten für die Teilnahme 8 Fortbildungspunkte. Stattfinden wird die Tagung im Seminarzentrum des MCS Medicalcenter Südwestfalen in Iserlohn. Anmeldungen bis zum 21. Oktober 2016 erhalten einen Preisvorteil von 10 Prozent. **ZT**



show-Area wird live gefräst und gedruckt – auf offenen Systemen. Gefräst und gesintert werden unterschiedliche Geometrien aus dem neuen Sintermetall Julia CoCr green setting.

Workshow

1. Der Datensatz einer Schiene wird parallel auf offenen Systemen gefräst und gedruckt. Moderation: SILADENT

Anmeldung an
joDENTAL GmbH & Co. KGaA
Rotehausstraße 36
58642 Iserlohn
office@jodental.com
www.yodewo.com

Weiterbildungs-App

Weiterbildungen von Dentsply Sirona Prosthetics sind seit Jahren ein Schlüssel zum Erfolg.

Das garantiert auch die neu konzipierte Workshop-Reihe DeguConsult, die mit einem Feuerwerk von Schulungsangeboten jedem Anspruch an berufliche Fortbildungen gerecht wird. Hoch qualifizierte technische Berater vermitteln dort modernstes Wissen rund um nahezu alle prothetischen Themen. Damit jeder Laborpartner rasch das für ihn optimale Angebot aus der großen Workshop-Palette finden kann, steht jetzt mit der kostenfreien DeguConsult Weiterbildungs-App ein zielgenaues Navigationstool für Smartphone und Tablet zur Verfügung, mit dessen Hilfe sich Zahntechniker orientieren und überdies auch gleich anmelden können.

Die DeguConsult-App zeigt übersichtlich das gesamte Kursangebot von Dentsply Sirona Prosthetics: Mit Abrechnungstipps, Kursen zum Trockenfräsen von verschiedenen Materialien mit aktueller CAM-Software (beispielsweise Keramikschiichtung wie Kiss oder Workshops zum

Brain CAM) bis zu Seminaren zu modernen Farbgebungsverfahren (z.B. True Color Technology) wird interessierten Zahn-technikern neuestes Fachwissen in konzentrierter Form geboten. Hochkarätige Referenten stehen in verschiedenen Städten bundesweit zur Verfügung.

Aktualisierte Informationen dazu bietet die DeguConsult-App und zeigt mit einer „Verfügbarkeitsampel“ sogar an, ob im jeweiligen Kurs noch Plätze frei sind. Ein weiteres Feature ist die aktuelle Slideshow am oberen Bildschirmrand der App: Sie verweist zusätzlich auf besondere Veranstaltungen.

Über das Kursprogramm hinaus können zahntechnische Labore alternativ auch „ihren“ Personal Trainer buchen, der die gewünschte Fortbildung im eigenen Betrieb durchführt. Dabei ist die Investition in eine solche individuelle DeguConsult-Schulungsmaßnahme absolut überschaubar und lohnt sich gleich mehrfach.

Um sich schnell den perfekten Überblick zu verschaffen, empfiehlt es sich, einfach den abgedruckten QR-Code für Android oder iOS zu scannen und den Download zu starten. **ZT**



QR-Code zum Laden der Fortbildungs-App für iPhones.
– Foto: Dentsply Sirona Prosthetics



QR-Code zum Laden der Fortbildungs-App für Smartphones mit Android-System.
– Foto: Dentsply Sirona Prosthetics

ZT Adresse

Dentsply Sirona Prosthetics
Rodenbacher Chaussee 4
63457 Hanau-Wolfgang
Tel.: 06181 59-50
Fax: 06181 59-5858
info.degudent-de@dentsplysirona.com
www.degudent.de

Welt der Wertanlagen

Welches Edelmetall eignet sich am besten für eine Investition?

Ob Immobilien, Aktien oder Edelmetalle: Immer mehr Menschen investieren in Wertanlagen. Neben Gold stehen auf dem Edelmetallmarkt auch Weißedelmetalle wie Silber, Platin, Palladium und Rhodium zur Verfügung. „Worin hierbei die beste Wahl besteht, hängt vom gewünschten Ziel der Käufer ab“, weiß Dominik Lochmann, Geschäftsführer ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG. Im Folgenden erklärt der Experte, wie Investoren die beste Wertanlage für sich finden.

sen in Silber, Platin, Palladium oder Rhodium investiert, gibt von der Investmentsumme zunächst 19 Prozent Mehrwertsteuer an den Staat ab. Diesen Wert muss der Preisanstieg erst einmal übertreffen, bevor Käufer mit diesen Investments im Plus liegen.

Weißedelmetall nicht nur als Anlage gefragt

Für langfristige Anleger bieten Weißedelmetalle jedoch trotz des Steuernachteils erhebliches Potenzial. Denn diese gibt es nicht nur – wie ein Großteil des Goldes – in Form von Schmuck, Barren und Münzen. Sie kommen in vielen Industrie- anwendungen wie Solarzellen, Elektronikbauteilen, medizinischen Produkten oder Katalysatoren zum Einsatz und werden dort regelrecht verbraucht. In Proportion zur Gesamtmenge fällt der Recycling- beziehungsweise Umschmelzanteil sehr gering aus. „Da die Weltbevölkerung und damit auch die Nachfrage nach Industrieprodukten wächst und gleichzeitig die Minenproduktion relativ konstant bleibt, muss der Preis von Weißedelmetallen langfristig steigen“, erläutert der Experte. „Wer also sein Investment so lange hält, bis er den Steuernachteil einholt, erfreut sich langfristig an höheren Wertsteigerungen als bei reinen Goldinvestments.“



Dominik Lochmann, Geschäftsführer ESG Edelmetall-Service.

Sinnvolle Kombination

In welches Edelmetall Käufer letztendlich am besten investieren sollten, lässt sich mit einer eindeutigen Aussage beantworten: in alle. „Gold gilt dabei als Basisinvestment für kurzzeitige Gewinne und die anderen Edelmetalle als langfristige Anlagewerte“, betont Dominik Lochmann. „Welches Weißedelmetall in den nächsten 10 oder gar 20 Jahren am besten abschneidet, lässt sich heute jedoch nur vermuten, da zu den bestehenden Anwendungsgebieten in der Industrie stets neue hinzukommen.“ **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



Goldener Steuervorteil

Gold lässt sich als einziges Edelmetall – sofern die Prägung gewissen gesetzlichen Anforderungen entspricht – ohne Mehrwertsteuer erwerben. „Für Käufer mit einem kurzen zeitlichen Anlagehorizont besteht dadurch der Vorteil, dass An- und Verkaufskurs bereits zu Beginn eines Investments dicht beieinander liegen“, erklärt Dominik Lochmann. Es reicht also bereits ein kleiner Kursanstieg, um bei einem Verkauf Gewinn zu erzielen. Wer stattdes-

Hollywood in Rosbach

MANI SCHÜTZ/GDF feiert Sommerfest.



Die MANI SCHÜTZ und GDF Jubilare: Antje Maurer, Sandra Ballnus, Dr. Eduard Güllük, Elena Straub, Manuel Bechtold, Dr. Michael Frings, Ingrid Weinlich, Fabian Völker, Andreas Lange, Jörg Valentin, Nadin Utar, Christoph Mies, Daniela Müller und Gregor Kaluza (v. l.) zusammen mit den „Blues Brothers“ Teruo Takahashi und Wolf Zientz.

Glitzer, Glamour und Cindy aus Marzahn: Das alljährliche MANI SCHÜTZ/GDF Mitarbeiter-Sommerfest stand in diesem Jahr unter dem Motto „Gala“. Entsprechend herausgeputzt und unter Blitzlichtgewitter flankierte die prominente Belegschaft über den roten Teppich. Doch auch die Cindys von MANI SCHÜTZ ließen es sich nicht nehmen, sich standesgemäß im pinken Jogginganzug zwischen die tollen Cocktailkleider und die klassischen kleinen Schwarzen zu mischen.

Teruo Takahashi und Wolf Zientz alias die Blues Brothers eröffneten die Feier unter tosendem Applaus. Beide bedankten sich herzlich bei allen Kollegen für das erneut gemeinsam und erfolgreich gemeisterte Jahr. Besondere Danksagungen gingen an insgesamt 14 Jubilarinnen und Jubilare mit Betriebszugehörigkeiten von 10, 15 bis hin zu 25 Jahren. So viel Treue wurde im Laufe des Abends stellvertretend für die gesamte Firma durch Modera-

torin Sandra Dennstädt belohnt. Auf liebevoll formulierte Laudationen folgten echte hessische Bierbembel anstelle von Oscars, welche bei den Jubilaren großen Anklang fanden. Neben diesem zwar lockeren, aber doch formellen Teil wurden weitere komödiantische, musikalische und tänzerische Einlagen geboten, welche das Programm abrundeten. Auch ein schmackhaftes Büfett sowie ein DJ durften bei solch einer Feier natürlich nicht fehlen.

MANI SCHÜTZ, GDF und alle Mitarbeiter werden den Abend noch lange in Erinnerung behalten und freuen sich heute schon auf das gemeinsame Sommerfest 2017. **ZT**

ZT Adresse

Schütz Dental GmbH
Dieselstraße 5–6
61191 Rosbach
Tel.: 06003 814-0
Fax: 06003 814-906
info@schuetz-dental.de
www.schuetz-dental.de

Managing Director-Wechsel

Claudia Schenkel-Thiel übernimmt am 1. Januar 2017 die Leitung von CANDULOR.

Claudia Schenkel-Thiel folgt auf Michael Hammer, der innerhalb der Ivoclar Vivadent-Gruppe eine neue Herausforderung annehmen wird. Sie ist 2005 in das Unternehmen eingetreten und hat seither verschiedene Funktionen in Marketing und Vertrieb bekleidet. Seit 2012 ist sie Vertriebsleiterin der Candulor Dental GmbH. 2014 übernahm sie zusätzlich die Verantwortung für die Vertriebsleitung Deutschland von Wieland Dental + Technik GmbH & Co. KG. In ihrer neuen Funktion wird sie für sämtliche Bereiche von CANDULOR sowie für die erfolgreiche Weiterentwicklung des Unternehmens verantwortlich sein. Michael Hammer, seit 2013 Managing Director von CANDULOR, wird noch bis Ende 2016 die Geschicke des Unternehmens leiten. Per 1. Juli 2016 übernimmt er parallel dazu eine neue Funktion innerhalb der Ivoclar Vivadent-Gruppe. **ZT**



ZT Adresse

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

Betreuung verstärkt

Ein neuer FLUSSFISCH schwimmt durch Hamburg.



Die neue FLUSSFISCH-Kundenbetreuerin Marlen Feihstel (Bildquelle FLUSSFISCH).

Die MICHAEL FLUSSFISCH GmbH hat ihre Kundenbetreuung im Großraum Hamburg weiter verstärkt. Die neue Außendienstmitarbeiterin Marlen Feihstel, die Anfang Juni zum FLUSSFISCH-Team gestoßen ist, kann gleich mehrere Qualifikationen vorweisen: Sie ist nicht nur Zahnärztin, sondern hat auch

eine Ausbildung zur Industriekaufrau erfolgreich abgeschlossen. Nach ihrer zahnärztlichen Ausbildung in Parchim (Mecklenburg-Vorpommern) war Marlen Feihstel in verschiedenen Hamburger Dentallaboren tätig und hat insbesondere mehrjährige Erfahrungen im Edelmetallhandel und in der Edelmetallbearbeitung. Für die Kundenbetreuung hat sie sich entschieden, weil sie ihren Schwerpunkt vor allem in der Kommunikation und in der Beratung sieht. Hier sei sie bei FLUSSFISCH mit der starken Kundenorientierung und der ausgeprägten Servicestrategie genau richtig, so Marlen Feihstel. **ZT**

ZT Adresse

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

Digitale Schnittstelle

Dentaflow optimiert den Workflow zwischen Labor und Praxis.

Dentaflow ist eine innovative browserbasierte Anwendung, die bereits seit einigen Jahren die Zusammenarbeit von Dentallaboren und ihren kooperierenden Zahnarztpraxen erleichtert. Der Workflow ist dabei sicher, intuitiv und zuverlässig. Dentaflow ermöglicht der Zahnarztpraxis, plattformunabhängig über einen digitalisierten Auftragschein Anfragen und Aufträge mit allen patientenspe-

funktionen sowie die sichere Datenübermittlung und -haltung sind nur ein Auszug der Features. Dentaflow wird ab Januar 2017 in umfassend überarbeiteter Version erhältlich sein. Es wird um ein Laborverwaltungsmodul erweitert, welches die Gestaltung der kompletten Faktura Ihres Dentallabors über die Anwendung ermöglicht. Alle Eingaben über den digitalisierten Auftragschein aus der Zahnarzt-



zifischen Details online an das Dentallabor zu übermitteln. Dieses kann dann Angebote zu entsprechenden Anfragen und Rechnungen (auch XML-Dateien) zu den jeweiligen Aufträgen für die Zahnarztpraxis bereitstellen. Die Anwendung informiert den Benutzer über programminterne Benachrichtigungen zu Ereignissen und Fortschritten. Alle relevanten Daten zum Patienten und der Zahnersatzleistung sind stets über Dentaflow einsehbar und verfügbar. Die intuitive Benutzeroberfläche, Such- und Sortier-

praxis werden somit automatisch in die Laborkoordination übernommen und können von Angebots- über Auftragserstellung bis hin zur Rechnungslegung weiterverarbeitet werden. Dentaflow bedarf keiner Installation, weder zahnarzt- noch dentallaborseitig. **ZT**

ZT Adresse

media.concepts
Birkenweg 103
14776 Brandenburg
info@dentaflow.de
www.dentaflow.de

Segel setzen und Leinen los

Jetzt zum BEGO International Youth Boat 2017 anmelden.



Berufsbilder zu begeistern. Zum anderen bieten wir ihnen ein attraktives Rahmenprogramm mit abendlichen Dinnertalks und abwechslungsreichen Unternehmungen zu Wasser und Land.

Wir wollen den jungen Leuten damit den Austausch untereinander und mit erfahrenen Experten aus Zahnmedizin und Zahnmedizin ermöglichen und fördern. In unserer Branche brauchen wir grundsätzlich begeisterungsfähige und motivierte junge Leute und dazu wollen wir einen Beitrag leisten.“

Das Angebot für Zahntechnik-Auszubildende und Meisterschüler sowie Zahnmedizin- und Zahnmedizin-Studierende umfasst zwei Übernachtungen im Doppelzimmer inklusive Frühstück und Snackbüfett am Abend für je 59 Euro pro Person und Nacht. Begleitende Lehrkräfte können zwischen einem Einzelzimmer für je 180 Euro pro Person oder einem Doppelzimmer für je 95 Euro pro Person wählen. Bereits im vergangenen

Jahr haben sich einige Schulklassen für das BEGO International Youth Boat im März 2017 vormerken lassen. Wer mit seiner Schulklasse, mit Freunden oder als Einzelperson in der Zeit vom 20. – 25. März 2017 ebenfalls mit an Bord sein möchte, kann sich unter www.bego.com/de/ids-youthboat oder auf der Facebook-Seite von BEGO (www.facebook.com/official.bego) informieren und anmelden. **ZT**

ZT Adresse

BEGO Bremer Goldschlägerei Wilh. Herbst GmbH & Co. KG
Wilhelm-Herbst-Straße 1
28359 Bremen
Tel.: 0421 2028-0
Fax: 0421 2028-100
info@bego.com
www.bego.com

ANZEIGE

Acry Lux V
Der echt preiswerte 3-Schicht-Zahn

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

Fräszentren – Sargnagel für den deutschen Mittelstand?!

Jörg Brüscke, Inhaber des mittelständischen Unternehmens ExklusivGold, über die Bedeutung von Fräszentren für den Mittelstand.

Im Juni hat in Düsseldorf ein weiteres großes Fräszentrum eröffnet. Jörg Brüscke, Inhaber und Geschäftsführer von ExklusivGold aus Walsrode, kann es kaum glauben, dass deutsche Dentallabore mit ihren Goldbestellungen der Industrie so viel Umsatz bescherten, dass diese expandieren können. „Die Industrie investiert massiv in den Ausbau von Fräszentren und die deutschen mittelständischen Dentallabore sehen die ruinöse Entwicklung dahinter anscheinend gar nicht“, bezieht Brüscke aktiv Stellung. Seiner Meinung nach unterstützen die Dentallabore durch ihre regelmäßigen Goldbestellungen bei den großen (internationalen) Dentallagerherstellern ihren eigenen und größten Wettbewerber. „Denn genau diese großen Anbieter sind die Betreiber hinter den großen Fräszentren, die dem Mittelstand einen unvorstellbar großen Teil des CAD/

CAM-Umsatzes und somit die Existenzgrundlage wegnimmt“, so Brüscke.

Dabei sprechen die Zahlen laut Brüscke eine eindeutige Sprache: Nach seinen Schätzungen entzieht die Industrie dem mittelständischen Dental-labor mit



den hauseigenen Fräszentren bis zu 80 Prozent Arbeit, Umsatz und dadurch Rendite. „Für den deutschen Mittelstand ist das doch eine Katastrophe, weil dieser Trend durch immer weitere, neue Fräszentren noch verstärkt wird und uns die Existenzgrundlage nimmt“, sagt der engagierte Mittelständler aus Walsrode. Seiner Meinung nach sollte der deutsche Mittelstand so schlau sein, den fairen Mittelstand in Deutsch-

land und nicht die Industrie zu unterstützen. Neben dem Qualitätsmerkmal „made in Germany“ produzieren wir seit mehr als 30 Jahren als mittelständischer, deutscher inhabergeführter Dentallagerhersteller, konkurrenzfähige Produkte für alle Anwendungsbereiche, die darüber hinaus die handwerklich solide Arbeit mittelständischer Dentallabore stärken, ohne ihnen durch ein Fräszentrum heimlich die Lebensgrundlage zu entziehen“, so Brüscke, „denn gegenseitiges Vertrauen bei der Zusammenarbeit hat für mich oberste Priorität. Bitte bedenken Sie dies bei Ihrer nächsten Goldbestellung!“ **ZT**

ZT Adresse

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



Inspiration und Know-how für das zahntechnische Handwerk

www.oemus.com/abo

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor | www.zt-aktuell.de

Nr. 10 | Oktober 2016 | 15. Jahrgang | ISSN: 1610-482X | PVSt: F 59301 | Entgelt bezahlt | Einzelpreis 3,50 €

picodent
Entdecken Sie jetzt die neue Einbettmasse für besonders glatte Gußoberflächen.

picovest^{royal}

ceramill sintron[®]

CoCr trocken fräsen - einfach wie Wachs.

AMANNGIRRBACH

Jetzt Meister werden!

Am 21. November 2016 startet an der Meisterschule Ronneburg der nächste Meisterkurs.

Seit 21 Jahren ist die Meisterschule für Zahntechnik in Ronneburg in Thüringen mit 40 Meistern und 450 Absolventen erfolgreich am Weiterbildungsmarkt vertreten. Der nächste Meisterkurs M41 findet vom 21.11.2016 bis 24.05.2017 in Vollzeit (Teil I und II) oder Teilzeit statt. Die Ausbildung im Vollzeitkurs dauert ein halbes Jahr. Die Variante als Splitting (Teilzeit) ermöglicht es den Meisterschülern, Theorie und Praxis zu vereinen. Mit wochenweisen Trennungen zwischen Schule und Heimatlabor geht so der wichtige Kundenkontakt nicht verloren. Zudem ist es möglich, in einem Lehrgang Teil I und in einem späteren Lehrgang Teil II oder umgekehrt zu belegen. Die Ausbildungszeit als Splitting beträgt ein Jahr. Die modern ausgestatteten Räumlichkeiten und die kompetenten Lehrkräfte bereiten die Meisterschüler optimal auf die Erstellung des Meistermodells und das Absolvieren der Meisterprüfung vor. Die hohen Erfolgsquoten in den Meisterprüfungen sprechen für sich. Deutliche Verbesserungen gibt es zudem beim Meister-BAföG für Weiterbildungen seit dem 1. August 2016. So erhöhen sich die Zuschüsse sowie die Förderhöhen und Freibeträge für die Bildungsmaßnahme. Besuchstermine sind nach vorheriger Absprache jederzeit möglich. Nähere Informationen erhalten Sie unter 036602 92170 und unter www.zahntechnik-meisterschule.de

Quelle: Meisterschule Ronneburg

flexisplint

für die Herstellung von flexiblen und bruchstärkeren Aufbauschienen

denlona

Relaunch des Ausbildungsportals

Der VDZI informiert Jugendliche auf zahntechnik-ausbildung.de über den Beruf des Zahntechnikers.

Der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) hat sein Ausbildungsportal optisch und inhaltlich komplett überarbeitet. Ein zeitgemäßes, auf die Zielgruppe Schülerinnen und Schüler zugeschnittenes Portal bietet jungen Leuten unter zahntechnik-ausbildung.de ab sofort einen umfassenden Überblick über den zahntechnischen Beruf. Mit gut verständlichen Texten und zahlreichen Videolinks wird den Besuchern das Berufsbild des Zahntechnikers erläutert und darüber hinaus ein anschauliches Bild vom arbeitspraktischen Alltag sowie von der Ausbildung vermittelt. Als Schlüssel und Wegweiser im Webangebot des Berufsstandes konzipiert, bietet das Portal am Gesundheitshandwerk interessierten Jugendlichen eine erste Orientierung

» Seite 2

Das perfekte Paar für Farbsicherheit

Set bestehend aus:

- 1 x DD cubeX[®] 98H14
- 1 x DD ProShade C A3 à 30 ml
- 1 x DD ProShade C SO à 15 ml

Angebot 99,- € (UVP 216,00 €)

Lernen Sie unser neues Farbbeleg DD ProShade C, speziell für unser super hochtransparentes, DD cubeX[®]-Zirkonoxid kennen. Die neu entwickelte Farbbelegung hebt die Transparenz des DD cubeX[®] optimal hervor und besticht durch warme Farben und ein natürliches Chroma. DD ProShade ist der einfachste Weg zur perfekten VITA[®]-Farbe. Testen Sie unser Angebot und überzeugen Sie sich selbst.

* Alle Preise verstehen sich netto zzgl. MwSt. Das Angebot gilt nur für Deutschland bis zum 31.10.2016. Das Angebot ist ebenfalls gültig für ein Set plus ProShade A3 und ProShade SO. Es gelten die üblichen Geschäftsbedingungen der Dental Direkt GmbH. © 2016 Industriecentrum 105-108

Dental Direkt GmbH | Industriecentrum 105-108
87199 Gromp | Tel.: +49 3722 96319-0
E-Mail: info@dentaldirekt.de | www.dentaldirekt.de

Labormanagement-Weiterbildung

Am 26. November 2016 startet in Berlin die Fortbildung zur Mitarbeiterin/ zum Mitarbeiter für zahntechnisches Labormanagement.

Die DLG Gesundheit mbH bietet seit 12 Jahren jährlich stattfindende Fortbildungsmöglichkeiten an. Aktuell startet ab Samstag, dem 26. November 2016, das 12. Ausbildungsprogramm zur zahntechnischen Labormanagerin/zum zahntechnischen Labormanager. Innerhalb von nur etwa vier Monaten besteht die Möglichkeit, sich berufsbegleitend an insgesamt neun Wochenendterminen in Berlin auszubilden und zertifizieren zu lassen. Im Büroalltag eines Labors bewältigt man vielfältige Anforderungen, doch es kann vorkommen, dass manchmal an einer oder anderen Stelle die gewünschte Sicherheit fehlt. Die in der Fortbildung erlangten Spezialkenntnisse rund um zahntechnische Abläufe ermöglichen Weiterentwicklungschancen für die Karriere, da anhand eines Zertifikats weitere Qualifikationen nachgewiesen werden können. Auch wer mit den Gedanken spielt, sich beruflich weiterzuentwickeln, für den ist die Weiterbildung

» Seite 2

ZWL ZAHNTECHNIK WIRTSCHAFT LABOR

ISSN 1617-5050 - F 47376 - www.oemus.com - Preis: 5,- EUR (inkl. zgl. MwSt.) - 19. Jahrgang - August 2016

4/16

RICHTIG RECHNEN RECHNET SICH.

Sie entscheiden den zusätzlichen Staffelpubert! Bis zu 5% zusätzlich auf alle Staffelpubert von Vita / Dentsply Degudent / Ivoclar Vivadent.

Staffel	Pubert	Preis
Staffel 1	Pubert 1	0,20 €
Staffel 2	Pubert 2	0,20 €
Staffel 3	Pubert 3	0,20 €
Staffel 4	Pubert 4	0,20 €
Staffel 5	Pubert 5	0,20 €
Staffel 6	Pubert 6	0,20 €
Staffel 7	Pubert 7	0,20 €
Staffel 8	Pubert 8	0,20 €
Staffel 9	Pubert 9	0,20 €
Staffel 10	Pubert 10	0,20 €
Staffel 11	Pubert 11	0,20 €
Staffel 12	Pubert 12	0,20 €
Staffel 13	Pubert 13	0,20 €
Staffel 14	Pubert 14	0,20 €
Staffel 15	Pubert 15	0,20 €
Staffel 16	Pubert 16	0,20 €
Staffel 17	Pubert 17	0,20 €
Staffel 18	Pubert 18	0,20 €
Staffel 19	Pubert 19	0,20 €
Staffel 20	Pubert 20	0,20 €

IOM Dental

Laboreinrichtung

WIRTSCHAFT - SEITE 6
TECHNIK - SEITE 24
VERANSTALTUNG - SEITE 55

digital dentistry

practice & science

3²⁰¹⁶

ISSN 2102-9716 | Entgelt bezahlt: 2,90 € | Preis: € 10,00 zzgl. MwSt. | 10. Jahrgang - September - 3/2016

Fachbeitrag
Behandlung skelettaler Klasse III-Malokklusion.

Spezial
Business-Tipp: So optimieren Sie Ihr Onlinemarketing

Firmenporträt
Erfolgreich digitalisieren dank zuverlässigem Netzwerk

Fax an 0341 48474-290

Ja, ich möchte die Informationsvorteile nutzen und sichere mir folgende Magazine bequem im günstigen Abonnement:

- ZT Zahntechnik Zeitung 11 x jährlich 55,- Euro*
- ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor 6 x jährlich 36,- Euro*
- digital dentistry 4 x jährlich 44,- Euro*

Widerufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt. Das Abonnement verlängert sich automatisch um 1 Jahr, wenn es nicht fristgemäß spätestens 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird.

* Preise verstehen sich zzgl. MwSt. und Versandkosten. Entsigelte Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen.

Name / Vorname _____

Telefon / E-Mail _____

Unterschrift _____

Praxisstempel

ZT 10/16

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Tel.: 0341 48474-308 · grasse@oemus-media.de



» EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

Frage: Ich gewinne regelmäßig neue Kunden, dafür muss ich aber Zahnarztpraxen aufsuchen, die immer weiter von meinem Labor entfernt sind. Ist das richtig?

Claudia Huhn: Zuerst einmal: Was richtig oder falsch ist, kann niemand anderes entscheiden, außer Sie selbst. Letztlich hat eben jede Entscheidung bestimmte Konsequenzen. Die wiederum kann man typischerweise in gewünschte und ungewünschte Konsequenzen unterteilen. Ob eine Entscheidung richtig ist, entscheidet sich bei der Bewertung der ungewünschten Konsequenzen. Denn die

„gewünschten“ können Sie durchwinken, positive Effekte einer getroffenen Entscheidung nehmen wir immer gerne mit, deshalb haben Sie ja eben diese Entscheidung getroffen. Lassen Sie uns Ihre geografische Herausforderung auf ihre Konsequenzen hin beleuchten: Wenn ein Dentallabor für die erfolgreiche Gewinnung neuer Kunden immer größere Kreise um den Unternehmensstandort zieht, dann hat dieses Dentallabor bewusst oder unbewusst die Entscheidung für eine Akquise nach „dem Gesetz der großen Zahl“ getroffen. Zahnarztpraxen werden ein- vielleicht zweimal aufgesucht, das was sich daraus ergibt, wird mitgenommen, allerdings wird wenig Energie in jede einzelne Praxis gesteckt. Die Art der Akquise lässt sich ungefähr mit dem Abschöpfen von Rahm, der sich auf der Milch absetzt, vergleichen. Bedürfnisse, die vorhanden sind, werden gedeckt, aber keine

zusätzlichen, keine neuen geweckt. Der Vorteil liegt klar auf der Hand: Wenig Energie pro einzelne Praxis, dafür viele Praxen. Dadurch erhöht sich die Wahrscheinlichkeit eine Praxis mit akutem Bedarf zu finden stark. Schauen wir auf die Nachteile: Immer größere Kreise stellen im Erfolgsfall die Organisation, hier insbesondere die Planung der Botentouren und das Team der technischen Kundenbetreuer vor große Herausforderungen. Je größer die geografische Region, desto unflexibler und enger wird die Tourenplanung eines Dentallabors oder desto mehr Boten und Botenfahrzeuge werden benötigt, um flexibel auf Kundenwünsche zu reagieren. Das Gleiche gilt in diesem Zusammenhang auch für die Herausforderungen der intensiven Kundenbetreuung. Sowohl die technische als auch die emotionale Kundenbetreuung auf große Distanz stellt viele Dentallabore vor große logistische Herausforderungen. Das heißt, je schneller Sie vor Ort aufgeben, je schneller Sie große Kreise ziehen, desto vermeintlich leichter werden Sie neue Kunden gewinnen.

Den Preis zahlen Sie anschließend mit einem deutlich höheren Verwaltungs- und Betreuungsaufwand. Wer nicht nur den sich selbst absetzenden Rahm abschöpfen möchte, sondern die Herausforderung auf sich nimmt, die Milch so stark zu zentrifugieren (physikalischer Trennprozess, der auf unterschiedlichen Masse-Volumen-Verhältnissen zweier Stoffe beruht), dass sich der komplette Rahm von der Milch trennt, der braucht im Akquiseprozess vielleicht etwas länger, spart sich die Zeit allerdings in der anschließenden langjährigen Zusammenarbeit. Auch bei dieser Entscheidung liegen die Vor- und Nachteile klar auf der Hand: Je länger ein geografisches Akquisegebiet bearbeitet wird, desto länger kann der Akquiseprozess dauern, lässt man mal die permanenten Praxisveränderungen (Neueröffnungen, Übergaben usw.) außer Acht. Hierzu braucht es ein durchdachtes, nachhaltiges Konzept sowie die notwendige Kompetenz und das Durchhaltevermögen. Also sicherlich auf den ersten Blick nicht der einfachste Weg.

Vorteil dieser Entscheidung: Die anschließende Zusammenarbeit mit den Neukunden ist deutlich einfacher in die bestehenden Strukturen zu integrieren, sowohl im Hinblick auf die Tourenplanung als auch den Kundenbetreuungsprozess. Fazit: Richtig oder falsch gibt es oft nicht. Richtig oder falsch ist das, was für Sie persönlich und für Ihr Unternehmen richtig oder falsch ist. Schauen Sie konkret auf die ungewünschten Konsequenzen, die Ihre gewählte Vorgehensweise hat. Wenn Sie alle Faktoren berücksichtigen und die Schattenseiten Ihrer Entscheidung „mitkaufen“ können, dann treffen Sie mit hoher Wahrscheinlichkeit eine gute und sicherlich richtige Entscheidung. Gerne unterstützen wir Sie mit unserer Erfahrung bei Ihren vertrieblischen Entscheidungen. **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

Jubiläumsjahr bei Dotzauer Dental

Das Chemnitzer Dentallabor feiert dieses Jahr sein 25-jähriges Bestehen.

Bei der Dotzauer Dental GmbH steht der technologische Fortschritt im Mittelpunkt der täglichen Arbeit. Ein Aspekt, der sich 2016 bewährt, denn das Chemnitzer Dentallabor feiert in diesem Jahr sein 25-jähriges Firmenjubiläum.

Das Dentallabor Dotzauer Dental wurde im September 1949 in Ansbach von Emil Dotzauer gegründet und 1975 von dem Zahntechnikermeister Gernot Dotzauer übernommen. Nun wird das Unternehmen seit 1991 bereits in der dritten Generation am Standort Chemnitz geführt. Als geschäftsführender Gesell-

schafter setzte Roman Dotzauer jedoch nicht nur auf Kontinuität, sondern investierte in die Zukunft. Im Jahr 2011 erwarb er eine hochmoderne 5-achsige HSC-Fräsanlage und baute das Fräszentrum white digital dental auf. Die Kombination aus innovativem Dentallabor und Fräszentrum wurde zum Alleinstellungsmerkmal in der Region. Anlässlich des Firmenjubiläums entschied sich Roman Dotzauer, ein Sommerfest für alle Mitarbeiter und deren Familien auszurichten. Denn nicht allein die Kunden, sondern auch die Mitarbeiter bestimmten den Erfolg der letzten Jahrzehnte. Roman Dotzauer: „Ich möchte mich bei allen Kunden, Mitarbeitern und deren Familien für die erfolgreichen 25 Jahre bedanken. Insbesondere für die Treue, welche uns viele Kunden und Mitarbeiter in den vergangenen Jahren immer wieder bewiesen haben. Umso mehr freue ich mich auf die gemeinsame Zeit, welche noch vor uns liegt – mit spannenden Herausforderungen und gemeinsamen Erfolgen.“

Um auch für die vierte Generation den Grundstein eines soliden



© Vectorideas/Shutterstock.com

und modernen Unternehmens zu legen, setzt Dotzauer Dental weiterhin auf moderne Fertigungstechnologien sowie eine intensive Aus- und Weiterbildung für Auszubildende und Zahntechniker. Die Unternehmensvision „Technologisch vorn“ dient hier als Leitbild, um den Zahnärzten auch in Zukunft handwerklich und technologisch hochwertige zahn-technische Arbeiten zu garantieren. **ZT**

ZT Adresse

Dotzauer Dental GmbH
F.-O.-Schimmel-Straße 7
09120 Chemnitz
Tel.: 0371 5286-0
Fax: 0371 5286-20
info@dotzauer-dental.de
www.dotzauer-dental.de

Wackelig auf den Füßen?

Mangelnde Balance könnte an schiefen Zähnen liegen.

Gerade Zähne haben nicht nur positive Auswirkungen auf unser Erscheinungsbild, sondern sorgen auch für die richtige Balance. Wie Wissenschaftler jetzt herausgefunden haben, können schiefe Zähne dazu führen, dass wir erheblich wackeliger auf den Beinen unterwegs sind. Durchgeführt wurde die Studie von Forschern der Universitäten in Barcelona und Innsbruck. Diese merkten allerdings an, dass die Auswirkungen eines schiefen Gebisses in Alltagssituationen nicht spürbar sind, sondern erst dann auftreten, wenn die Balancefähigkeit ohne-

hin beeinträchtigt ist, wie bei Übergewicht oder Müdigkeit. Sonia Julia Sanchez, Leiterin der Forschergruppe, empfiehlt daher besonders Leistungssportlern, Fehlstellungen im Mundraum frühzeitig zu korrigieren, um mögliche Gleichgewichtsstörungen zu vermeiden. Warum schiefe Zähne einen negativen Effekt auf die Haltung haben, könnte an der engen Verbindung zwischen dem Hauptnerv für Kauen und dem Teil des Gehirns, das für das Gleichgewicht zuständig ist, liegen. **ZT**

Quelle: ZWP online



© Zurijeta/Shutterstock.com

ANZEIGE

BLACK MOGU
NEU!
www.flussfisch-dental.de

Die Zukunft im Modellguss:
LASERSINTERN

- digitaler Workflow und höhere Effizienz
- Federhärte nach EN 1641 / ISO 22674

since 1911
FLUSSFISCH

BESTELLSERVICE

Jahrbuch Digitale Dentale Technologien 2016

Interdisziplinär und nah am Markt

BESTELLUNG AUCH
ONLINE MÖGLICH



www.oemus.com/abo



Lesen Sie im aktuellen
Jahrbuch folgende Themen:

Grundlagenartikel

Fallbeispiele

Marktübersichten

Produktinformationen

49 €*

Fax an **0341 48474-290**

Senden Sie mir folgende Jahrbücher zum angegebenen Preis zu:

Bitte Jahrbücher auswählen und Anzahl eintragen.

_____	Digitale Dentale Technologien 2016	49,- Euro*
_____	Laserzahnmedizin 2017	49,- Euro*
_____	Endodontie 2016	49,- Euro*
_____	Prävention & Mundhygiene 2016	49,- Euro*
_____	Implantologie 2016	69,- Euro*

* Preise verstehen sich zzgl. MwSt. und Versandkosten. Entsigelte Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen.

Name/Vorname

Telefon / E-Mail

Unterschrift

Praxisstempel

ZT 10/16

Keramik- und Prothetik-Kurse mit starken Referenten und Inhalten

„Kursbroschüre 2017“ von Creation Willi Geller Deutschland jetzt erhältlich.

Ob Keramik-, Prothetik-, Einsteiger- oder Aufsteiger-Seminare, ob im eigenen Labor, auf der Alm oder auf der Insel: Auch für das Jahr 2017 hat Creation Willi Geller Deutschland wieder ein interessantes Kurspaket geschnürt. 15 renommierte Keramikspezialisten und Prothetiker geben in mehr als 25 praxisnahen Workshops und Hands-on-Kursen in persönlicher Atmosphäre ihre erprobten Anwender-, Aufstell- und Schichttipps weiter – von der Patientenanalyse und Farbnahme, über minimalinvasive Veneerlösungen mit Platinfolie bis hin zu komplexen Totalversorgungen.

In der neuen Creation-Kursbroschüre findet garantiert jeder Zahntechniker den für ihn passenden Kurs oder die geeignete Inspirationsquelle. So gibt es u. a. Live-Patientenfälle mit Otto Prandtner, Uwe Gehringer, Toni Lopar und Stefan Picha, spezi-



elle Veneer-, Mal- und Bleach-Farben-Kurse, die Frontzahnformen-Schulungen I bis III mit Andreas Nolte, die beliebten Zwei-Tages-Events mit Thomas Sing und die neuen Creation-Einsteigerkurse „Wie sie möchten!“, die erstmals auch im eigenen Labor stattfinden können. Und

auch dem Thema „Creopal Shell in der Implantatprothetik“ widmen sich die Referenten. Kurz: In mehr als 25 Meisterklasse-Kursen zeigen renommierte Zahntechniker und erfahrene Oral Designer, was mit langjähriger Erfahrung und materialtechnischem Know-how ästhetisch,

funktionell und konzeptionell machbar ist.

„Schnitz(G)Schichten“ auf der Alm – Inspiration auf Mallorca

Referiert, gefertigt, diskutiert und fotografiert wird u. a. in privater Laboratmosphäre, in einer Gemeinschaftspraxis in Großhansdorf und im Dentalen Fortbildungszentrum (DFH) in Hagen sowie bei Creation Willi Geller International im österreichischen Meiningen. Erstmals wird es auch einen dreitägigen „Hüttenkurs“ mit Simon Schömer und Claus-Peter Schulz in Balderschwang im Allgäu zum Thema „Schnitz(G)Schichten“ (13. bis 15. Juli) und einen inspirierenden Intensivkurs mit Oral Designer Thomas Sing auf der Insel Mallorca geben (21. bis 23. September).

Das „Kursheft 2017“ ist ab sofort bei allen Creation-Fachberatern oder in der Geschäftsstelle von Creation Willi Geller Deutschland in Breckerfeld erhältlich. Wer sich für einen der Einsteiger- und Advanced-Kurse zwischen Hamburg, Remscheid, Gmunden und Mallorca interessiert, kann sich online unter www.creation-willigeller.com/kurseevents/kurse/creation-kurstermine/ informieren, den aktuellen Anmeldestatus anzeigen lassen und sich auch dort anmelden. **ZT**

ZT Adresse

Creation Willi Geller Deutschland GmbH
Harkortstraße 2
58339 Breckerfeld
Tel.: 02338 801900
Fax: 02338 5522-73699
office@creation-willigeller.de
www.creation-willigeller.de

Fachdental Leipzig: Branche überzeugt von Termin und Konzept

Die Messe am 23. und 24. September 2016 erhält Bestnoten: Aussteller und Besucher zeigten sich sehr zufrieden.

Die Fachdental Leipzig hat sich als der Branchentreffpunkt für Hersteller, Anwender und Entscheider aus dem Dentalhandel und der Dentalindustrie wieder einmal bewährt. Am Samstag, 24. September, ging die 27. Auflage der Fachmesse für Zahnmedizin und Zahntechnik in Ost- und Mitteldeutschland auf dem Leipziger Messegelände zu Ende. Die positiv-dynamische Marktlage der Branche spiegelt sich an allen zwei Tagen im Messereschehen wider: Insgesamt 236 (2015: 239) Aussteller – davon 15 Prozent aus dem Ausland – überzeugten mit vielfältigem Angebotsportfolio und begeisterten über 4.000 Besucher.

Groß war das Interesse an innovativen Produkten und Technologien, die immer mehr Anklang im Praxis- und Laboralltag finden. Ob intelligente Vernetzung von Komponenten für die computergestützte Zahnheilkunde oder aktuellste Hygienerichtlinien, auf der Fachdental Leipzig erhielten Zahnärzte (37 Prozent),

Zahntechniker (13 Prozent) und Praxispersonal (36 Prozent) einen umfassenden Marktüberblick, um künftig ihre Workflows zu gestalten und ihre Patienten optimal zu behandeln.

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

Dr. Thomas Breyer, Vizepräsident der Landes Zahnärztekammer Sachsen und Sprecher der sächsischen Zahnärzte, äußert sich zum Interesse am technischen Fortschritt und verdeutlicht, dass „die Vielfältigkeit an technischen Innovationen für die Zahnärzte nur intensiv genutzt werden

kann, wenn der bürokratische Aufwand nicht weiter zunimmt. Hier muss ein Wandel stattfinden, um die Umsetzung des technischen Fortschritts in den Praxen künftig nicht auszubremsen.“

Erfolgreicher Messeverlauf

Information über Neuheiten, Fortbildung und Kaufentscheidungen – das waren die vorrangigen Gründe für die Besucher, die Fachdental Leipzig zu besuchen. Als die wichtigsten Angebotsbereiche nannten die Besucher Prophylaxe (51 Prozent), Instrumente und Werkzeuge (37 Prozent), Reinigungs-, Hygiene- und Sterilisationsmittel (36 Prozent) und Praxisseinrichtungen (31 Prozent).

„Für Besucher aus Sachsen und den angrenzenden Regionen ist die Fachdental Leipzig gesetzt. Sie wissen, dass hier von Ausstellerseite intensiv auf ihre Bedürfnisse und Fragen eingegangen wird. Sie schätzen das auf sie zugeschnittene Produktangebot.

Für diesen kompakten Marktüberblick steht die Fachdental Leipzig und daher verzeichnet sie den ungebrochen starken Rückhalt der Branche“, sagt Joachim Sauter, Abteilungsleiter Medizin und Gesundheit der Messe Stuttgart. Ebenfalls ein positives Fazit zieht Jürgen Thiele, Geschäftsführer der ARGE und Dentaldepots Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen: „Der Termin Ende September ist der ideale Zeitpunkt im Messekalender. Das haben die beiden Tage in Leipzig bestätigt. Sehr erfreulich war auch die zunehmende Investitionsbereitschaft beim gesamten Publikum. Das aktive Handeln und Informieren begeisterte die Aussteller und festigt die Fachdental Leipzig als Branchentreffpunkt.“

Gelungenes Konzept

„90 Prozent unserer Besucher würden die Fachdental Leipzig weiterempfehlen. Unser bewähr-

tes Konzept findet breiten Zuspruch“, sagt Joachim Sauter und ergänzt: „Auf dem Marktplatz der Ideen zeigten unsere Aussteller ihre brandneuen Innovationen – darunter auch Premieren.“ Selten zuvor standen so viele Produktneuheiten im Fokus wie in Leipzig. So präsentierte Ivoclar Vivadent seinen neuen Schutzlack Cervitec F, der Fluoridierung und Keimkontrolle in einem Arbeitsschritt bietet, bewusst im Rahmen des Fachdental Awards und stellte erneut die hohe Innovationskraft der Branche dar.

Im Dental Tribune Study Club (DTSC) Forum wurden von Fachreferenten Themen wie Digitaler Workflow in Praxis und Labor, Praxisbegehungen und Praxis-konzepte mit Wohlfühl-atmosphäre für Patienten sowie Hygienemanagement erörtert. In diesem Rahmen fand auch die Sonderschau Hygiene in Praxis und Labor wieder hohen Anklang bei den Besuchern. **ZT**

Quelle: Landesmesse Stuttgart



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3

Ein Gesetz, zwei Perspektiven

Die erfolgreiche Workshop-Reihe zum Antikorruptionsgesetz geht in die zweite Runde.



Dr. Ulrich Thomé, Geschäftsführer der BFS health finance GmbH, Prof. Dr. Karsten Fehn, Strafverteidiger und Fachanwalt für Medizinrecht sowie Sandra Lehbruck, Mitglied der BFS-Geschäftsleitung (von links), begrüßten die Teilnehmer des Auftaktworkshops und freuten sich über das große Interesse. (Quelle: BFS health finance GmbH)

Kaum ein anderes Thema besitzt derzeit so viel Brisanz wie das vor Kurzem in Kraft getretene Gesetz zur Vermeidung von Korruption im Gesundheitswesen. Das sogenannte Antikorruptionsgesetz hat bereits im Vorfeld für viel Diskussionsstoff gesorgt und eine Reihe an Unsicherheiten und Fragen mit sich gebracht.

„Aufgrund der vielen Anmeldungen zu unserem Workshop in Düsseldorf und der durchweg positiven Resonanz der Teilnehmer haben wir uns dazu entschlossen, den Workshop weiter auszubauen und zwei weitere Termine in Hamburg und München anzubieten“, fasst Sandra Lehbruck, Mitglied der BFS-Geschäftsleitung, zusammen.

Das Außergewöhnliche an der Veranstaltungsreihe stellt dabei die Einordnung des Antikorruptionsgesetzes aus zwei unterschiedlichen Perspektiven dar: Mit Prof. Dr. Karsten Fehn wird das Gesetz aus der Sicht eines renommierten Strafverteidigers und

Fachanwalts für Medizinrecht betrachtet. Kai-Uwe Herbst, Richter am Amtsgericht Tiergarten in Berlin, ergänzt die Gesetzesordnung um eine strafrechtliche Rechtssicht und bietet den Teilnehmern dadurch einen weiteren Zugang zum Thema.

Im Mittelpunkt des Auftaktworkshops standen auch konkrete Fragen aus dem Plenum: Müssen Skontonachlässe an den Patienten weitergereicht werden? Sollten Behandler einen Mittelpreis kalkulieren, um dem Patienten durch Messerabatte o.Ä. einen



Im Anschluss an den Workshop haben die Teilnehmer die Gelegenheit, sich bei einem Get-together über die Vorträge auszutauschen und mit den Referenten in ein persönliches Gespräch einzusteigen. (Quelle: BFS health finance GmbH)

gleichbleibenden Preis für Materialkosten in Rechnung stellen zu können? Kann die Annahme einer Dinner-Einladung eines Vertriebsmitarbeiters strafrechtliche Folgen nach sich ziehen?

„Besonders spannend ist es, dass die Teilnehmer durch die Interaktion der beiden Fachexperten einen Eindruck darüber bekommen, wie letztlich einzelne Indizien aus rechtlicher Sicht eingeschätzt werden und welche möglichen Folgen diese für den Behandler haben können“, erklärt Sandra Lehbruck. „Die Komplexität der gesetzlichen Änderungen und mögliche Auslegungen werden einerseits sehr deutlich, andererseits bekommen die Teilnehmer durch den Workshop nützliche und vor allem praxistaugliche Hilfestellungen mit auf den Weg. Das ist uns besonders wichtig“, so Sandra Lehbruck weiter.

Einig waren sich Prof. Dr. Karsten Fehn und Kai-Uwe Herbst beim Workshop in Düsseldorf vor allem in diesem Punkt: Wer transparent arbeite, schaffe wenig Angriffsfläche für mögliche straf- oder berufsrechtliche Folgen. Wer sich bislang berufsrechtlich einwandfrei verhalten habe, müsse auch künftig nichts befürchten. Dies gelte auch für das erprobte Modell des Partnerfactorings.

Die nächsten geplanten Workshops finden am 26. Oktober 2016 in Hamburg und am 16. November 2016 in München statt. Nähere Informationen erhalten Sie direkt bei der BFS health finance GmbH. **ZT**

ZT Adresse

BFS health finance GmbH
Hülshof 24
44369 Dortmund
Tel.: 0231 945362-800
kontakt@meinebfs.de
www.meinebfs.de

Namensänderung

Zest Anchors heißt ab jetzt Zest Dental Solutions™.

Zest Anchors, eines der global führenden Unternehmen im Bereich Entwicklung und Herstellung von Prothesenbefestigungen, verkündet die Änderung des Firmennamens in Zest Dental Solutions, um so die bisherige Entwicklung des Unternehmens sowie dessen Zukunftsvision widerzuspiegeln.

Seit mehr als 40 Jahren verbessert das Unternehmen die Lebensqualität zahnloser Patienten weltweit mit innovativen und funktionalen Prothetiklösungen. Das Vorzeigeprodukt, das LOCATOR® Attachment-System, gilt für die Implantatindustrie sowie Behandler und Patienten bis zum heutigen Tag als zuverlässige Marke für Deckprothesen. Das Unternehmen machte

ben, ein führender Hersteller von restaurativen Verbrauchsmaterialien, Kleingeräten und minimalinvasiven Behandlungslösungen wie Perioscopy. Dieser Kauf positioniert Zest als ein Unternehmen, das Produktlösungen für ein ganzes Kontinuum der Patientenversorgung anbietet – von zahnerhaltenden Lösungen bis zur Behandlung vollständiger Zahnlosigkeit.

Zest ist ein Unternehmen, das mehr als nur Verankerungen (engl. anchors) herstellt. Aus diesem Grund werden Zest Anchors, Danville Materials und das Produktportfolio von Perioscopy unter der Dachfirma Zest Dental Solutions vereint. Der Name reflektiert die Vielfältigkeit des Pro-



sich zum Ziel, kontinuierlich weitere Patientenlösungen anzubieten und präsentierte neben einer Implantatreihe mit niedrigem Durchmesser das CHAIRSIDE®-Produktportfolio – bestehend aus zahnärztlichen Instrumenten und Materialien für die Herstellung und Anpassung von Deckprothesen – sowie das LOCATOR R-Tx™ Removable Attachment-System. Das Unternehmen wird mit dem neuen LOCATOR F-Tx™ Fixed Attachment-System, dessen Launch für das vierte Quartal 2016 vorgesehen ist, auch in den Bereich der festsitzenden Versorgungen des vollständigen Zahnbogens einsteigen. Anfang 2016 wurde Danville Materials erwor-

duktportfolios und steht für das Wachstums- und Expansionsbestreben des Unternehmens. Dafür spricht auch das neue, über 4.200m² große Firmengebäude von Zest Dental Solutions (www.zestdent.com) in Carlsbad (Kalifornien), das die Gesamtfläche der Unternehmensräumlichkeiten auf fast 7.000m² erweitert. **ZT**

ZT Adresse

Zest Dental Solutions
2875 Loker Avenue East
Carlsbad, CA 92010, USA
Tel.: +1 442 2444841
Fax: +1 760 7437975
sales@zestdent.com
www.zestdent.com

ZT Veranstaltungen Oktober/November 2016

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
15.10.2016	Berlin	Heldentag 2016 – Die Zirkonzahn Schule Referenten: diverse	Zirkonzahn Tel.: +39 0474 066650 education@zirkonzahn.com
17.–19.10.2016	Pforzheim	CAD/CAM-Basic – Map & Motion Referent: ZTM Hans-Peter Kulawy	Amann Girschbach Tel.: 07231 957-224 germany@amanngirschbach.com
21.10.2016	Hamburg	Digitale Modellherstellung mit dem mode-tray Profi-CAD/CAM-System Referent: ZT Patrick Hamid	model-tray Tel.: 0800 3381415 info@model-tray.de
21.10.2016	Garbsen	Das Modell – Die Visitenkarte des Labors Referenten: ZTM Claudia Füssenich, ZT Udo Rudnick	picodent Tel.: 02267 6580-0 picodent@picodent.de
28./29.10.2016	Gielboldhausen	Perfekt umgesetzt: Metallkeramik nebst Zirkon Referent: Björn Czappa	VITA Zahnfabrik Tel.: 07761 562-235 u.schmidt@vita-zahnfabrik.com
04./05.11.2016	Ispringen	Aesthetic Concept – Die Frontzähne im OK und UK Referent: ZTM Rainer Semsch	DENTAURUM Tel.: 07231 803-470 kurse@dentaurum.com
09.11.2016	Köln	Schnuppertage des Studiengangs „Digitale Dentale Technologie (B.Sc.)“ Referent: N.N.	praxisHochschule Köln Tel.: 0800 7238781 studienservice@praxishochschule.de

ZT Kleinanzeigen

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

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

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

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

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



MULTIFUNKTIONALE ÄSTHETISCHE AUFBISSSCHIENE

AUS HOCHLEISTUNGSKUNSTSTOFF MULTISTRATUM® FLEXIBLE MIT FÜNFSCHICHTIGEM FARBVERLAUF

Zur Harmonisierung der Okklusion wurde für den Patient eine multifunktionale ästhetische Aufbisschiene realisiert. Neben einer Relaxation der Kaumuskulatur wurde zugleich eine neue Bisslage definiert. Der Kunststoff ist mit einer Mundbeständigkeit von bis zu 10 Jahren besonders gesundheitsverträglich.



*Ausgangssituation gekennzeichnet durch starken
Bruxismus*



*Erfassung und Ausrichtung ästhetischer und
funktionaler Merkmale mit PlaneSystem®,
Face Hunter und Röntgendaten*



*CAD/CAM gefräste Aufbisschiene aus Kunststoff
mit einer Mundbeständigkeit von bis zu 10 Jahren*