

# ZT SERVICE

## Entwicklungsmöglichkeiten für Azubis

Die Info-Tour Berufsbildung im Kreis Herford machte Station bei Schröder Zahntechnik in Löhne.

Im Rahmen der Info-Tour Berufsbildung der Handwerkskammer Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld besuchten Vertreter aus Schule und Verwaltung zwei renommierte Handwerksbetriebe im Kreis Herford. Erste Station war die Schröder Zahntechnik GmbH & CO. KG aus Löhne, Mitgliedsbetrieb der Zahntechniker-Innung Ostwestfalen-Lippe. Lena Strothmann, Präsidentin der Handwerkskammer und Mitglied des Bundestages, lobte die herausragende Ausbildungsleistung des Betriebes, die den jungen Leuten nach der Ausbildung viele Entwicklungsmöglichkeiten eröffnet. Strothmann: „Die Gesellenprüfung ermöglicht eine berufliche Spezialisierung, gibt die Möglichkeit zur Ablegung der Meisterprüfung oder kann Grundlage für eine Selbst-



Von links: Nadine Schröder, Elmar M. Barella, Lena Strothmann (beide Handwerkskammer), Dieter und Lore Schröder.

ständigkeits- oder ein Studium sein.“ Dieter Schröder konnte gleichzeitig den 35. Firmengeburtstag feiern. Der am 1. Oktober 1981 gegründete Familienbetrieb hat seinen Sitz in Löhne. Qualität

und Service waren in dieser Zeit die Garantien für den Erfolg. Beleg hierfür war das 2010 durch das NRW-Handwerk verliehene Siegel „Service Star“. Verschiedene Zertifizierungen, wie z. B. als „Fachlabor für Im-

plantatprothetik“, dienen ebenfalls als Beleg für die Leistungsfähigkeit des Betriebes. Dieter Schröder: „Wir versuchen ständig uns zu verbessern unter Verwendung neuester Techniken.“ Derzeit findet die 3-D-Technik Einlass in die Arbeit seines Dentallabors.

Die Ausbildung lag ihm immer am Herzen, mehr als 50 junge Leute hat er bis heute in seinem Betrieb ausgebildet, insgesamt beschäftigt er 50 Mitarbeiter. Büro und Finanzwesen waren in dem Familienbetrieb schon immer Aufgabe seiner Ehefrau Lore und auch die Weichen für den Generationswechsel sind gestellt: Seit 2014 ist Nadine Schröder, Tochter des Geschäftsführers, ebenfalls in die Betriebsleitung eingebunden, während eine weitere Tochter,

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

Henrike, die Aufgaben in der Verwaltung einschließlich der Betreuung der Auszubildenden übernimmt. **ZT**

### ZT Adresse

**Handwerkskammer Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld**  
Campus Handwerk 1  
33613 Bielefeld  
Tel.: 0521 5608-0  
Fax: 0521 5608-199  
hwk@hwk-owl.de  
www.handwerk-owl.de

## Zehnjähriges Jubiläum

Das Unternehmen ZAHNWERK Frästechnik in Solingen feiert runden Geburtstag unter neuer Geschäftsführung.



Zeit für Fachgespräche – bei der Hausmesse im ZAHNWERK.

„Sogar der Curry-Flitzer war am Ende leergefüttert“, freut sich das Team von ZAHNWERK Frästechnik in Solingen. Rund 80 Besucher drängten sich am Samstag, dem 24. September 2016 durch das Fräszentrum, um einen Blick hinter die Kulissen zu werfen. Anlass war das zehnjährige Jubiläum des CAD/CAM-Spezialisten – und das wurde groß gefeiert. Die Gäste nutzten nicht nur die Chance, sich einen Eindruck von dem modernen CAD/CAM-

Equipment des Unternehmens zu verschaffen und mit den Mitarbeitern bei Currywurst, Kuchen und kühlen Getränken zu fachsimpeln. Zusätzlich waren Vertreter von neun Industrieunternehmen vor Ort, um bei einer kleinen Hausmesse Produktberatungen aus erster Hand zu bieten. Dazu gehörten by-Neuhaus, C. HAFNER, DATRON, dentona, DMG, GERL., Imetric, Ivoclar Vivadent und Wieland. Das Jubiläum von ZAHNWERK setzt den Startschuss für einige

Neuerungen. So haben ZTM Sabine Weck und ZT Darko Savic in der Zwischenzeit die Geschäftsführung von Unternehmensgründer Horst Weck übernommen. Und das modernisierte Lo-go wird demnächst einen komplett neuen Webauftritt zieren. Was bleibt, ist der Leitspruch „Qualität plus Service zu fairen Preisen“. Informationen zu dem dazugehörigen Leistungsangebot werden gerne telefonisch unter 0212 22641-43 erteilt und sind auf [www.zahnwerk.eu](http://www.zahnwerk.eu) einsehbar. Die neue Internetseite geht unter bekannter und neuer Adresse [www.zahnwerk-fraesstechnik.de](http://www.zahnwerk-fraesstechnik.de) Anfang 2017 online. **ZT**



Zeit für den Nachwuchs – Unternehmensgründer Horst Weck (Mitte) mit den neuen Geschäftsführern ZTM Sabine Weck und ZT Darko Savic.

### ZT Adresse

**ZAHNWERK Frästechnik GmbH**  
Lindgesfeld 29a  
42653 Solingen  
Tel.: 0212 22641-43  
Fax: 0212 22641-44  
info@zahnwerk.eu  
www.zahnwerk.eu

## Goldenes Flair

Das Golfturnier cehaGOLD Cup 2016 geht in die dritte Runde.



Auch in der dritten Auflage des Golfturniers von C.HAFNER konnte die Kombination aus Golf und Gold überzeugen. Am 9. Juli ging es für die 80 Teilnehmer bei besten Wetterbedingungen auf den anspruchsvollen Parcours des Aschaffener Golfclubs. Wieder wurde um wertvolle Preise gerungen, die vom Sponsor C.HAFNER sowie diesmal von den Firmen Cartier und Omega gestellt wurden. Von 8.30 Uhr bis 12 Uhr wurde gestartet. Während der letzten Starts fanden sich die ersten Flights schon am Halfway-Haus ein. Hier überraschte dann eine etwas ungewöhnliche Bewirtung, die Schweizer Atmosphäre in die Hütte zauberte. Der Grund dafür ist, dass C.HAFNER seit einigen Jahren eine Schweizer Tochterfirma hat und mittlerweile eine Raclette-Fangemeinde entstanden ist. Also wurde kurzerhand echtes Schweizer Raclette zur Stärkung hungriger Golfspieler serviert. Außerdem gab es wieder den bewährten

rollenden Getränkeservice auf dem Platz, den die C.HAFNER-Mitarbeiter übernahmen. Nach einem anstrengenden Tag standen am Abend die Gewinner fest und die Abendveranstaltung auf dem Programm. Die Spieler fanden sich an goldig dekorierten Tischen ein und konnten bei Live-Jazzmusik ein Dinner genießen. Unterbrochen wurde das Abendessen durch die Bekanntgabe der Ergebnisse des Tages und die Preisverleihungen an die Gewinner. Diese erhielten neben den Sonderpreisen, wie z. B. Sonnenbrillen von Cartier, C.HAFNER-Goldbarren von 1–10 Gramm für die unterschiedlichen Wertungen. **ZT**

### ZT Adresse

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

ANZEIGE

Vertrauen ist gut! Dabei sein ist wertvoller! **Exklusiv Gold**

**Seien Sie live beim Einschmelzen Ihrer Altgoldposition dabei!**

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

Seit 30 Jahren: persönlich - leidenschaftlich - ehrlich - diskret

AHLDEN Edelmetalle GmbH - Ihr Partner für [www.exklusivgold.de](http://www.exklusivgold.de)  
Dentallegierungen - Goldrecycling - Anlagemetalle **Tel: 05161 - 98 58 0**

## Keramik-Kooperation

Dentaurum und Doceram Medical Ceramics arbeiten ab jetzt zusammen.

Doppelt gut ist einfach besser, denn wenn zwei innovative Firmen zusammenarbeiten, werden neue Maßstäbe gesetzt: Durch die Kooperation der Dentaurum-Gruppe mit Doceram Medical Ceramics ist jetzt ein neues Konzept für noch mehr Ästhetik und Farbsicherheit mit Zirkonoxid entstanden. So verbindet das neue „One Touch Concept“ die beiden Premiummarken ceraMotion® und Nacera® zu einem vielseitigen, leistungsstarken und optimal aufeinander abgestimmten Produktsortiment, das alle Indikationen und Verarbeitungstechniken für ästhetische voll-anatomische Versorgung mit Zirkonoxid abdeckt.

Nach mehr als einem Jahr gemeinsamer Forschungs- und Entwicklungsarbeit präsentieren Dentaurum und Doceram Medical Ceramics nun ihr One Touch Concept. Das neue Produktkonzept vereint die Stärken von zwei Dentalfirmen, für die Sicherheit und Qualität „made in Germany“ ein zentraler Bestandteil ihrer Firmenphilosophie sind. Während das in vierter Familiengeneration geführte Unternehmen Dentaurum (Ispringen) hochwertige Produkte für Zahntechnik, Kieferorthopädie und Implantologie entwickelt, produziert und weltweit vertreibt, hat Doceram Medical Ceramics (Dortmund) industriell gefertigte Hochleistungskeramiken im Programm, deren Erfolg auf einer mehr als 20-jährigen Werkstoffexpertise basiert.

### Zwei Vollkeramiksysteme, die optimal zusammenpassen

One Touch Concept vereint nun zwei Flaggschiffe der beiden Unternehmen miteinander: Das moderne ceraMotion®-Verblendkeramiksystem mit den speziell entwickelten zwei- und dreidimensionalen One Touch-Pasten

und die durchgefärbten, hochtransluzenten Zirkonoxid-Fräsklanks Nacera® Pearl. Die einzelnen Konzeptkomponenten sind nicht nur farblich exakt aufeinander abgestimmt, sie werden auch den Bedürfnissen und Anforderungen der Anwender nach Einfachheit, Farbsicherheit und Ästhetik gerecht. „Erfahrung spielt in der Zahntechnik eine wichtige Rolle – das gilt sowohl für den Anwen-



Auf gute Zusammenarbeit: Jürgen Möschter (links im Bild; Geschäftsführung Moeschter Group, Dortmund) und Mark S. Pace (Geschäftsführung Dentaurum, Ispringen).

der als auch für den Hersteller. Der Zahntechniker wünscht sich einfache, erprobte und effektive Systeme und Materialien, die auf technologischem Know-how und einer fundierten Marktkenntnis beruhen. Mit dem One Touch Concept erfüllen wir ihm alles, was er von einem modernen vollkeramischen Zahnersatz erwartet“, ist sich Anne Christine Kocherscheidt, Produktmanagerin bei Dentaurum, sicher.

### Innovationskraft hoch zwei für echten Mehrwert

„Die Forschungsabteilungen von Dentaurum und Doceram beschäftigen sich seit vielen Jahren intensiv mit der Entwicklung keramischer Materialien. Unsere partnerschaftliche Kooperation, für die das neue Pro-

duktkonzept nur ein erstes von vielen weiteren Zeichen sein wird, stellt eine ideale Synergie aus jahrzehntelanger Erfahrung und beständiger Innovationskraft dar – eine Win-win-Situation hoch zwei, von der vor allem die Anwender profitieren“, erklärt Sascha Holstein, Director Business Unit bei Doceram Medical Ceramics. Anne Christine Kocherscheidt ergänzt: „Wir werden unser Wissen weiterhin

teilen und gemeinsam an der Entwicklung neuer Hochleistungsmaterialien arbeiten. Eine starke Marke ist schon viel wert, doch zwei starke Marken in einem System bedeuten echten Mehrwert für den Anwender!“ Und nicht nur im technologischen Bereich kooperieren die beiden Dentalunternehmen: Die Dentaurum-Gruppe übernimmt ab sofort auch den Exklusivvertrieb für alle Nacera®-Produkte im D-A-CH-Bereich – für noch mehr Service- und Beratungskompetenz vor Ort.

### ZT Adresse

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

## Kompetente Kundenberatung

Zahntechniker Josef Baumgartner verstärkt Support-Team.

ARGEN Dental hat sein Support-Team verstärkt: Seit dem 1. Oktober 2016 ist ZT Josef Baumgartner als weiterer Kundenbetreuer im Einsatz. Josef Baumgartner ist ausgebildeter Zahntechniker mit langjähriger Berufserfahrung sowohl im Labor als auch in der Dentalindustrie. Bei ARGEN übernimmt er insbesondere den Support für digitale Dienstleistungen. Geschäftsführer Hans Hanssen: „Gerade im digitalen Bereich intensivieren wir unsere



individuelle und persönliche Kundenbetreuung weiter, für die wir bei Gerüstmaterialien ja schon seit Langem bekannt sind.“

### ZT Adresse

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

Qualitätsprodukte für Dentallabor und Praxis

# DENTAL

# BALANCE

## 6. DENTAL-GIPFEL/WARNEMÜNDE

06. – 08. Januar 2017, Warnemünde



### „Schnittstellenkongress für Praxis und Labor“

#### Yachthafenresidenz HOHE DÜNE

Prof. Klaus-Peter Lange  
ZTM Carsten Müller

Referenten u.a.:

Dr. Karl-Ludwig Ackermann  
Dr. Dipl.-Ing. Christin Arnold  
Prof. Rainer Bader  
ZTM Max Bosshart  
ZT Oliver Brix  
ZTM Eckhard Burdach  
Rolf Dietrich  
ZTM Vincent Fehmer  
Dr. Stephan Gutschow  
Ingrid Honold  
Metodi Ivanov  
ZTM Andreas Kunz  
Prof. Dr. Hartmut Lode  
ZTM Hans-Joachim Lotz  
StB Frank Pfeilsticker  
ZTM Alfred Schiller  
RA Dr. Karl-Heinz Schnieder  
PD Dr. Frank Peter Strietzel  
ZT Emanuel Wundke

Dental Balance GmbH  
Behlertstr. 33 A  
14467 Potsdam

+49 (0)331 887 140 70  
+49 (0)331 887 140 72

info@dental-balance.eu  
www.dental-balance.eu

## Vom kleinen Dentallabor über das Fräszenrum bis hin zum dentalen Medizintechnikhersteller

Dirk Schmoltdt, Leiter Marketing und Vertrieb, über die Entwicklung zum Anbieter von Medical Technology Solutions bei DeMaTec in Berlin.

2010 gegründet und in den 1990er-Jahren aus einem kleinen Dentallabor heraus entstanden, vollzog DeMaTec eine Wandlung von einem kleinen ortsansässigen Dentallabor über ein Fräszenrum, das mittlerweile mit Kunden in ganz Europa zusammenarbeitet, bis nunmehr hin zum Anbieter von komplexen dentalen Lösungen als dentaler Medizintechnikhersteller für Labor und Praxis.

Das Jahr 2016 war bei DeMaTec geprägt von diversen erfolgreichen Ereignissen in der Weiterentwicklung des Unternehmens am Standort Berlin. So konnte das Fräsportfolio durch die Aufnahme weiterer innovativer Materialien und die Erweiterung des Maschinenparks erheblich ausgebaut werden. Durch die Diversifikation der Angebotspalette in der Serienproduktion von Implantataufbauten (Abutments, Abutmentschrauben und diverses Zubehör) konnten noch mehr Kompatibilitäten zu von den Kunden nachgefragten Implantatsystemen und -serien realisiert werden. Die Palette der verfügbaren

Systeme wird fortlaufend erweitert und in die Serienproduktion eingebunden. Das Qualitätsmanagementsystem von

und Abutmentschrauben zertifiziert. Die Entwicklung des Dentalmarktes zeigt, dass sich nicht zuletzt



DeMaTec ist mittlerweile nach DIN EN ISO 13485 für den Geltungsbereich Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Abutments und Abutmentschrauben sowie Herstellung und Vertrieb von zahntechnischen Halbfertigprodukten zertifiziert. Des Weiteren wurde auch das Qualitätssicherungssystem nach EG-Richtlinie 93/42/EWG Anhang II ohne Abschnitt 4 für den Geltungsbereich Abutments

aus Gründen der Wirtschaftlichkeit immer mehr Dentallabore und Zahnarztpraxen für eine Kooperation mit einem Fräszenrum entscheiden. Dabei spielt insbesondere die Digitalisierung von Arbeitsschritten und deren Übermittlung intern wie extern eine immer wesentlichere Rolle. Mit den Möglichkeiten des 3-D-Scannens in Labor und Praxis lassen sich Effektivität und Genauigkeit erheblich steigern.

Mit der Medit Company hat DeMaTec seit Anfang des Jahres einen neuen starken Partner in diesem Bereich an der Seite. Die angebotene Modellpalette für das Labor umfasst den Identica light – ein Scanner für den kostengünstigen Einstieg, den Identica blue – ein Scanner für den höheren Anspruch – und den Identica hybrid – der High-End-Scanner von Medit. Mit der Markteinführung eines neuartigen 3-D-Introralscanners von Medit für die Praxis wird in 2017 gerechnet. Es ist davon auszugehen, dass dies pünktlich zur IDS Köln 2017, auf der auch DeMaTec erstmals mit einem eigenen Stand als Aussteller vertreten ist, der Fall sein wird. Besuchen Sie DeMaTec in der Zeit vom 21. bis 25. März 2017 auf der IDS 2017 in Köln in Halle 3.1, Stand L056 – das Messteam wird sich freuen! „Zahntechnik 4.0“, das bedeutet auch und gerade „made in Germany“. Um Teil dieses Netzwerks zu sein und von Synergien zu profitieren, benötigt man Partner, die bereits heute zukunftsweisend in der Dentaltechnik aufgestellt sind. Für weitergehende Informationen besuchen Sie DeMaTec im Internet auf [www.dematec.org](http://www.dematec.org)

ANZEIGE

Gold Ankauf/Verkauf

Tagesaktueller Kurs für Ihr Altgold:  
[www.Scheideanstalt.de](http://www.Scheideanstalt.de)

Barren, Münzen, CombiBars, u.v.m.:  
[www.Edelmetall-Handel.de](http://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

und demnächst auch noch jünger, frischer und umfassender auf [www.dematec.dental](http://www.dematec.dental) oder Sie vereinbaren jederzeit einen ganz individuellen Termin bei DeMaTec in Berlin, um sich bei einem Besuch des Teams vor Ort einen ganz persönlichen Eindruck über die vielfältigen Möglichkeiten der neuen und nunmehr ausgereifteren Technologien in der Zahntechnik zu verschaffen. **ZT**

### ZT Adresse

**DeMaTec**  
Holzhauser Straße 158 B  
13509 Berlin  
Tel.: 030 49791210-11  
Fax: 030 4913559  
[milling@dematec.org](mailto:milling@dematec.org)  
[www.dematec.org](http://www.dematec.org)

## Partnerschaft mit Zukunft

Die Firma Lukadent GmbH beteiligt sich bei emwerk GmbH und ist künftig für deren weltweiten Vertrieb zuständig.



Gebäude der emwerk GmbH.

Dirk Lukaschewski, Inhaber und Geschäftsführer der Lukadent GmbH, beteiligt sich am emwerk GmbH, Einbettmassenwerk in Bohmte, und wird als Mitgeschäftsführer zukünftig für den weltweiten Vertrieb verantwortlich sein.

Das emwerk wurde im Mai 2015 aus dem Geschäftsbereich dentale Einbettmassen der DeguDent GmbH vom damaligen Betriebsleiter und heutigen Geschäftsführer, Dipl.-Mineraloge Matthias Borchert, gegründet. Das neu gegründete Unternehmen hat den

Sitz und damit auch die ehemalige DeguDent-Produktionsstätte in Bohmte übernommen. Alle Know-how-Träger und auch alle Technologien konnten übernommen werden. Das emwerk verfügt über einen umfangreichen Maschinenpark mit Pflugschermischern von 8.000-Liter-, 3.000-Liter-, 600-Liter- bis zu kleinen 20-Liter-Mischern für Kleinstchargen. Selbstverständlich sind auch vollautomatische Abpacklinien mit geeichten Waagen, die Beutel von 50 Gramm bis 2,5 Kilogramm abfüllen, vorhanden. Im

betriebs-eigenen Labor wird jede hergestellte Charge geprüft und dokumentiert.

Das emwerk produziert auch weiterhin die dentalen Einbettmassen für die DeguDent GmbH. In der Zukunft plant das emwerk-Team eine Ausweitung des Produktportfolios durch Neuentwicklung von qualitativ hochwertigen Einbettmassen für andere Anbieter im Eigenmarken-Bereich. Die langjährige Erfahrung des gesamten Teams bei der Entwicklung und Produktion der DeguDent-Einbettmassen sind hierfür erstklassige Voraussetzung.

Die Lukadent GmbH wurde vor 25 Jahren vom heutigen Inhaber und Geschäftsführer Dirk Lukaschewski gegründet. Von Anfang an lag der Fokus auf Materialien und Geräten für das Dentallabor. In den ersten Jahren hat sich Lukadent auf die Belieferung von großen Depots mit Produkten, die unter dem Namen des jeweiligen Kunden angeboten wurden, spezialisiert. Seit 2006 wurde kontinuierlich ein Produktportfolio mit Lukadent-Eigenmarken aufgebaut. Meilensteine waren die Einführung des Vakuum-Druckgussgerätes Lukacast S sowie im Jahre 2011 die Zertifizierung als Medi-



emwerk Dentalmischer.

zinproduktehersteller. Dies war die Voraussetzung für die CrCo-Legierungen LUKAChrom C, FH und N. In den letzten Jahren hat Lukadent einen großen Kundestamm im In- und Ausland aufgebaut. Durch die Teilnahme an den wichtigsten internationalen Messen in Asien und den USA sowie im Mittleren Osten und dieses Jahr zum ersten Mal in Teheran (Iran), bestehen Kontakte auf der ganzen Welt. emwerk und Lukadent wollen in der Zukunft ihr Wissen und ihre Erfahrung bündeln. Die Kombi-

nation aus qualitativ hochwertiger Entwicklung und Produktion sowie langjähriger Vertriebstätigkeit im In- und Ausland bilden die Basis für eine erfolgreiche Partnerschaft mit Zukunft. **ZT**

### ZT Adresse

**Lukadent GmbH**  
Felsenbergweg 2  
71701 Schwieberdingen  
Tel.: 07150 32955  
Fax: 07150 34113  
[info@lukadent.de](mailto:info@lukadent.de)  
[www.lukadent.de](http://www.lukadent.de)

# Fortbildung am Ostseestrand

Der 6. Dental-Gipfel vom 6. bis 8. Januar 2017 verbindet Labor und Praxis.

Am zweiten Januarwochenende 2017 lädt das Potsdamer Unternehmen Dental Balance GmbH wieder zum beliebten Dental-Gipfel nach Warnemünde ein – traditionell der dentale Jahresauftakt. Die Yachthafenresidenz „Hohe Düne“ in Warnemünde bietet eine ideale Kulisse für die Teilnehmer und Referenten aus Zahnmedizin, Zahntechnik und angrenzenden Fachbereichen. Wie in den vergangenen Jahren werden viele Anwesende das winterliche Flair an der Ostsee nutzen, um gemeinsam mit Familie und Kollegen in ein neues Arbeitsjahr zu starten. Ob implantologische Behandlungskonzepte, Funktionsdiagnostik, zahntechnische Verfahrensweisen oder Praxis- und Laborführung – die Themen sind so vielfältig wie die Besucher des Gipfels selbst. „Jeder geht mit speziellen Bedürfnissen und Ansprüchen zu einer Fortbildung. Wir decken mit unserem interdisziplinären Kongress viele Bereiche ab. Die praxisrelevanten Themen haben wir gezielt gewählt, um den Teilnehmern einen hohen Mehrwert zu bieten“, sagt Helge

Vollbrecht, Geschäftsführer der Dental Balance. „Das Konzept verbindet Theorie und Praxis: Der Vormittag der beiden Kongresstage ist den Vorträgen gewidmet, am Nachmittag können die Teilnehmer in Workshops das jeweilige Thema vertiefen“, so Vollbrecht.

## Einblicke in das vielseitige Programm auf der Höhe der Zeit

Der Schnittstellenkongress bietet renommierten Referenten wie auch Newcomern mit neuen Denkansätzen ein Podium. Dr. Karl-Ludwig Ackermann stellt sich der Frage: „Wie viel Interdisziplinarität braucht der periimplantatprothetische Behandlungserfolg?“, Prof. Dr. Hartmut Lode widmet sich „Infektiologischen Problemen bei Implantationen“ und Priv.-Doz. Dr. Frank Peter Strietzel spricht über die implantologische Therapie bei Patienten mit einer oralen Manifestation von Allgemeinerkrankungen. ZTM Andreas Kunz gibt ein Update zu Konstruktions-



elementen in der Implantatprothetik. „Pressen oder Schichten?“, fragt ZT Oliver Brix. Wie die Arbeit auf Distanz erfolgreich realisiert werden kann, zeigt ZTM Hans-Joachim Lotz. Während ZTM Max Boschart die physiologische Zentrikbestimmung als Voraussetzung für die funktionelle Okklusion bei Kronen-, Brücken- und Hybridprothetik in den Fokus rückt. Dr. Stephan Gutschow referiert zu dem brisanten Thema: „Okklusion – Körperstatik – Wohlbefin-

den. Die Bedeutung der Muskeln unter Berücksichtigung des Faktors Zeit“. Neben den fachspezifischen Themen werden andere wichtige Bereiche thematisiert. RA Dr. Karl-Heinz Schnieder referiert zum Zahnarztrecht 4.0 und StB Frank Pfeilsticker stellt u.a. betriebswirtschaftliche Kennziffern in den Fokus. Weitere interessante Referenten sind Ingrid Honold, ZTM Alfred Schiller, Metodi Ivanov und Emanuel Wundke, die sich inhaltlich

mit den Themen Abrechnung, Networking, Marketing und digitaler Workflow befassen. Zum sechsten Mal wird der Dental-Gipfel mit interessanten Vorträgen, spannenden Workshops und unterhaltsamem Rahmenprogramm in maritimem Ambiente den Start in ein neues Fortbildungsjahr einläuten. Das hohe fachliche Niveau dieses Kongresses wird von einer freundschaftlich-familiären Atmosphäre begleitet. „Jeder Teilnehmer findet hier sein Podium für den Austausch. Es wird genügend Zeit sein, sich fortzubilden, zu entspannen, zu erholen und die Tage mit Familie zu genießen“, erklärt Helge Vollbrecht.

Informationen und Anmeldung unter [www.dental-balance.eu](http://www.dental-balance.eu)

### ZT Adresse

**Dental Balance GmbH**  
Behlertstraße 33 A  
14467 Potsdam  
Tel.: 0331 88714070  
Fax: 0331 88714072  
[info@dental-balance.eu](mailto:info@dental-balance.eu)  
[www.dental-balance.eu](http://www.dental-balance.eu)

ANZEIGE

...mehr Ideen - weniger Aufwand

**microtec**

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

## TK1 - einstellbare Friktion für Teleskopkronen

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

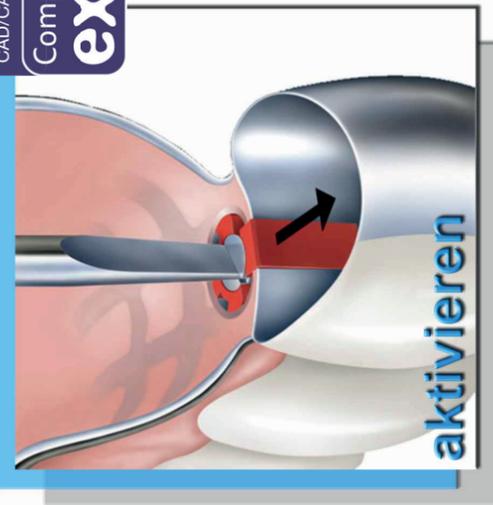
- individuell ein- und nachstellbare Friktion
- einfache, minutenschnelle Einarbeitung
- keine Reklamationen aufgrund verlorengegangener Friktion
- auch als aktivierbares Kunststoffgeschiebe einsetzbar



**platzieren**



**modellieren**



**aktivieren**

Höhe 2,9 mm  
Breite 2,7 mm

Auch als STL-File für CAD/CAM-Technik verfügbar  
**Compatible with exocad**



**Bitte kreuzen Sie an:**

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

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

**Stempel**

per Fax an 02331 / 8081 - 18

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880

## Computerunterstützte Implantatinsertion

Fortbildungsveranstaltung beschäftigt sich mit Guided Surgery in Theorie und Praxis.

Am 31.8.2016 und 3.9.2016 fand im zahntechnischen Labor Sieger Krokowski Zahntechnik in Herdecke, ausgerichtet von der Abteilung CTV Team Herdecke und unterstützt von der Firma Straumann, die Fortbildungsveranstaltung „Guided Surgery-Konzepte in Theorie & Praxis unter Berücksichtigung vermeidbarer Behandlungsfehler vorwürfe“ statt. Ziel der Veranstaltung war es, Möglichkeiten und Vorgehensweisen der computerunterstützten, schablonengeführten Implantatinsertion herauszuarbeiten. Die Teilnehmer der Veranstaltung erhielten einen Überblick über

die 3-D-Planung, die Herstellung von Führungsschablonen sowie die klinische Umsetzung verschiedener Guided Surgery-Konzepte. Weiterhin wurden die mobile, digitale Patientenaufklärung und auch Befunderhebungsfehler unter forensischen Gesichtspunkten dargestellt.

Am Theorietag wurden den 15 Teilnehmern von Prof. Dr. Dr. Piwowarczyk (Leiter des Lehrstuhls für Zahnärztliche Prothetik und Dentale Technologie an der Universität Witten/Herdecke) am Beispiel von Patientenfällen verschiedene Vorgehensweisen von Guided Surgery-Konzepten erörtert. Die Juristin und Zahnärztin Dr. Dr. Windel Pietzsch zeigte anhand von außergerichtlichen und gerichtlichen Verfahren bzw. Haftungsfällen auf, welche Behandlungsfehler unbedingt vermieden werden müssen. Das mobile Patientenaufklärungssystem Infoskop wurde von Frau Lankau vorgestellt. Zahntechnikermeister Sieger ging in seinem Vortrag auf die virtuelle Implantatplanung, Dokumentation und Frei-



gabe ein. In allen Vorträgen wurde Wert darauf gelegt, Prozedere, Vorgehen und Arbeitsschritte forensisch so gut wie möglich abzusichern.

Am Praxistag, der mit zehn Personen ausgebucht war, wurden von den Teilnehmern, angeleitet von Prof. Dr. Dr. Piwowarczyk, jeweils zwei Implantate „transgingival“ im Kunstkiefer inseriert. Mit der Original Guide-Kassette der Firma Straumann wurden eine Full-Guide- und eine Full-Guide-Drilling-Implan-

tatinsertion durchgeführt. Zum Abschluss der Veranstaltung planten Prof. Dr. Dr. Piwowarczyk und ZTM Sieger gemeinsam mit den Teilnehmern einen Patientenfall. Mit dem CTV-System wurden die Implantatpositionen, die Schablonenausdehnung und die Hülsenposition festgelegt. Die Operationsstrategie wurde für diesen Fall besprochen.

Die nächste Fortbildungsveranstaltung ist für den 3. und 4. März 2017 geplant. Weiterfüh-

rende Informationen sind online unter [www.ctv-team.de](http://www.ctv-team.de) erhältlich. **ZT**

### ZT Adresse

**Zahntechnik Sieger Krokowski**  
Abteilung CTV Team  
Mühlenstraße 7  
58313 Herdecke  
Tel.: 02330 919999  
Fax: 02330 919998  
mail@ctv-team.de  
www.dentalteam.de  
www.ctv-team.de

ANZEIGE

**Acry Lux V**  
Der echt preiswerte 3-Schicht-Zahn

[www.logo-dent.de](http://www.logo-dent.de)  
LOGO-DENT Tel. 07663 3094

## Zehn gute Gründe, um die IDS 2017 zu besuchen

Vom 21. bis 25. März 2017 wird die nächste Internationale Dental-Schau (IDS) stattfinden.

139.000 Fachbesucher aus 152 Ländern, 2.199 Unternehmen aus 59 Ländern auf insgesamt 157.000 Quadratmetern Ausstellungsfläche – angesichts dieser Zahlen aus dem Jahr 2015 ist jedem sofort klar: Es gibt eine Vielzahl von Gründen, um die Internationale Dental-Schau (IDS) vom 21. bis zum 25. März 2017 in Köln zu besuchen.

### Beispielhaft dafür stehen die folgenden zehn:

1. Die IDS ist unter allen Informationsmöglichkeiten zu dentalen Themen das zentrale Forum und ein unvergleichlicher Marktplatz – groß, mit hohem Komfortfaktor und mit Liebe zum Detail gestaltet.
2. Die IDS hat sich über viele Jahrzehnte als die weltweite Leitmesse für Zahnmedizin und Zahntechnik fest etabliert. So bietet sie den umfassendsten Überblick über den Stand der Technik und aktuelle Innovationen, über interessante Produktentwicklungen und neue Services.
3. Die IDS liegt aus aller Welt gut erreichbar im Herzen Europas: Alle zwei Jahre ist Köln die Welthauptstadt der Zahnheilkunde.



4. Es ist kinderleicht, dorthin zu kommen, denn die Website [ids-cologne.de](http://ids-cologne.de) bietet eine wirksame Unterstützung bei der Anreise mit Auto, Bahn oder Flugzeug und beim Auffinden und der Buchung des Hotels.
5. Die IDS wird veranstaltet von der GFDI Gesellschaft zur Förderung der Dentalindustrie mbH, dem Wirtschaftsunternehmen des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI). Er ist selbst eine Industrievereinigung mit langer Tradition und entsprechend großer Erfahrung im Ausstellungs- und Messewesen. In diesem Jahr feiert der VDDI sein 100-jähriges Bestehen. Er wurde am 24. Juni 1916

als Verband der Deutschen Dental-Fabrikanten gegründet und veranstaltete 1923 die erste Dental-Schau.

6. Die IDS ist ein idealer Ort für ein erlebnisreiches Event mit dem ganzen Team. Beim gemeinsamen Rundgang durch die Hallen wird Ihnen der Gesprächsstoff nie ausgehen und auch jeder Einzelne wird sein ganz persönliches Messeerlebnis haben.
7. Die Besuchsvorbereitungen und die Organisation im Vorfeld fallen leicht. Denn auch dabei hilft die Website [ids-cologne.de](http://ids-cologne.de). Hier finden sich Ausstellerfirmen und Themenfelder, nach denen sich

der Besuch der Messe von vornherein sinnvoll gestalten lässt. Die neue IDS-App mit vielen Funktionen und das Matchmaking-Tool nützen bei der Vorbereitung und beim Messerundgang in Köln.

ANZEIGE

**CADfirst®**  
Fräszentrum

LABORPREIS NEU:  
Zirkon ab 19,90 EUR netto  
Web: [www.cadfirst.de](http://www.cadfirst.de)  
Tel. 08450 / 929 5974

8. Den Rundgang durch die Messehallen gestalten die Fachbesucher je nach Praxis- bzw. Laborschwerpunkt und dem aktuellen Investitionsbedarf. So finden zum Beispiel Endodontologen, Kieferorthopäden oder auf Implantatprothetik spezialisierte Zahntechniker schnell diejenigen Anbieter der Dentalindustrie, die ihnen als Partner weiterhelfen können.

9. Über die Industrieausstellung hinaus bietet die IDS ein reichhaltiges Begleitprogramm, etwa mit dem traditionellen Speaker's Corner, der Generation Lounge oder mit spannenden Preisverleihungen (z.B. dem Gysi-Preis für den zahntechnischen Nachwuchs). Weitere Demonstrationen und Kurzvorträge finden an den Messeständen statt.

10. Die IDS ist spannend und verlangt ein hohes Maß an Aufmerksamkeit, wenn man das Maximum aus ihr herausholen will. Da empfiehlt es sich, mit dem Team nach einem langen Messetag noch eine Runde durch die Domstadt zu machen. Sehenswürdigkeiten und Gelegenheiten zum gemütlichen Beisammensein finden sich in Köln wie kaum an einem anderen Ort. **ZT**

Quelle: Kölmesse GmbH

## Jubiläum

Das Starnberger Dentallabor Corona Lava™ Fräszenrum feiert 30-jähriges Bestehen.

Nur wenigen inhabergeführten Dentallaboren gelingt es, über einen Zeitraum von 30 Jahren hinweg anspruchsvolle Technik zu fertigen und gleichzeitig auch in puncto Fortschritt kontinuierlich an der Spitze zu stehen. Das Dentallabor Semrau in Starnberg ist eines davon. Vor 30 Jahren machte sich ZTM Rupprecht Semrau dort auf 60 Quadratmetern selbstständig und tat das, was er am besten kann: Zahnersatz aus Keramik fertigen.

Die Zahntechnik hat sich seither enorm verändert. Damals löste gerade gießbare Glaskeramik die Jacketkrone ab. Die Ausfallraten waren vergleichsweise hoch, aber es gab zunächst nichts Besseres. Erst als Presskeramik auf den Markt kam, konnte man Einzelzähne zuverlässig vollkeramisch restaurieren und später damit



ZTM Rupprecht Semrau (links) mit seinem Sohn Johannes Semrau.

kleine Brücken fertigen. Heute garantiert die moderne CAD/CAM-Technologie präzise Passung, perfekte Gefügestruktur, dauerhafte Stabilität und Äs-

thetik für sämtliche Restaurationsformen. Rupprecht Semrau und sein Sohn Johannes Semrau haben deshalb vor zehn Jahren das Corona Lava™ Fräs-

zentrum Starnberg gegründet. Als eines von Deutschlands modernsten zahntechnischen Fräscentren macht es die Vorteile der CAD/CAM-Technologie anderen Dentallaboren auf unkomplizierte Weise zugänglich. Um selbst erstklassige Qualität zu liefern, ist Rupprecht Semrau die kontinuierliche Ausbildung besonders wichtig. Mehr als 15 Zahntechnikermeister sind aus seinem Labor hervorgegangen, die sich selbstständig gemacht haben und heute überwiegend eng mit dem Corona Lava™ Fräszenrum kooperieren. Das leitet seit 2006 Johannes Semrau, Spezialist auf seinem Gebiet. Vater und Sohn haben damals gemeinsam erkannt, dass nicht die kleinen CAD/CAM-Geräte den Anwendern die besten Vorteile bieten. „Wir nutzen verschiedene Systeme, die sehr gut sind“, sagen

sie, „aber für die schwierigen Dinge zählen wir fast ausschließlich auf Lava™“.

Vor Kurzem haben die beiden Labor und Fräszenrum zusammengelegt. Heute sind sie perfekt eingespielt und die Kunden profitieren von dieser Symbiose. Ans Aussteigen denkt Rupprecht Semrau mit seinen 62 Jahren noch lange nicht. Er lebt für die Zahntechnik und plant wie immer unkonventionell: „Mit siebzig arbeite ich vielleicht mal halbtags.“ **ZT**

### ZT Adresse

**Corona Lava™  
Fräszenrum Starnberg**  
Münchner Straße 33  
82319 Starnberg  
Tel.: 08151 555388  
Fax: 08151 739338  
info@lavazentrum.de  
www.lavazentrum.de

## „Der schlaue Mittelstand“

Statement: Jörg Brüsckke, Inhaber und Geschäftsführer, möchte Denkanstöße geben.



Jörg Brüsckke, Inhaber und Geschäftsführer der Ahlden Edelmetalle GmbH.

„Mein persönliches Motto für das Berufsleben war schon immer: Bei jedem guten Geschäft gibt es zwei Gewinner“, so Jörg Brüsckke, Geschäftsführer und Inhaber von Exklusiv Gold by Ahlden Edelmetall GmbH. „Die derzeitige Entwicklung im Markt steht dem aber entgegen.“ Jeder neu hinzukommende und oftmals international agierende Dentallegierungshersteller in Deutschland stelle eine Konkurrenz für etablierte mittelständische Dentallabore und Fräscentren dar. Im Klartext heißt das für Jörg Brüsckke: Ein zusätzlicher „eigentlicher Lieferant von Dentallegierungen“ geht jetzt auch noch an Zahnarztpraxen heran und entzieht so dem etablierten Dentallabor oder Fräszenrum weitere Arbeit, weiteren Umsatz und dementsprechend Rendite. Den Inhabern schein das jedoch nicht zu stören, wundert sich Brüsckke, denn sie kauften

weiterhin bei genau diesen Dentallegierungsherstellern ihre Legierungen ein.

Brüsckke wagt einen Vergleich: „Stellen Sie sich vor: Seit Jahren kauft der Bäcker sein Mehl bei der Mühle seines Vertrauens, die natürlich nur Mehl verkauft. Das klappt auch viele Jahre gut. Plötzlich verkauft aber diese Mühle auch Brötchen und Brot an seine Kundschaft. Wo wird dieser Bäcker demnächst sein Mehl einkaufen?“

Als Unternehmer und Kunde solle man sich daher die Frage stellen: Ist das noch der richtige Geschäftspartner für mich? Und entsprechende Konsequenzen für sich und das eigene Unternehmen ziehen. Ahlden Edelmetall GmbH ist bereits seit mehr als 30 Jahren auf dem Markt für Dentallegierungen tätig und liefert Dentallaboren sowie Fräscentren qualitativ hochwertige Legierungen „made in Germany“. Deswegen lautet das Fazit von Jörg Brüsckke: „Der schlaue Mittelstand sollte den fairen Mittelstand unterstützen.“ **ZT**



### ZT Adresse

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

ANZEIGE

## 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 & Mundgesundheit 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 11/16

## Goldene Festtage

Edle Geschenke legt ESG unter den Weihnachtsbaum.



Das besondere Geschenk zu Weihnachten: Die ESG Edelmetall-Handel GmbH & Co. KG bietet Ein-Gramm-Feingoldbarren in einer attraktiven Geschenkbox mit verschiedenen Motiven.

Der Goldbarren wird von dem LBMA-zertifizierten Hersteller Valcambi SA in der Schweiz produziert und mit einem Zertifikat in einer DIN A8 großen Plexikapsel ausgeliefert. So können sich Schenkender und Beschenkter sicher sein, dass es sich um Anlagegold mit einem garantierten Feingehalt von 999,9 handelt.

Die Kapsel kann problemlos geöffnet und der Motiveinleger mit einer persönlichen Widmung versehen werden, ohne den Goldbarren zu beschädigen.

So wird trotz Personalisierung des Geschenkes der spätere Wiederverkaufswert des Goldes nicht gefährdet.

Insgesamt stehen über 40 verschiedene Motive im ESG Onlineshop zur Auswahl. Wer etwas mehr verschenken möchte, kann auch je ein Gramm Gold, Silber, Platin und Palladium als „Quattro Preziosi“ in einer Motivbox erwerben. **ZT**

### ZT Adresse

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

## Roadshow

Glaskeramik als Press-Variante wird deutschlandweit präsentiert.

Die Press-Variante des zirkonoxidverstärkten Lithiumsilikats Celtra von Dentsply Sirona Prosthodontics rollt über die Autobahn und macht bis Mitte November 2016 noch in vier Städten Halt. In jeder davon haben Zahntechniker die Gelegenheit, das neue Material Celtra Press und seine Chancen zu erleben. Drei renommierte Zahntechnikermeister demonstrieren es mit moderner medialer Unterstützung direkt im exklusiven Celtra-Truck. ZTM Thomas Bartsch, ZTM Hans-Jürgen Joit und M.D.T.

Die neue Werkstoffvariante profitiert von der Entwicklungsleistung und den Anwendererfahrungen beim erfolgreichen zirkonoxidverstärkten Lithiumsilikat Celtra Duo. Das pressfähige Material bringt sogar eine noch höhere Festigkeit mit. Die über 500 Megapascal zeichnen sich nicht nur durch ihren hohen numerischen Wert aus, sondern wirken sich auch in einer besonders guten Kantenstabilität der zahntechnischen Arbeiten aus. Darüber hinaus erlauben die minimale Reaktionsschicht, die

tanz, wobei der ausgeprägte Chamäleon-Effekt eine entscheidende Rolle spielt.

Die Anmeldung erfolgt über [www.degudent.de](http://www.degudent.de) oder über die Weiterbildungs-App DeguConsult. 2017 setzt sich die Roadshow mit dem Celtra-Truck in mindestens weiteren acht Städten in Deutschland und Österreich fort. **ZT**

<sup>1</sup> VITA ist ein eingetragenes Warenzeichen der VITA Zahnfabrik H. Rauter GmbH & Co. KG, Bad Säckingen.



Darryl Millwood legen in diesem Jahr noch Stopps in Dortmund (7.11.), Köln (8.11.), Stuttgart (9.11.) und Wien (10.11.) ein und erläutern vor Ort jeweils um 11 und um 15 Uhr in zweistündigen Vorträgen, was Celtra Press für das Labor so besonders attraktiv macht. So viel vorweg:

bereits mit dem Abstrahlen beim Ausbetten entfernt ist, und die schnelle Politur eine Fertigstellung von Restaurationen mit „Highway-speed“. Zudem überzeugen die Farbgenauigkeit gemäß dem VITA<sup>1</sup>-Farbsystem ebenso wie die Farbanpassung an die umliegende Zahnsubs-

### ZT Adresse

**Dentsply Sirona Prosthodontics DeguDent GmbH**  
Rodenbacher Chaussee 4  
63457 Hanau-Wolfgang  
Tel.: 06181 59-50  
info.degudent-de@dentsply.com  
www.degudent.de



Frage: Das Jahr neigt sich dem

Ende zu. Was muss ich jetzt bereits tun, um auch vertrieblich gut vorbereitet in das neue Jahr zu starten?

Thorsten Huhn: Wichtig für den Start ins neue Jahr sind Klarheit über die vertrieblichen Ziele sowie der Wille und das

## » EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

Können, diese Ziele auch zu erreichen. Die Ermittlung der vertrieblichen Ziele basiert wesentlich auf den Bestandskundenumständen der vergangenen Jahre. Ein Vergleich der harten Fakten, das Erkennen und Ableiten von Trends und der Einfluss weiterer umsatzrelevanter Faktoren für das neue Geschäftsjahr sind Kernelemente der Umsatzplanung. Sind z.B. die Umsätze über einen Zeitraum von drei Jahren rückläufig, so gibt es eine hohe Wahrscheinlichkeit für die Fortsetzung dieses Trends. Kommt noch dazu, dass der Bestandskunde seine Praxis umbauen wird und sich der Abgang seines Assistenzzahnarztes abzeichnet, so verfestigt sich der Negativtrend. Die Betrachtung jedes einzelnen Bestandskunden ist in der Planungsphase, die noch in diesem Jahr stattfinden sollte, notwendig; eine pauschale Anhebung oder Senkung der Planumsätze ist nicht zielführend. Ebenso wichtig ist eine realistische Einschätzung der zukünftigen Umsätze. Das ist insbeson-

dere bei den Zahnärzten wichtig, die aus Sicht des Labors ein Potenzial für Umsatzwachstum haben. Häufig besteht zwar der Wunsch nach einer Umsatzsteigerung, an den notwendigen Grundlagen dafür mangelt es aber. Ein Wachstum lässt sich beispielsweise aus einem über Jahren positiven Trend ableiten, solange das Gesamtpotenzial der Praxis nicht überschritten wird. Auch eindeutige Signale seitens des Kunden über eine Ausweitung der Zusammenarbeit in weitere Produktgruppen oder die Inbetriebnahme eines weiteren Behandlungszimmers tragen zur positiven Bewertung bei. In eine vertriebliche Planung gehört auch die Altersstruktur der Bestandskunden. Sobald ein Zahnarzt das Alter von 60 Jahren überschreitet, sind anteilig Umsätze aus der Planung zu nehmen und Gegenmaßnahmen zur Kompensation des in einigen Jahren drohenden Umsatzverlusts einzuleiten. Hintergrund sind die sonst mitunter herben Umsatzeinbußen im Labor, wenn ein Zahnarzt seine Praxis schließt, weil kein Nachfolger oder Käufer gefunden

wurde und der Umsatz unmittelbar kompensiert werden muss. Unterm Strich wird nun der Planumsatz für 2017 auf Basis aller Bestandskunden sichtbar. Jeder Euro, der oberhalb des ermittelten Umsatzes in die Kassen des Labors fließen soll, muss über Neukunden erzielt werden. In der Regel spielt diese Vorgehensweise bei jedem Labor eine Rolle, die Umsätze wegen der Überalterung ihrer Bestandskunden neu bewerten müssen oder die Ziele oberhalb der berechneten Planumsätze ausloben. Nun sind die vertrieblichen Umsatzziele für das neue Geschäftsjahr definiert, aufgeteilt nach Bestandskundenumständen und Neukundenumständen. Im nächsten Schritt sind die Betreuungsebene der Bestandskunden sowie die vertrieblichen Aktivitäten für das neue Jahr festzulegen. Die Betreuungsebene gliedert sich in technische Betreuung (Level 3), vertriebliche Betreuung (Level 2) sowie strategische Betreuung (Level 1). Typische Kunden für den Level 1 (beinhaltet Level 2 und Level 3) sind A-Kunden und B-Kunden mit dem Potenzial

zum A-Kunden. Die strategische Kundenbetreuung ist in jedem Fall Chefsache und kann im Gegensatz zur Betreuung im Level 2 oder 3 nicht delegiert werden. Die vertriebliche Betreuung richtet sich nach den vertrieblichen Aktivitäten, die für alle 12 Monate des Jahres 2017 bereits jetzt festgeschrieben werden sollten. Wesentliche Aktivitäten sind z.B. Veranstaltungen oder Events sowie Informationen über technische Möglichkeiten des Labors. Abschließend muss sichergestellt werden, dass die vertrieblichen Aktivitäten professionell an den Mann/die Frau gebracht werden. Sorgen Sie dafür, dass das durch einen ausgebildeten und willigen Außendienst umgesetzt wird. Dann steht der Umsetzung Ihrer Planung für das neue Jahr nichts mehr im Wege. **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

Zirkon – Ein Werkstoff für alle Fälle?

# Digitale Dentale Technologien

Hauptsponsor

**Heraeus Kulzer**  
Mitsui Chemicals Group

17./18. Februar 2017 • Hagen  
Dentales Fortbildungszentrum Hagen



ONLINE-ANMELDUNG/  
KONGRESSPROGRAMM



www.ddt-info.de

## WORKSHOPS

Freitag, 17. Februar 2017

### 1. STAFFEL

14.30 – 16.00 Uhr



**1.1 ZT Gabriele Gebauer/Seefeld**  
Neue Materialklassen ZrO<sub>2</sub> –  
Was ist machbar und wie?  
Monolithische Versorgung transluzent,  
fluoreszent und farbgradiert am Beispiel  
von klinischen Fällen



**1.2 ZTM Martin Liebel/Pforzheim**  
Ceramil CAD/CAM-Material –  
Die neue Vielfalt richtig nutzen



**1.3 Dr. Peter Neumeier/Reit im Winkel**  
Best practice für monolithische  
Zirkonoxid – Konstruktionen unter  
wirtschaftlichen und technischen  
Gesichtspunkten



**1.4 Sascha Holstein/Dortmund  
Martin Withake/Dortmund  
Thomas Gausmann/Dortmund**  
Nacera® liebt ceraMotion®:  
Mehr Farbsicherheit und Ästhetik  
mit dem „One Touch Concept“

### 2. STAFFEL

16.30 – 18.00 Uhr



**2.1 Jan Hollander/Münster**  
Vollzirkon in perfekter Okklusion



**2.2 ZTM Björn Maier/Lauingen**  
Neue effiziente Verarbeitungsmöglich-  
keiten dank Multilayer-Zirkonoxid



**2.3 ZTM Ralf Kräher-Grube/Hamburg**  
Lab 4.0 – Prozessgesteuerte, labor-  
gefertigte Krone mit Roland DWX-4W auf  
digitaler, intraoraler Abformung



**2.4 Jürgen Sieger/Herdecke  
Dr. Christoph Blum/Bad Ems  
Rüdiger Meyer/Wimsheim**  
Der digitale Workflow in der Implantologie –  
vom Gedanken zur Umsetzung

## HAUPTVORTRÄGE

Samstag, 18. Februar 2017

09.00 – 09.10 Uhr Begrüßung

09.10 – 09.40 Uhr **Prof. Dr. Dr. Andree Piwowarczyk/Witten**  
Zirkonoxid – Was kann das Material  
leisten?

09.40 – 10.10 Uhr **Alexander Fischer/Berlin**  
Präzision dank digitalem Workflow –  
3-D-Prothetik beginnt mit chirurgischer  
3-D-Planung. Digitale Chirurgie ist der  
Weg zur digitalen Prothetik

10.10 – 10.40 Uhr **ZTM Peter Kappert/Essen**  
Interferenzfreier Zahnersatz durch virtuelles  
Diagnose-Tool

11.10 – 11.40 Uhr **Dr. Josef Rothaut/Alzenau**  
Was bringen neue Werkstoffe für die dentale  
CAD/CAM-Technik?

11.40 – 12.25 Uhr **ZTM Björn Maier/Lauingen**  
Zirkonoxid, ein Alleskönner?

13.25 – 13.55 Uhr **Enrico Steger/Gais (IT)**  
Zirkon mit anderen Werkstoffen kombiniert

13.55 – 14.25 Uhr **ZTM Christian Hannker/Hüde**  
Unwegsamkeiten der digitalen Fertigung

14.25 – 14.55 Uhr **Dipl.-Ing. Holger Hauptmann/Seefeld**  
ZrO<sub>2</sub> – eine steile Karriere als Dentalwerkstoff.  
Aktuelle Anwendung und weiteres  
Potenzial

15.25 – 15.55 Uhr **Dr. Berthold Reusch/Leinfelden-  
Echterdingen**  
Künstlerisches Verschmelzen von digitalen  
Prozessen und Handwerk

15.55 – 16.25 Uhr **ZTM Udo Höhn/Berlin**  
TRIOS Ortho und kieferorthopädische  
Folgeanwendungen

16.25 – 16.30 Uhr Abschlussdiskussion/Verabschiedung

## ORGANISATORISCHES

### Veranstaltungsort

Dentales Fortbildungszentrum Hagen GmbH  
Handwerkerstraße 11  
58135 Hagen  
Tel.: 02331 6246812  
Fax: 02331 6246866

### Zimmerbuchungen in den Veranstaltungshotels und in unterschiedlichen Kategorien

PRIMECON  
Tel.: 0211 49767-20 | Fax: 0211 49767-29  
info@prime-con.eu | www.prim-con.eu

Begrenzte Zimmerkontingente im Kongresshotel bzw. weiteren Hotels bis zum 20. Januar  
2017. Nach diesem Zeitpunkt: Zimmer nach Verfügbarkeit und tagesaktuellen Raten.

### KONGRESSGEBÜHREN

Freitag, 17. Februar 2017

Die Teilnahme an den Firmenworkshops ist kostenfrei!

Samstag, 18. Februar 2017

Kongressgebühr (Frühbucherrabatt bis 30.11.2016) 230,- € zzgl. MwSt.  
Kongressgebühr 255,- € zzgl. MwSt.  
Die Kongressgebühr beinhaltet Kaffeepausen, Tagungsgetränke und Imbissversorgung.

### Veranstalter:

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig  
Tel.: 0341 48474-308 | Fax: 0341 48474-290  
event@oemus-media.de | www.oemus.com



### Wissenschaftliche Leitung:

Dentales Fortbildungszentrum Hagen GmbH  
Handwerkerstraße 11 | 58135 Hagen  
Tel.: 02331 6246812 | Fax: 02331 6246866  
www.d-f-h.com



### Wissenschaftlicher Leiter: Jürgen Sieger

**Fortbildungspunkte:** Die Veranstaltung entspricht den Leitsätzen und  
Empfehlungen der KZBV vom 23.09.05 einschließlich der Punkte-  
bewertungsempfehlung des Beirates Fortbildung der BZÄK vom  
14.09.05 und der DGZMK vom 24.10.05, gültig ab 01.01.06.  
✓ Bis zu 12 Fortbildungspunkte

**Hinweis:** Nähere Informationen zu den Seminaren und den Allgemeinen Geschäftsbedingungen  
finden Sie unter [www.oemus.com](http://www.oemus.com)

Hinweis: Bitte beachten Sie, dass Sie in jeder Staffel nur an einem Workshop teilnehmen können. Bitte  
kreuzen Sie die Nummer des von Ihnen gewählten Workshops auf dem Anmeldeformular an.



## Digitale Dentale Technologien

Anmeldeformular per Fax an  
0341 48474-290  
oder per Post an

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig

ZT 11/16

Für **Digitale Dentale Technologien** am 17./18. Februar 2017 in Hagen melde ich folgende Personen verbindlich an:

Online-Anmeldung unter: [www.ddt-info.de](http://www.ddt-info.de)

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit (Bitte ankreuzen)	Teilnahme am	Workshops
	<input type="checkbox"/> Freitag	1. Staffel: <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4
	<input type="checkbox"/> Samstag	2. Staffel: <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit (Bitte ankreuzen)	Teilnahme am	Workshops
	<input type="checkbox"/> Freitag	1. Staffel: <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4
	<input type="checkbox"/> Samstag	2. Staffel: <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4

Praxisstempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Veranstaltungen 2017  
erkenne ich an.

Datum/Unterschrift

E-Mail (Bitte angeben! Sie erhalten Ihr Zertifikat per E-Mail.)

OEMUS MEDIA AG

## Die Helden sind los

Am 15. Oktober 2016 fand in Berlin der diesjährige Zirkozahn Heldentag statt.



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3

Abb. 1: Zirkozahn-Gründer Enrico Steger eröffnete den sechsten Heldentag in Berlin. – Abb. 2: 450 Teilnehmer füllten am 15. Oktober den ehemaligen Kinosaal. – Abb. 3: Ausgebildet und geprüft ist das Zahnmediziner-Team um Enrico Steger. – Abb. 4: Die „Ranger“ ZTM Marco Heidel (links) und ZT Hendrik Harms.

(cg) – Zum sechsten Mal lud Zirkozahn nach Berlin zum Heldentag. Rund 450 Helden sind der Einladung gefolgt und füllten das Kosmos, das ehemals größte Kino der DDR, im Stadtteil Friedrichshain. Der diesjährige Heldentag stand ganz im Zeichen der Zirkozahn Schule. Referenten aus Labor, Praxis und Universität gaben Einblicke in ihre tägliche Arbeit mit Zirkozahn.

„Wir fallen 100 Mal hin und stehen 200 Mal wieder auf“ – dieses einprägsame Motto hörte man von Zirkozahn-Gründer Enrico Steger nicht nur einmal am Tag der Helden. Mit unterhaltsamen Anekdoten und Lebensweisheiten führte der Gründer des Südtiroler Unternehmens durch den Fortbildungstag.

Den Eröffnungsvortrag hielt ZTM Wilfried Tratter, Projektleiter CAD/CAM-Software bei Zirkozahn, und gab mit seinem Thema „Digital ungebildet“ einen Einblick in die neuesten Features der Programme, die stetig weiterentwickelt und verbessert werden.

Dr. Alexander Vuck, Oberarzt an der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik des Universitätsklinikums Düsseldorf, zeigte mit

einem beeindruckenden Patientenfall – ein zahnloser Oberkiefer, den es galt, mit einer festsitzenden Versorgung zu behandeln, sowie der Versorgung des Unterkiefers – welche Vorteile die Vorgehensweise mit digitaler Aufzeichnung durch den 3-D-Gesichtsscanner



Abb. 4

FaceHunter und PlaneFinder® sowie der Planung mit der Zirkozahn Implantatplanungssoftware für den Erfolg der Behandlung bietet. Zudem verglich der Düsseldorfer Zahnarzt konventionelle und digitale Abformung miteinander und zeigte klinische Studien, die sich mit dem Abrieb des Materials Zirkon beschäftigten, und stellte vielversprechende Langzeitergebnisse dar.

### Wie werde ich zum Helden?

Ein solides Wissen, welches die beiden ersten Referenten des Tages bereits erlangt konnten und stetig weiterentwickeln und weitergeben, ist für die tägliche Arbeit im Labor und das tägliche

Leben von unschätzbarem Wert. Ein besonderes Highlight des Heldentages war die Vorstellung der von Enrico Steger entwickelten Ranger School in Südtirol, denn hier werden aus Zahnmedizinern Helden. Nicht nur fachliche Expertise steht im Fokus des Lernens, vielmehr ist es ein Lernen für das Leben, welches die Teilnehmer in etwa sechs Monaten Ranger School in Süd-

tirol erwartet: Morgensport mit anschließender Teilnahme am Fishermen's Friend StrongMan Run, Erste-Hilfe-Kurse mit der örtlichen Feuerwehr oder Heu einholen sind nur einige der Aktivitäten, die die Ranger kennenlernen dürfen.

Zwei der ausgebildeten „Ranger“, ZT Hendrik Harms und ZTM Marco Heidel, sowie zwei Zahnmediziner des Dentallabor Steger in Bruneck, ZT Federico Presicci und ZT Michael Oberhammer, standen zusammen mit Enrico Steger auf der Bühne und zeigten dem vollen Tagungssaal die praktische Arbeit mit der Zirkozahn Implantatplanungssoftware und Modelliersoftware. Im Anschluss an die Demonstrationen stellte die Südtiroler Innovationsschmiede ein weiteres neues Fortbildungskonzept – Mountain Monastery – vor, welches sich in erster Linie an die behandelnden Zahnärzte richtet. Welche elementare Bedeutung eine reibungslose Kommunikation zwischen Zahnarzt und Zahnmediziner besitzt, machte Prof. em. Dr. Carlo Marinello, Uni Zürich, deutlich und ging dabei auf den historischen Wan-

del dieser Beziehung ein, zeigte Generationenunterschiede auf sowie ebenso fundamentale Veränderungen in der Arzt-Patienten-Beziehung und im Bereich Bildung und Lehre.

Im Abschlussvortrag referierten ZTM Rainer Janousch, Inhaber Dental Studio Rainer Janousch, und Peter Hoth, München, und sein Mitarbeiter ZTM Clemens Schwerin mit dem Vortrag „Analog und Digital: Lernprozess und Ziele unseres Workflows“ zum Thema „All-on-4“.

Der sechste Heldentag im Zeichen der Zirkozahn Schule machte vor allem eines deutlich: Lebenslanges Lernen und stetiges Weiterentwickeln hat für jeden Einzelnen eine enorme Wichtigkeit, denn auch, wenn man dabei hin und wieder hinfällt, – man steht gestärkt wieder auf. **ZT**

### ZT Adresse

**Zirkozahn Worldwide**  
An der Ahr 7  
39030 Gais-Südtirol, Italien  
Tel.: +39 0474 066680  
info@zirkozahn.com  
www.zirkozahn.com

### ANZEIGE

Renommierte Zahnarztpraxis, München, Maximilianstraße, sucht engagierten Zahnmediziner/in für vorwiegend Ästhetik.

www.praxis-dr-gessner.de | Telefon: 089/29160290



## Sonderaktion für Webshop-Erstbesteller

Ab sofort können Kunden von Eisenbacher Dentalwaren ED GmbH über die neue Webseite der Firma rund um die Uhr online bestellen.

Der Legierungshersteller für CoCr-Legierungen und CAD/CAM-Werkstoffe, Eisenbacher Dentalwaren ED GmbH, startet ab sofort mit neuer Webseite und Webshop online durch. Die Webseite zeigt sich jetzt in einem offenen und freundlichen Design, so erreichen interessierte Zahnmediziner mit wenigen Klicks alle wichtigen Informationen über die Dentalprodukte des 1994 gegründeten Unternehmens. Die Darstellung der Web-

seite wurde grafisch für alle Endgeräte wie Smartphone, Tablet und PC oder Laptop optimiert. Über den Webshop können jetzt alle Kunden rund um die Uhr die gesamte Auswahl an Qualitätsprodukten von Knetsilikon bis CAD/CAM-Werkstoffe online bestellen.

Alle Erstbestellungen, die über den Webshop ini-

tiert werden, bekommen bis zum 16. Dezember 2016 einen Sonderrabatt von fünf Prozent auf alle Nichtmedizinprodukte u. a. für Kera®LabPutty 80, Löffelmaterial, Strahlmittel, Dentalgips und Einbettmassen. Registrieren Sie sich gleich unter [www.eisenbacher.de](http://www.eisenbacher.de) **ZT**

### ZT Adresse

**Eisenbacher Dentalwaren ED GmbH**  
Dr.-Konrad-Wiegand-Straße 9  
63939 Wörth am Main  
Tel.: 09372 9404-0  
Fax: 09372 9404-29  
info@eisenbacher.de  
www.eisenbacher.de



# Neue Lösungen eröffnen neue Chancen

Ivoclar Vivadent informierte auf der Competence-Tour 2016 über neueste Entwicklungen.



Abb. 1: Keramikspezialist ZTM Bastian Wagner demonstriert seine Schichtmethode mit IPS Style Ceram-Massen. – Abb. 2: Start der Competence-Tour in Hannover mit den Experten ZTM. Oliver Morhofer (2.v.l.) und ZTM Kurt Reichel (3.v.l.), hier mit Jürgen Dettinger (l.), Anton Abele (2.v.r.) sowie Moderator Michael Donhauser (r.) von Ivoclar Vivadent.

Über die neuesten Trends und Produkte sowie deren praktische Vorteile für Zahntechniker informierte Ivoclar Vivadent auf der „World of Ceramics Competence-Tour 2016“. Die Roadshow führte durch acht deutsche Städte. Experten zeigten den mehr als 500 Teilnehmern in Vorträgen und Live-Demos die Vorzüge der neuen Produkte auf. Sie erläuterten, wie sie sich im Praxistest bewährt haben. Im Mittelpunkt standen Ergebnisse und Erfahrungen mit den neuen IPS e.max Ceram Power-Massen und der Metallkeramik IPS Style.

Nach einem Überblick über Marktchancen und Trends, Neuprodukte und Fortbildungsangebote kamen renommierte Experten aus der Praxis zu Wort: Oliver Brix, Haristos Girinis, Oliver Morhofer, Kurt Reichel und Bastian Wagner erläuterten ihre Erfahrungen mit den neuen IPS e.max Ceram Power-Massen und der neuen Metallkeramik IPS Style. Einen Abriss der Entwicklungen seit Einführung des Keramiksystems IPS e.max gab Jürgen Dettinger, Leiter Marketing technical bei Ivoclar

Vivadent in Ellwangen. Danach stellte er aktuelle Erweiterungen für Press- und CAD/CAM-Technik vor.

## Trend zu transluzenten Gerüsten

„Mit den neuen IPS e.max Ceram Power Dentin- und Incisal-Massen lässt sich der Helligkeitswert von Verblendungen gezielt steuern“, stellte Dettinger eine weitere Ergänzung des IPS e.max Portfolios vor. „Damit folgen wir dem Trend nach zunehmend transluzenten Gerüstmaterialien, die mit abnehmender Opazität weniger Helligkeit aufweisen.“

## Helligkeit gezielt steuern – mit Power-Massen

Die Experten zeigten anhand von Patientenfällen, wie sie mit den neuen Power-Massen das Helligkeitsproblem lösen. Die speziell eingefärbten Schichtmassen liefern der Verblendung nicht nur mehr Helligkeit, ohne opak zu erscheinen; die Hellig-

keit lässt sich auch spürbar besser kontrollieren.

„Für mich bieten die neuen Power-Massen echten Mehrwert“, brachte Bastian Wagner seine Erfahrung auf den Punkt. „Ich bin schneller, gewinne Sicherheit bei der Arbeit und weiß, dass ich den Helligkeitswert noch im Laufe der Schichtung oder nach der Rohbrandanprobe anheben kann, ohne wie früher von vorne anfangen zu müssen.“

## Noch immer „State of the Art“: Metallkeramik

Mit knapp 60 Prozent ist bei Seitenzahnbrücken das keramisch verblendete Metallgerüst nach wie vor erste Wahl in deutschen Zahnarztpraxen, bei Seitenzahnkronen mit fast 30 Prozent. „Diese Zahlen“, so Dettinger, „waren unser Ansporn, die Metallkeramik weiterzuentwickeln. Das Ergebnis ist IPS Style: ein Metallkeramiksyste, das den Vergleich mit Vollkeramik nicht scheuen muss.“ Als erste Metallkeramik enthält IPS Style Oxyapatit-Kristalle,

über die sich Transluzenz bzw. Opazität gezielt steuern lassen. „Die Oxyapatit-Kristalle machen die Keramik lebendig. Sie erzeugen Tiefenwirkung. Gleichzeitig reduzieren sie die Schwindung während des Sinterns. Das kann eine ganze Schichtung ersparen – ein klarer Zeitvorteil.“

## IPS Style im Praxistest

Die Keramikspezialisten Kurt Reichel, Oliver Morhofer und Haristos Girinis hatten im Vorfeld der Competence-Tour im eigenen Labor geprüft, ob IPS Style hält, was das Marketing

verspricht. Anhand von Patientenfällen zeigten sie, wie sich die Keramik im Labortest bewährt hat. Das Ergebnis: Sowohl auf Metallgerüsten wie auch als Veneer liefert IPS Style „ein richtig gutes Ergebnis.“ Im direkten Vergleich mit einer Vollkeramikkrone kommentierte Haristos Girinis das gute Abschneiden der mit IPS Style verblendeten Metallkeramikkrone: „Unter dieser Verblendung hätte ich kein Metallgerüst vermutet.“

## Überzeugend gut informiert

Das positive Feedback der Teilnehmer bestätigt, dass Ivoclar Vivadent mit der Competence-Tour thematisch und inhaltlich alle Erwartungen erfüllt hat. ZTM Emilia Luis aus Karlsruhe fasst ihren Eindruck der Stuttgarter Veranstaltung zusammen: „Ich wurde überzeugend informiert und erhielt gute Tipps. Man merkt, die Referenten kämpfen täglich mit den gleichen Problemen wie ich. Das macht ihre Tipps für mich umso wertvoller.“

## Live-Tour verpasst?

Die wichtigsten Informationen der Tour gibt es auf der noch ausstehenden regionalen Messe „id infotage dental“ in Frankfurt am Main (11./12. November 2016) am Ivoclar Vivadent-Messestand.

## ZT Adresse

**Ivoclar Vivadent GmbH**  
Dr. Adolf-Schneider-Straße 2  
73479 Ellwangen, Jagst  
Tel.: 07961 889-0  
Fax: 07961 6326  
info@ivoclarvivadent.de  
www.ivoclarvivadent.de

ANZEIGE

## ZT Veranstaltungen November/Dezember 2016

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
11./12.11.2016	Essen	CAD/CAM Basic – Ceramill Zolid Referent: ZTM Hans-Peter Kulawy	Amann Girrbach Tel.: 07231 957-224 germany@amanngirrbach.com
12.11.2016	Isernhagen	Dental fotografie und digitale Planung Referent: ZTM Hans-Joachim Lotz	Dental Balance Tel.: 0331 887140-70 info@dental-balance.eu
18.11.2016	Erlangen	Das Modell – Die Visitenkarte des Labors Referenten: ZTM Claudia Füssenich, ZTM Thomas Weiler, ZT Jens Glaeske, ZT Udo Rudnick	picodent Tel.: 02267 6580-0 picodent@picodent.de
19.11.2016	Hamburg	Herstellung einer edelmetallfreien Teleskopkrone aus remanium® star Referent: ZTM Volker Wetzell	DENTAURUM Tel.: 07231 803-470 kurse@dentaorium.com
24./25.11.2016	Rosbach	Tizian CAD/CAM – Exklusives 2-Tages-Event Referent: N.N.	Schütz Dental Tel.: 06003 814-620 info@schuetz-dental.de
02.12.2016	Neuler	CAD/CAM Milling INTRO Referenten: Diverse	Zirkonzahn Tel.: +39 0474 066850 education@zirkonzahn.com
05.12.2016	Bremen	Metallkeramik-Grundkurs Referent: N.N.	BEGO Tel.: 0421 2028-372 fortbildung@bego.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](http://www.millhouse.de/events-details/scan-cafe.html)

Fakten auf den **Punkt** gebracht.



MUSS ES IMMER  
GÜNSTIG SEIN?

HOCHWERTIGES VON ZIRKONZAHN