

Die neue Generation hochfester Glaskeramik

Mit Celtra Press von Dentsply Sirona können Labore jetzt zirkonoxidverstärktes Lithiumsilikat im Pressverfahren nutzen.

(cg) – Am 3. November 2016 stellte Dentsply Sirona Prosthetics in Frankfurt am Main die neue Presskeramik Celtra Press der Fachpresse vor. Experten der Dentsply Sirona Prosthetics aus Forschung & Entwicklung, Marketing, Produktmanagement und Verkauf gaben detaillierte Einblicke in die Besonderheiten von Celtra Press.

Nach einer Begrüßung von Markus Böhringer, Group Vice President, sprach Dr. Markus Vollmann, Leiter F&E, zum Thema Materialwissenschaft hinter der zirkonoxidverstärkten Lithium-Silikatkeramik. Mit einer Festigkeit von über 500 MPa setzt Celtra Press eine neue Benchmark im Segment der hochfesten Glaskeramiken. Die zehnpromtente Zugabe von Zirkonoxid, welches in der Glasmatrix vollständig gelöst ist, sowie ein Power-Fire-Brand, der bei monolithischen Restaurationen bereits im Mal-farben- und Glasurbrand enthalten ist, sorgen für diese außergewöhnlich hohe Festigkeit.

Die niedrige Viskosität verleiht Celtra Press ein optimales Fließverhalten, welches nur noch die Anstiftung mit einem Presskanal erfordert. Feinste Strukturen und Restaurationsränder werden formschlüssig dargestellt. Gefertigt werden können: Inlays, Onlays, Veneers, Table-Tops, Kronen im Front- und Seitenzahnbereich, Abutments sowie dreigliedrige Frontzahnbrücken bis zum zweiten Prämolaren.



Von links: Marc Weber, Christian Werthmann, Kai Pfeffer, Dr. Markus Vollmann, ZTM Hans-Jürgen Joit, Markus Böhringer.

Marc Weber, Director Global Fixed Platform, und Kai Pfeffer, Product Management Celtra Press, verdeutlichten in ihren Vorträgen noch einmal, welche



Celtra Press ist ab sofort erhältlich.

hohen ästhetischen Ansprüche mit Celtra Press befriedigt werden können. Die feine kristalline Mikrostruktur in Kombination mit einem hohen Glasanteil verleiht optimale lichtoptische Eigenschaften und einen natürlichen Chamäleon-Effekt, der eine Versorgung mit Celtra Press kaum vom natürlichen Zahn unterscheiden lässt.

Demonstriert hat dies Zahn-technikermeister Hans-Jürgen Joit mit eindrucksvollen Fotografien praktischer Arbeiten. Joit ist überzeugt, dass das Leben mit Celtra Press durch kürzere Produktionszeiten und schnellere Oberflächenbehandlung leichter werden kann.

On the Road mit Celtra Press

Um den Anwendern das Kennenlernen von Celtra Press so einfach wie möglich zu machen, veranstaltete Dentsply Sirona Prosthetics bereits in den vergangenen Wochen eine Roadshow durch sieben deutsche Städte. Halt machte der Truck u. a. in Hamburg, Leipzig und Dortmund; Anfang 2017 wird die Roadshow weitere acht Stationen anfahren.

An Bord sind neben Produktspezialisten aus dem Hause Dentsply Sirona Prosthetics mit den Referenten ZTM Hans-Jürgen Joit, ZTM Thomas Bartsch und

M.D.T. Darryl Millwood auch erfahrene Anwender aus dem Labor, die ihre Erfahrungen mit dem neuen Material teilen. Christian Werthmann, Director Sales, stellte das Konzept den anwesenden Pressevertretern näher vor.

Die Celtra Press Pellets sowie die dazugehörigen Systemkomponenten Celtra Ceram (Verblendkeramik) und Celtra Press Investment (Einbettmasse) sind ab sofort erhältlich.

Weitere Informationen und Hintergründe zur Press-Variante des zirkonoxidverstärkten Lithiumsilikats finden sich unter www.celtra-dentsplysirona.de

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

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

Export im Handwerk

Den zweiten Stopp ihrer Exporttour 2016 legten die Handwerkskammern Niedersachsen bei der Edelstahl-Manufaktur REITEL aus Bad Essen ein.

Die Firma REITEL war die zweite Station auf der Exporttour der Handwerkskammern Niedersachsen am Mittwoch, dem 16. November 2016. Im Laufe eines Vormittags informierten sich u. a. Mitglieder des niedersächsischen Landtags, Vertreter der Stadt und des Landkreises Osnabrück sowie der Handwerkskammern über die Exportaktivitäten der Firma REITEL, die mit ihrer Edelstahl-Manufaktur fest im Handwerk verankert ist. Geschäftsführer Daniel Reitel und Vertriebsleiter Christian Rösch führten mit Einblicken in den Firmenalltag durch die Veranstaltung: Anhand einer kurzen Präsentation zur Einführung und einem anschließenden Rundgang durch die Manufaktur am Firmenstandort Bad Essen im Osnabrücker Land konnten 15 Gäste einen Überblick über die internationalen Vertriebsaktivitäten gewinnen.

made in Germany

Im Laufe der Präsentation wurden zunächst die Produkt- und

Kundengruppen vorgestellt. So spricht z. B. ein Gießgerät in erster Linie den Zahntechniker an – ein Dampfstrahlgerät wiederum eignet sich außerdem für Restaurationsarbeiten und in der Schmuckherstellung. Auch die anwesenden Institutionen profitieren bereits von den REITEL-Produkten: Bildungseinrichtungen, wie z. B. die Handwerkskammern, an denen die Zahn-techniker von morgen ausgebildet werden, oder auch Universitäten werden zu Lehrzwecken mit den hochwertigen Produkten von REITEL ausgestattet. Für die Industrie werden auf Anfrage auch Sonderlösungen angefertigt. Ein Stickstoffgerät aus Edelstahl wurde beispielsweise erst in der vergangenen Woche nach Österreich geliefert. Mancher erstaunte Gesicht war beim Rundgang durch die Fertigungshalle zu beobachten. Daniel Reitel erklärte am Beispiel eines neu entwickelten Prototyps, was die Marke REITEL ausmacht: Funktionalität, selbsterklärende Bedienelemente und Qualität in Edelstahl – made in Germany.

„Andere Länder, andere Sitten“

Für Gesprächsstoff sorgten auch die Ausführungen zu den Herausforderungen, die sich durch eine Lieferung ins Ausland ergeben können. Neben den Zollvor-

schriften und der Steuergesetzgebung eines jeden Landes gilt es auch, die Besonderheiten der Geräte zu beachten. Unter Beachtung vieler solcher Aspekte präsentiert sich die Firma REITEL bereits seit 30 Jahren erfolgreich im internationalen Geschäft.

ZT Adresse

REITEL Feinwerktechnik GmbH

Senfdamm 20, 49152 Bad Essen
Tel.: 05472 9432-0
Fax: 05472 9432-40
info@reitel.com
www.reitel.com



Dr. Merret Vogt (Handwerkskammer Hannover, links) und Volker Bajus (BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN, Mitte) staunen über den Prototypen, den Daniel Reitel (rechts) präsentiert.

Ökologische Lebensräume innerhalb eines Industriebetriebs

Gründächer bringen die Natur und artenreiche Lebensräume dorthin zurück, wo sie durch die Bebauung verloren gegangen sind: in Dörfer, Städte und Industrieanlagen, so auch bei Dentaureum.

Begonnen im Jahr 2003, sind mittlerweile mehr als 3.500 m² Dachfläche auf dem Betriebsareal des Ispringer Dentalunternehmens extensiv und im Mehrschichtaufbau begrünt, dazu gehören Teile der Verwaltungsgebäude und das Logistikzentrum. Unter einer Extensivbegrünung versteht man naturnah angelegte Grünflächen auf Dächern, die sich weitgehend selbst erhalten und weiterentwickeln.

Neben den architektonischen Vorteilen, wie der Verbesserung des Brandschutzes und der Dachabdichtung gegen Wind- und Wettereinflüsse, spielt die Dachbegrünung auch bei der Reduzierung von Abwasser eine wichtige Rolle. Immer mehr Flächen werden mit wasserundurchlässigem, massiven Beton versiegelt. Regenwasser kann nicht mehr ins Erdreich absickern, sondern rauscht direkt in die Kanalisation. Besonders bei Starkregen kann dies zu Überflutungen führen.

Die Dächer von Dentaureum sorgen dank ihrer Begrünung und Bauart für den Rückhalt und die Speicherung von durchschnittlich 40 l/m², das sind jährlich zwischen 70 bis 80 Prozent des darauf niedergehenden Regenwassers. Ein Großteil der Niederschläge verdunstet und wird von den Pflanzen verwer-

tet, was den natürlichen Wasserkreislauf unterstützt. Der andere Teil fließt zeitverzögert ab, die Überschwemmungsgefahr wird gesenkt und nebenbei werden die Kanalisationsnetze entlastet.

Vor allem stehen für Dentaureum aber die ökologischen Gesichtspunkte einer extensiven Dachbegrünung, der umweltfreundlichen Alternative zu herkömmlichem Oberflächenschutz, im Vordergrund. So sind die bepflanzten Dächer die natürlichste Klimaanlage überhaupt. Die Verdunstung des im Gründach gespeicherten Wassers verbessert das Kleinklima und sorgt für Kühlung und Luftbefeuchtung. Beides wirkt sich vor allem auf die angrenzenden Büroräume der Verwaltung aus. Sommer wie Winter, Tag wie Nacht sorgen die Pflanzen für einen Temperatureausgleich und isolieren gegen Kälte, Hitze und Wind. Damit leisten sie einen beträchtlichen Beitrag zur Energieeinsparung.

Besonders wichtig sind die Förderung der biologischen Vielfalt und der Ausgleich des durch die Bebauung verschwundenen Lebensraumes. Gerade die vielfältige Extensivbegrünung bietet hochspezialisierten Arten neuen Lebensraum, vor allem Trockenheit liebenden Pflanzen und Insekten. So tummeln sich



auf den Dächern der Dentaureum-Gruppe bei genauerem Hinsehen verschiedene Wildbienenarten,

Bläulinge, Schachbrettfalter und andere Schmetterlinge, Ameisen, Marienkäfer und Spinnen. Vor

Kurzem erst wurde die Wespen spinne, eine der schönsten heimischen Spinnen in Deutschland, auf den Dächern entdeckt. Das reiche Insektenaufkommen lockt Vögel wie Bachstelzen und Rotschwänzen an – auch für die Dentaureum-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter ein schöner Energiespender beim Blick aus dem Fenster.

Als langjährig nach DIN EN ISO 14001 und EMAS zertifiziertes Unternehmen steht bei der Dentaureum-Gruppe der schonende Umgang mit Rohstoffen und die Entlastung der Umwelt im Mittelpunkt aller Produktions- und Handlungsprozesse. Die Begrünung der Unternehmensdächer trägt nicht nur in wirtschaftlichen, sondern auch in ökologischen Gesichtspunkten wesentlich dazu bei. Ein echtes Stück Natur innerhalb eines modernen Industriebetriebs. **ZT**



ZT Adresse

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

Welche Sicherheiten gibt es für die Altersrente?

Warum Golderwerb als private Vorsorgemaßnahme boomt.

Aufgrund der demografischen Veränderungen geht die Zahl der Erwerbstätigen in den nächsten Jahren stark zurück. Schätzungen zufolge vermindert sie sich von heute circa 55 Millionen Menschen auf 44 Millionen im Jahr 2050. Kein Bereich der deutschen Wirtschaft bleibt von diesem Wandel verschont, auch nicht die Rente. Um diese finanziell aufzubessern, raten Experten daher zu einem Mix aus staatlich geförderten Produkten sowie privaten Anlagen. „Immer mehr Menschen investieren beispielsweise in Gold“, weiß Dominik Lochmann, Geschäftsführer der ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG. „Denn anders als Währungen, deren Wert wirtschaftlichen Veränderungen unterliegt, bleibt der Goldpreis meist konstant, da es nur ein begrenztes Vorkommen auf der Welt gibt.“

Papiergold oder Barren?

Gold lässt sich in unterschiedlichen Formen erwerben. Bei einem physischen Kauf erhalten Anleger von einer Bank oder

einem Edelmetallhändler reale Barren sowie Münzen. Sicher verwahrt und versichert liegt das Investment dann in einem



Safe zu Hause oder im Schließfach eines Geldinstituts. Als Papiergold bezeichnen Experten

hingegen alle anderen Arten von Goldanlageformen. Beim Kauf solcher Papiergold-Investments erhalten Anleger lediglich ein

Zertifikat und besitzen das Edelmetall somit nur auf dem Papier. „Wer langfristig anlegen möchte,

erwirbt am besten physisches Gold in Form von Barren, Münzen oder Tafelbarren“, betont der Experte. „Unabhängig von staatlichen Einflüssen besitzt das Edelmetall in dieser Form einen dauerhaften Wert.“ Papiergold eignet sich nur für Spekulanten, die kurzfristig mit Gold spekulieren möchten, oder für Investoren, welche die Verwahrung nicht selbst organisieren möchten und grenzenloses Vertrauen in das jeweils das Papiergold anbietende Geldinstitut haben.

Flexibilität bis ins hohe Alter

Entscheiden sich Anleger für die Investition in physisches Gold, erhalten sie mit unterschiedlichen Barren- und Münzprodukten eine große Auswahl für den kleinen und großen Geldbeutel. Was viele nicht wissen: Heutzutage gibt es für Anleger die Möglichkeit, in reales Gold zu investieren und gleichzeitig flexibel zu bleiben. „Wir bieten unseren Kunden sogenannte CombiBars, auch Tafel-

barren genannt, an“, erklärt Dominik Lochmann. „Das sind 5 g, 10 g, 20 g, 50 g und bei Silber auch 100-Gramm-Barren, die sich per Hand durch Sollbruchstellen in entsprechend viele 1-Gramm-Barren teilen lassen. Dabei entsteht keinerlei Materialverlust.“

Nach dem Erwerb eines solchen Produkts lassen sich somit auch kleinere Teile in Form von 1-Gramm-Goldbarren jederzeit wieder verkaufen. Neuerdings gibt es auch zerteilbare 1-Unzen-Tafelbarren. Anleger müssen also nicht zwangsläufig die gesamte Ersparnis auf einmal zu Geld machen, sondern können bedarfs- und kursabhängig agieren und damit den Verkauf ihren persönlichen zukünftigen Bedürfnissen anpassen. **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

Zirkon – Ein Werkstoff für alle Fälle?

Digitale Dentale Technologien

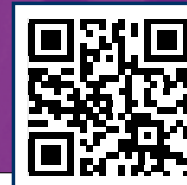
Hauptsponsor

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 ZrO₂ – 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 Verarbeitungsmöglichkeiten dank Multilayer-Zirkoniumdioxid



2.3 ZTM Ralf Kräher-Grube/Hamburg
Lab 4.0 – Prozessgesteuerte, laborgefertigte 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**
Zirkoniumdioxid – 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**
Zirkoniumdioxid, 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**
ZrO₂ – 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 Punktebewertungsempfehlung 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

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 12/16

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

Online-Anmeldung unter: www.ddt-info.de

Teilnahme am Freitag Samstag
Titel, Name, Vorname, Tätigkeit (Bitte ankreuzen)

Workshops
1. Staffel: 1 2 3 4
2. Staffel: 1 2 3 4
(Bitte ankreuzen)

Teilnahme am Freitag Samstag
Titel, Name, Vorname, Tätigkeit (Bitte ankreuzen)

Workshops
1. Staffel: 1 2 3 4
2. Staffel: 1 2 3 4
(Bitte ankreuzen)

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

Qualität wissenschaftlich belegt

Heraeus Kulzer stellt allen Interessierten eine Studiensammlung zu Produkten der Marke Pala zur Verfügung.

Qualitativ hochwertige und aufeinander abgestimmte Materialien erleichtern den Laboralltag und sind Voraussetzung für die lange Lebensdauer von Prothesen. Die Marke Pala steht seit 80 Jahren für hochwertige Prothesenzähne, -werkstoffe und erstklassiges Zubehör. Aktuelle Studien belegen die Vorteile der einzelnen Produkte sowie das Zusammenspiel der Systemkomponenten. Die Ergebnisse wurden in der Pala Systemgrafik visualisiert.

Wie gut diese einzeln und zusammen funktionieren, zeigen interne und externe wissenschaftliche Untersuchungen. So erzielen Pala Zahnlinien beste Ergebnisse in puncto Bruchfestigkeit, Abrasion, Plaqueresistenz und Farbstabilität, Verblendschalen besten Haftverbund und Geräte höchste Umsetzungsgenauigkeit.

Starke Bruchfestigkeit und Abrasionsresistenz

Mit erhöhter Abrasions- oder Plaqueresistenz geht bei künstlichen Zähnen oft eine verringerte Bruchsicherheit einher. Studien aus dem Forschungs- und Entwicklungszentrum von Heraeus Kulzer in Wehrheim sowie eine Studie der Ludwig-Maximilians-Universität München bestätigen Pala Prothesenzähne jedoch die richtige Balance – niedrige Verschleißwerte bei höchster Bruchfestigkeit. So zeigt die Zahnlinie Pala Mondial die signifikant höchste Bruchkraft, die weit über den Maximalbelastungen normaler Teilprothesen liegt. Darüber hinaus belegt eine Vergleichsstudie von Heraeus Kulzer die hohe Abrasionsfestigkeit der konfektionierten Prothesenzähne. Grund dafür ist die Nanoparticles® Materialtechnologie, die in den Zahnlinien Premium, Mondial, Idealis und den PalaVeneer Verblendschalen zum Einsatz kommt.

Gegen Plaque und Verfärbungen gewappnet

Das Universitätsklinikum Regensburg überprüfte die Adhäsion von *Streptococcus mutans* Bakterien an der Oberfläche verschiedener Prothesenzähne in einer In-vitro-Studie. Dabei wiesen die Zahnlinien Premium 6 und Bioplus die niedrigsten Adhäsionswerte auf, was auf die gute Hygienefähigkeit des Zahnersatzes hindeutet. Den Einfluss verschiedener Polymerisationsmethoden und der Thermowechselbelastung auf die Farbstabilität von Prothesenzähnen untersuchte die São Paulo State University in Brasilien. Auch hier zeigte Mondial Spitzenwerte im Kampf gegen Verfärbungen.

keit von Kunststoffprothesenzähnen auf der Prothesenbasis. Mondial 6 zeigte sich hier als Klassenprimus. Einen herausragenden Haftverbund bescheinigte die Universität Regensburg auch den neuen PalaVeneer Verblendschalen. Die In-vitro-Untersuchung weist auf einen dauerhaften Ver-



Von Wachs in Kunststoff

Okklusale Verhältnisse präzise übertragen: Dafür sorgt das Injektionsverfahren Palajet. Mit signifikant höherer Genauigkeit als das Gießverfahren Prem-Eco-Line und das Stopf-Press-Verfahren ließen sich die Wachsaufstellungen der Studie in die Kunststoffprothese mit PalaXpress überführen. Das Kaltpolymerisat für Prothesenbasen konnte zudem durch seine Dimensionsstabilität bei der Polymerisation überzeugen, wie die MLU Halle-Wittenberg durch Messung der dorsalen Randspalte feststellte. So können Prothesen mit exakter Passung hergestellt werden.

Unter www.heraeus-kulzer.de/palastudiensammlung sind ab sofort die einzelnen Studien und Quellen abrufbar. Außerdem haben Interessierte die Möglichkeit, die Sammlung als Printexemplar beim Heraeus Kulzer Kundenservice unter 0800 4372-522 kostenlos anzufordern. ZT



ANZEIGE

Acry Lux V
Der echt preiswerte 3-Schicht-Zahn

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

Um haltbaren Zahnersatz herstellen und gleichzeitig effektiv arbeiten zu können, müssen nicht nur alle Arbeitsschritte im Labor optimal ineinandergreifen, sondern auch qualitativ hochwertige Materialien zur Verfügung stehen, die harmonisieren. Mit dem Pala System bekommen Anwender deshalb aufeinander abgestimmte Werkstoffe, Geräte sowie passendes Werkzeug aus einer Hand.

„Alles passt“

Goldquadrat gibt Kooperation mit HPdent bekannt.



Die Goldquadrat GmbH aus Hannover hat mit der im süddeutschen Gottmadingen ansässigen Firma HPdent GmbH eine zukunftsweisende Kooperation geschlossen und deren innovative Produkte in ihr Sortiment aufgenommen.

Die Geschäftsführer Henning Pielock (HPdent GmbH), Rüdiger Bach und Wilhelm Mühlenberg (beide Goldquadrat GmbH) sind sich einig: „Wenn zwei Firmen eine schlagkräftige Partnerschaft eingehen wollen, dann muss es schon richtig gut passen. Wir freuen uns, einen Partner gefunden zu haben, bei dem genau das zutrifft. Hier passen nicht nur

die Unternehmensphilosophien und Zielgruppen wie ‚die Faust aufs Auge‘, auch menschlich sind wir auf einer Wellenlänge. Wir wünschen uns eine lange und erfolgreiche Zusammenarbeit.“ Alle Infos zu den neuen HPdent Produkten sind online auf www.goldquadrat.de zu finden. ZT

ZT Adresse

GOLDQUADRAT GmbH
Büttnerstraße 13
30165 Hannover
Tel.: 0511 449897-0
Fax: 0511 449897-44
info@goldquadrat.de
www.goldquadrat.de

Tue Gutes und sprich darüber

Exklusiv Gold aus Walsrode unterstützt Spendenaktionen zu 100 Prozent und sorgt zum Jahreswechsel für gute Renditen bei seinen Kunden.

Jörg Brüsckke, Inhaber und Geschäftsführer von Exklusiv Gold aus Walsrode, engagiert sich seit über 20 Jahren für soziale Projekte. „Seit vielen Jahren habe ich das große Glück, in einer Branche zu arbeiten, in der das Produkt – nämlich Gold – den Menschen ein Lächeln ins Gesicht zaubert“, erzählt Jörg Brüsckke. „Natürlich ist wirtschaftlicher Erfolg ein Muss für jedes Unternehmen, aber bei jedem guten Geschäft muss es immer zwei Gewinner geben und wer gute Geschäfte macht, darf sich vor der sozialen Verantwortung nicht drücken“, so Brüsckke.

Damit auch tatsächlich 100 Prozent des Spendenerlöses ankommen, übernimmt Deutschlands persönlichster Dentallegierungshersteller, wie Jörg Brüsckke sich nennt, nach Einreichung des schriftlichen Spendennachweises die kompletten Schmelz- und Analysekosten. Dies ist ein weiterer sehr persönlicher Service der Firma Exklusiv Gold. „Gerade die Wochen vor Weihnachten sind eine gute Zeit zum

Aufräumen, um zum Beispiel vorhandenes Altgold in Bares zu verwandeln – und dies ist dann eine gute Gelegenheit für soziales Engagement, denn helfen kann so einfach sein!“, meint Brüsckke.



Jörg Brüsckke, Geschäftsführer Exklusiv Gold

„Die Voraussetzungen, dass man helfen kann, sind natürlich gute Umsätze und Renditen. Auch hier bieten wir unsere Hilfe

gerne an“, fügt der Inhaber von Exklusiv Gold lächelnd hinzu, „denn unsere Preispolitik ist fair, nachvollziehbar, transparent und lukrativ für unsere Kunden.“ „Stellen Sie uns auf die Probe!“, so fordert Jörg Brüsckke selbstbewusst (potenziellen) Kunden gern auf, sein Angebot zu testen. Der Spruch „Wenn auch Sie mehr erwarten“ ist bei Exklusiv Gold mehr als nur ein Werbeslogan, versichert Brüsckke und betont, dass er gerade in den kommenden Wochen bei den Jahresendbestellungen von Legierungen mit lukrativen und außergewöhnlich guten Angeboten seine Kunden und alle die es werden wollen, überzeugt. Mehr Informationen sind online erhältlich. ZT

ZT Adresse

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

80 Jahre Leidenschaft für die Prothetik

CANDULOR feierte dieses Jubiläum am 28. Oktober 2016 im Radisson Blu Hotel, Zurich Airport, gebührend.

Die bekannte Prothetik Night wurde dafür zum CANDULOR Prothetik Day. Es trafen renommierte Spezialisten und mehr als 250 Teilnehmer aus der Schweiz, aber auch aus Deutschland, Belgien, Österreich und den Niederlanden zusammen, um „Momentaufnahmen“ entsprechend des Tagesmottos zu reflektieren.

Behandlungsansätze benötigen wird. Gestärkt durch den „Brainfood Lunch“ startete ZTM Jan Langner in den Nachmittag mit seinem Beitrag „Wie erhalte ich Zähne, Kieferkamm und Implantate in der kombinierten Prothetik?“. Aus Lugano reiste ZTM Damiano Frigerio nach Zürich und hinterfragte, ob Implantatversorgungen wirklich

Er gab in einer kurzen Vorher-Nachher-Beschreibung Einblicke, was für ihn die neue Versorgung direkt bedeutet und mit welchen Problemen er sich zuvor, mit seinen schlecht sitzenden Drittzähnen, herumschlagen musste. Den Abschluss der Vortragsreihe gestaltete Robert Bösch. Er berichtete über seinen abwechslungsreichen Beruf als Bergsteiger, Bergführer und Extremfotograf anhand von beeindruckenden Bildern, atemberaubenden Szenarien und spannenden Geschichten rund um die Fotoaufträge.



80-jähriges Firmenjubiläum

Während des ganzen Tages bot sich den Teilnehmern die Gelegenheit, historische Gegenstände aus der langen Geschichte von CANDULOR zu begutachten, darunter alte ledergebundene Zahnformkarten, Zahnlinien mit Charakter und Farbschlüssel. Dem Wissenschaftsprogramm folgte am Abend die Feier im Event-Restaurant AURA. Hier wurde auch das Geheimnis um den Firmennamen CANDULOR gelüftet: candidus/candor (lat. glänzend/Glanz) und or (frz. Gold) – das Unternehmen gab sich bei der Umfirmierung 1964 den aus beiden Wörtern gebildeten Namen. Eine beeindruckende Dokumentation über 80 Jahre CANDULOR informierte die Gäste über den Werdegang des Unternehmens. Michael Hammer, bis Ende des Jahres Geschäftsführer von CANDULOR, General Manager Roland Rentsch und zuletzt Claudia Schenkel-Thiel, die am 1. Januar 2017 die Leitung von CANDULOR übernehmen wird, führten mit kurzen Statements durch den geselligen Abend. **ZT**

Als Moderator geleitete Dr. Felix Blankenstein durch den Tag und gab als erstes ZTM Jürg Stuck das Wort, der über seine 50-jährige Erfahrung mit CANDULOR berichtete. Er spannte den Bogen von der Gründung des Unternehmens am 1. November 1936 durch den Kaufmann Alfred Wilhelm Steen und den Zahnmedaillieur Wilhelm Karl Zech („Steen & Zech Zahnfabrik“) bis hin zum Heute. Er brachte auch ein besonderes Geburtstagsgeschenk mit: Jürg Stuck überreichte dem Unternehmen ein einzigartiges Stück Firmengeschichte aus seinem Privatbesitz, den sog. „CANDULOR-Barren“. Im Anschluss daran widmete sich Prof. inv. Dr. Jürgen Wahlmann der Frage „Smile Design – Nur bei Veneers?“ und machte auf die zahlreichen ästhetischen Möglichkeiten von herausnehmbarer Prothetik aufmerksam. Welchen Zugewinn an Lebensqualität eine perfekte Prothese mit sich bringen kann, thematisierte auch Prof. Dr. Martin Schimmel. Er rückte den „Patienten der Zukunft“ ins Blickfeld, der in seinem vierten Lebensabschnitt angepasste

ästhetischer Luxus sind. Nach einer Diskussionsrunde und einer kurzen Pause gab Martin J. Hauck „Eine Referenz an die Totalprothetik nach Prof. Dr. Gerber“, des bewährten CANDULOR Totalprothetik-Systems. Prof. Dr. Florian Beuer MME setzte sich im Anschluss mit der digitalen Fertigung der Kunststoffanteile von Totalprothesen kritisch auseinander. Über seine persönlichen Erfahrungen mit einer Totalprothese sprach dann der Überraschungsgast des Tages: Friedrich Wieland.



Funktion am Anfang

Schütz Dental startete erfolgreich eine Kursreihe zum zebri JMA+ System.

Jan-Holger Bellmann (Geschäftsführer von Bellmann Dentalstudio, Rastede) gab einen Einblick in die funktionellen Sachverhalte und präsentierte Vor- und Nach-

lage zur Fixierung der Modelle im Artikulator PS1) sowie einem speziellen CAD-Plane Software-tool komplettiert das PlaneFinder-System den digitalen Workflow



Begeistert und motivierend: ZTM Jan-Holger Bellmann (r.) und Michael Stock, Vertriebsleiter Schütz Dental, demonstrierten den Umgang mit dem zebri JMA+.

teile der auf dem Markt befindlichen Vermessungssysteme. Seine Bewertung zeigte den einfachen, sicheren und präzisen Weg mit dem zebri Kiefernvermessungssystem JMAAnalyser+. Damit sind individuelle Bewegungsdaten des Patienten gut erkenn- und nutzbar. Entscheidend sei, so Bellmann, sich mit dem Habitus des Patienten zu beschäftigen, sprich mit der habituellen Bisslage sowie auch der Kaubewegungen und -ebene. Vor 45 interessierten Zahnärzten und Zahn Technikern

von Schütz Dental. Mit einem Plädoyer für die Zahntechnik als Handwerk beendete Jan-Holger Bellmann den ausgebuchten Kurs und betonte „in unserem Labor gibt es ästhetische und funktionell passende Versorgung nur auf Basis einer instrumentellen Funktionsanalyse“. Aufgrund des mehrfach geäußerten Wunsches nach weiterführenden Intensiv-Workshops bietet Schütz Dental einen zweitägigen Masterkurs am 12. und 13. Mai 2017 an. Als Team refe-

ANZEIGE

RICHTIG RECHNEN RECHNET SICH.

Sofort-Rabatt	10 Garnituren - 1% Sofort-Rabatt	Sie entscheiden den zusätzlichen Staffelpreis! Bis zu 5% zusätzlich auf alle Sonderzahnpreise von Vita / Dentsply Degudent / Ivoclar Vivadent.
	20 Garnituren - 2% Sofort-Rabatt	
	30 Garnituren - 3% Sofort-Rabatt	
	40 Garnituren - 4% Sofort-Rabatt	
	50 Garnituren - 5% Sofort-Rabatt	

demonstrierte Jan-Holger Bellmann eine Live-Messung mit dem zebri JMAAnalyser+ und dem PlaneSystem, bei der schnell ein genaues Analyseergebnis vorlag. Zur exakten Bestimmung der Okklusionsebene sowie der ästhetischen Ausgangssituation kommt das PlaneSystem in der Zahnarztpraxis zum Einsatz, bei dem patientenindividuelle Informationen wie die natürliche Kopfhaltung und Ala-Tragus-Ebene abgegriffen werden. „Die natürliche Kopfhaltung (Natural Head Position), die intensive Wahrnehmung als auch die detaillierte Analyse der faziellen Situation sind bei der funktionellen Patientenanalyse entscheidend für die Herstellung von störungsfreiem Zahnersatz“, erklärte der Referent. Bestehend aus PlaneFinder, dem physischen und virtuellen Artikulator PS1, PlanePositioner (Auf-

riieren Dr. med. dent. Stephan Sinhuber und ZTM Jan-Holger Bellmann. Zu den Kursinhalten gehören im Theorieteil: das Registrieren, die Planung, der Umgang mit der Kau-Ebene, die mimische Dokumentation und Fotografie. Gemeinsam mit den Teilnehmern werden individuelle Patientenfälle der Teilnehmer besprochen sowie eine Patienten-Präsentation erstellt. Eine Live-Messung mit dem zebri-Vermessungssystem rundet den Kurs im Fortbildungszentrum Bellmann Dentalstudio, Rastede, ab. **ZT**

ZT Adresse

Schütz Dental GmbH
 Dieselstraße 5-6
 61191 Rosbach
 Tel.: 06003 814-677
 info@schuetz-dental.de
 www.schuetz-dental.de

9. DDT 2017 in Hagen

Erneut findet im Februar der Kongress Digitale Dentale Technologien statt.

Am 17. und 18. Februar 2017 lädt das Dentale Fortbildungszentrum Hagen (DFH) in Kooperation mit der OEMUS MEDIA AG Zahnärzte und Zahntechniker zum neunten Mal zum Kongress „Digitale Dentale Technologien“ (DDT) ein. Das Leitthema 2017 ist „Zirkon – Ein Werkstoff für alle Fälle?“.

Mit der Entwicklung von CAD/CAM-Arbeitsprozessen für die Bearbeitung von Zirkoniumdioxid wurde vor 15 Jahren das digitale Zeitalter im Dentallabor eingeleitet. Die erste Generation von Zirkoniumdioxid war sehr hart und opak. Heutzutage wird „Zirkon“ in sehr unterschiedlichen Qualitäten produziert und ist im Bereich festsitzender Ersatz nahezu universell einsetzbar. Transluzentes Multilayer-Zirkon steht für überragende Ästhetik. Auch die sehr harten und opaken Varianten haben ihre Berechtigung

und werden z.B. für herausnehmbaren Zahnersatz genutzt. Die Indikationsstellung sowie die Vergleichbarkeit mit anderen Werkstoffen ist jedoch komplizierter geworden. Diese Veranstaltung hilft, die Zusammenhänge zu verstehen, und gibt Ratschläge für den täglichen Umgang mit Zirkoniumdioxid. Natürlich wird auch die digitale Fertigungstechnik auf dem Kongress behandelt. Verbundwerkstoffe spielen in deutschen Dentallaboren bisher eine untergeordnete oder gar keine Rolle, in einem Vortrag wird ein fräsbarer Kompositwerkstoff vorgestellt. Wie man prüfen kann, ob der angefertigte Zahnersatz Gleit Hindernisse hat, wird ein Thema sein. Eine kieferorthopädische Planungs- und Designanwendung, die sich in einen offenen Arbeitsprozess integrieren lässt, sowie ein Arbeitsprozess zur Implantatplanung und Prothetikfertigung werden vorgestellt. Die zahlreichen Workshops am Freitag



tag werden von einer umfangreichen Industrieausstellung begleitet. **ZT**

ZT Adresse

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

und die Vorträge hochkarätiger Referenten am Sams-



Weihnachtsaktion

Dotzauer Dental hilft bei „Weihnachten im Schuhkarton“.

Es ist wieder so weit: Die Weihnachtszeit wird bald eingeläutet und das Fest der Liebe steht in einem Monat vor der Tür. Nun befinden sich die 48 Pakete der Unternehmen Dotzauer Dental GmbH und der white digital dental GmbH bereits auf ihrer Reise nach Osteuropa.

Mithilfe der Aktion „Weihnachten im Schuhkarton“ erhofft sich Roman Dotzauer, geschäftsführender Gesellschafter der Dotzauer Dental GmbH, viele Kinderherzen ein klein wenig schneller schlagen zu lassen. Die Geschenkkaktion gehört zur weltweit größten Weihnachtsaktion „Operation Christmas Child“, verantwortet von dem international renommierten Hilfswerk Samaritan's Purse, welche seit 1996 über 110 Millionen Kinder weltweit beschenkt. Diese Geste der Nächstenliebe, soll vor allem den Kindern in Entwicklungsländern zugutekommen. Die Mitarbeiter der Unternehmen Dotzauer Dental und white digital dental, beide mit Sitz in Chemnitz, haben fleißig gebastelt, gepackt und geschnürt. Ausgestattet mit einer Spendenvielfalt an Spielzeug, Schreibwaren und Utensilien zur Zahnpflege, wurden insgesamt 48 Schuhkartons gepackt.

Bleibt zu wünschen, dass diese Aktion auch in den kommenden

Jahren weiterhin viel Zuspruch bei regionalen Unternehmen und Privatpersonen finden wird. Das Chemnitzer Dentallabor Dotzauer Dental engagiert sich natürlich wieder gern! **ZT**

ZT Adresse

Dotzauer Dental GmbH
F.-O.-Schimmel-Straße 7
09120 Chemnitz
Tel.: 0371 52860
Fax: 0371 528620
info@dotzauer-dental.de
www.dotzauer-dental.de



» EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB



Frage: Meine Quote Erstkontakte zu Terminen für Laborpräsentationen ist gut. Die Gespräche sind dann ebenfalls nicht schlecht, vielmehr sogar vielversprechend. Allerdings passiert dann nichts. Was mache ich falsch?

Claudia Huhn: Gratulation zur guten Quote. Wenn diese Quote stimmt, sind die ersten Weichen

richtig gestellt. Darüber hinaus klingt die Aussage „vielversprechend“ auch nicht schlecht, auch darüber sollten Sie sich grundsätzlich freuen.

Schauen wir einmal auf mögliche Faktoren, die den Ausgang einer Laborpräsentation positiv beeinflussen können. Darüber hinaus sollten wir noch kurz definieren, was man von einer Laborpräsentation vertriebllich grundsätzlich erwarten kann und womit man in der Regel einen solchen Kontakt überfordert.

Grundsätzlich ist anzumerken, dass der übliche und damit typische Weg, eine Laborpräsentation durchzuführen, nicht wirklich glücklich ist, weil er eben zu den in der Frage gestellten Ergebnissen führt. Üblicherweise nehmen vertriebllich aktive Dentallabore den Titel „Laborpräsentation“ sehr wörtlich und präsentieren während eines solchen Gesprächs sich und ihr Unternehmen in Form eines Monologs. Und diese Präsentation reduziert das Unternehmen in der Regel nur auf die Kernkompetenz, die Zahntechnik. Damit wird oft die denkbar schlechteste Vorgehensweise ge-

wählt, weil nahezu alle Dental-labore sich genau auf diese Weise präsentieren und sie sich damit extrem vergleichbar machen. Flapsig formuliert können sie sich mit dieser Art der Laborpräsentation in die lange Reihe ihrer Kollegen stellen. Am Ende eines solchen guten Gesprächs steht dann häufig die Aussage des Behandlers: Hörst sich interessant an, wenn ich mal eine solche Arbeit oder einen solchen Fall habe, dann werde ich auf Sie zukommen. Oder: Wir können ja mal eine Arbeit zusammen ausprobieren. Hier fängt dann ein zunächst euphorischer und im weiteren Verlauf immer demotivierender Weg des Wartens an.

Ok, wenn nicht so, wie dann? Beginnen wir mit dem Management der Erwartungshaltungen. Ist es realistisch, aufgrund der Aussage eines Behandlers am Ende einer Laborpräsentation mit einer „Probearbeit“ zu rechnen? Auf Basis unserer Erfahrungen nicht. Viel realistischer ist es, diesen Kontakt als notwendigen Schritt hin zu einer belastbaren Beziehung zu sehen, als Tropfen, deren vieler irgendwann das Fass im positiven Sinne zum Überlaufen bringt.

Wenn Kontakte Beziehung schaffen und eine Laborpräsentation alleine noch keinen Kunden macht, vielmehr eine Präsentation im wirklichen Sinne nicht glücklich ist, was könnte dann ein sinnvollerer Weg sein?

Sinnvoller, weil ergebnisorientierter ist es, eine Laborpräsentation nicht als solche im wörtlichen Sinne zu verstehen, sondern als Möglichkeit einer sogenannten Bedarfsanalyse. Mit dieser Vorgehensweise reden nicht Sie, sondern Ihr Gegenüber. Nicht Sie erzählen von Ihren tollen Leistungen und Produkten im Labor, sondern Sie stellen so geschickt Fragen, dass Ihr Gegenüber Ihnen von seinen Bedürfnissen erzählt. Eine professionell geführte Bedarfsanalyse fördert bewusste und möglicherweise unbewusste Bedarfe des Behandlers zutage, zeigt weitere Kontaktmöglichkeiten auf und zielt im Ergebnis genau darauf ab, nämlich auf die Vereinbarung eines nächsten Termins, eines nächsten Kontakts. Dies geschieht in der Regel zu einem Thema, welches den Behandler im Verlauf des Gesprächs interessiert hat. Ziel des aus der Bedarfsanalyse entstehenden Folgetermins ist vordergründig die Vertiefung die-

ses Themas, hintergründig und doch viel wichtiger ist der weitere Kontakt, der dem weiteren Aufbau der Beziehung dient.

Wer sich für auf eine professionelle Bedarfsanalyse vorbereiten will, der sollte sich einen Koffer voller professioneller Fragen zu legen. Fragen zur Situation des Behandlers, vertiefende Fragen zu den Hintergrundinformationen, Fragen, die klären, ob der Behandler diesen möglichen Bedarf wirklich decken will usw. Wenn Sie den Mut aufbringen, aus dem Monolog aus- und in einen Dialog einzusteigen, den Sie professionell durch Fragen führen, dann werden Sie Ihre Ziele nicht immer, aber immer öfter erreichen und auch Ihre Quote bei den Laborpräsentationen deutlich verbessern.

Gerne unterstützen wir Sie mit unserer Erfahrung bei der Erstellung Ihres professionellen Fragenkatalogs. **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



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

picodent
picovest® royal

Entdecken Sie jetzt die neue Einbettmasse für besonders glatte Gußoberflächen.

ceramill® zolid FX white

Die STARKE Alternative zu Lithiumdisilikat.

Freiraum schaffen

Zahntechniker-Handwerk Baden – Die Innung – geht mit dem neuen Branding „insider-innung“ an den Start.

„Der beste Weg, die Zukunft vorzusagen, ist, sie zu gestalten.“ Mit diesem Zitat von Willy Brandt eröffnete die Zahntechniker-Innung Baden am 21. Oktober 2016 ihre Vorstellung zum Start der „insider-innung“. Vor beeindruckender Kulisse im Event-Hangar E210 auf dem Gelände des Regionalflughafens Baden-Airpark in Rheinfelden (Baden-Baden) stellte die Innung ihr neues Branding vor.

dentona N°1

Spaltfreier Stumpfzips mit brillanter Oberfläche und einer unübertroffenen Härte.

ZT Aktuell

Ich liebe Zahnärzte

Wie kann eine positive Einstellung die Kundenbeziehung verbessern?

Wirtschaft
→ Seite 6

One Abutment at one time

Über die Aufgaben eines Zahntechnikers bei der Bereitstellung von individuellen Abutments berichtet ZTM Thomas Kraußneck.

Technik
→ Seite 10

6. Heldentag in Berlin

Am 15. Oktober fand erneut der Zirkonzahn Heldentag statt.

Service
→ Seite 30

Verleihung des Klaus Kanter Förderpreises

Der Klaus Kanter Preis ging in diesem Jahr an Zahntechnikermeisterin Sandra Hahn.

Am 17. September wurde erneut der Klaus Kanter Preis zur Förderung der meisterlichen Ausbildung und Qualifikation im Zahntechniker-Handwerk verliehen. Die diesjährige Gewinnerin des Klaus Kanter Preises für die beste praktische Meisterprüfung des abgeschlossenen Prüfungsjahres ist ZTM Sandra Hahn aus Berlin (Meisterschule Berlin). Burkhard Buder dank der Unterstützung des Förderkreises Meisterschule Zahntechnik einladen konnte. Ungefähr 200 interessierte Teilnehmer verfolgten die Veranstaltung in Berlin. Die diesjährige Gewinnerin des Klaus Kanter Preises für die beste praktische Meisterprüfung des abgeschlossenen Prüfungsjahres ist ZTM Sandra Hahn aus Berlin (Meisterschule Berlin).

→ Seite 2

Lehrling des Monats

Im September wurde die angehende Zahntechnikerin Sophia Lewald aus Hanau von der Handwerkskammer Wiesbaden ausgezeichnet.

„sorgfältig, zuverlässig, termingerecht und qualitativ gut“. Sie sei „belastbar, stets hilfsbereit und durch ihr freundliches Wesen bei allen beliebt“. Die Berufsschulnoten sind „gut“ bis „sehr gut“. Vizepräsident Stefan Füll überreichte dem Lehrling des Monats eine Armbanduhr und eine Urkunde. Er lobte die Leistung der Auszubildenden, erinnerte aber auch daran, dass auch der Ausbildungsbetrieb ein großes Interesse an einer guten Ausbildung habe. Die Ausbildung von Lehrlingen bedeute eine beträchtliche Investition. Im Wiesbadener Kammerbezirk werden zurzeit rund 9.000 Lehrlinge ausgebildet.

→ Seite 2

5/16

ZWL ZAHNTECHNIK WIRTSCHAFT LABOR

Materialien

AB SEITE 18

WIRTSCHAFT – SEITE 08
TECHNIK – SEITE 18
CAD/CAM – SEITE 02

digital dentistry _ practice & science

4 2016

Praxisbedarf
Intraoralscanner komplettiert digitalen Laborworkflow

Spezial
Konzepte für erfolgreiches Praxismarketing

Interview
„Wichtig ist Transparenz und Nähe zum Kunden“

Fax an 0341 48474-290

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

ZT Zahntechnik Zeitung 12x jährlich 55,- Euro*

ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor 6x jährlich 36,- Euro*

digital dentistry 4x 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 12/16

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Tel.: 0341 48474-201 · grasse@oemus-media.de