

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.

Langlebiger Haftverbund

Für die Langlebigkeit prothetischer Versorgung spielt die Verbundfestigkeit eine entscheidende Rolle. Die Universität München untersuchte auch die Festig-

bund der Zahnschalen hin. Sie bestätigt zudem höchste Verbundfestigkeit von PalaVeneer in Kombination mit dem zugehörigen Verbundsystem, dem kaltpolymerisierenden PMMA-Kunststoff PalaVeneer Dentine, zum Metallgerüst.

„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 Zahnmedailleur 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 Dentallabore 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

**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 €

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

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

dentona

5/16

ZWL ZAHNTECHNIK WIRTSCHAFT LABOR

Materialien

AB SEITE 18

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

10. Jahrgang • November • 4/2016

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:

- | | |
|---|-------------------------|
| <input type="checkbox"/> ZT Zahntechnik Zeitung | 12x jährlich 55,- Euro* |
| <input type="checkbox"/> ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor | 6x jährlich 36,- Euro* |
| <input type="checkbox"/> 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