

ZT SERVICE

Faszination Implantatprothetik

Am 13. Mai 2017 findet der 5. CAMLOG Zahntechnik-Kongress im Colosseum in Essen statt.

Unter dem Leitgedanken „Faszination Implantatprothetik“ tauschen sich erfahrene Experten und Kongressteilnehmer über neue Entwicklungen und Mate-

riale statt“ der Friedrich Krupp AG aus – heute ein denkmalgeschützter und sehr stimmungsvoller Ort, der zu neuen Denkanstößen anregt.

Die Schwerpunkte des Kongresses. Dass die Wünsche und Bedürfnisse der Patienten bei allen Konzepten und Verfahren im Mittelpunkt stehen, versteht sich von selbst und wird sich durch das Programm wie ein roter Faden durchziehen. In ihren Vorträgen setzen sich die Experten mit jeweils drei Kernfragen auseinander, die sie anhand ihrer Erfahrungen analysieren und beantworten. Die Teilnehmer sind herzlich eingeladen, ihre Fragen zu stellen und mit den hochkarätigen Referenten zu diskutieren. Nicht fehlen darf „Der besondere Vortrag“ – dieses Mal von Urs Meier. In seinem Vortrag „Du bist die Entscheidung“ ermutigt er sein Publikum, Entscheidungen mit Freude und ohne Angst zu treffen. Die Teilnehmer dürfen gespannt sein. Neben einem kurzweiligen Programm bietet der 5. CAMLOG Zahntechnik-Kongress die ideale Gelegenheit, neue Beziehungen zu

knüpfen und das vorhandene Wissen aufzufrischen. So viel ist sicher: neue Denkanstöße für eine erfolgreiche Zukunft sowie ein Wiedersehen mit Kolleginnen und Kollegen aus der ganzen Bundesrepublik sind garantiert. **ZT**

ZT Adresse

CAMLOG Vertriebs GmbH
Maybachstraße 5
71299 Wimsheim
Tel.: 07044 9445-100
info.de@camlog.com
www.camlog.de

ANZEIGE

AUGEN AUF BEIM GOLDVERKAUF!

Exklusiv Gold

- Wenn auch Sie mehr erwarten -

Vertrauen ist gut! Dabei sein ist wertvoller!
(Seien Sie live beim Schmelzen Ihrer Altgoldposition dabei)

Seit über 30 Jahren der
Exklusiv-Partner
an Ihrer Seite!

Hanns-Hoerbiger-Str.11 • 29664 Walsrode • www.exklusivgold.de • Tel: 05161 - 98 58 0

rialien sowie über die Digitalisierung und deren Auswirkungen auf die Zahntechnik aus. Als Austragungsort sind Essen und das Colosseum perfekt. Denn die Ruhrmetropole stand in der Vergangenheit wie kaum eine andere deutsche Stadt für technischen Fortschritt. Daran knüpft CAMLOG auch örtlich an und richtet den 5. CAMLOG Zahntechnik-Kongress in der ehemaligen „8. Mechanischen Werk-

Im Fokus des 5. CAMLOG Zahntechnik-Kongresses stehen die Bedürfnisse der Patienten sowie die Themen Ästhetik, Funktionalität und digitale Arbeitsabläufe. Bereits beim vergangenen Kongress im Jahr 2015 war die Digitalisierung ein zentrales Thema. Und der Megatrend setzt sich weiter fort. Die Digitalisierung und die daraus resultierenden Möglichkeiten zur individuellen Patientenversor-



ANZEIGE

microtec

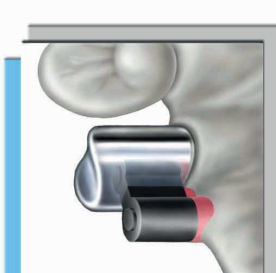
...mehr Ideen - weniger Aufwand

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



Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm

aktivieren

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.

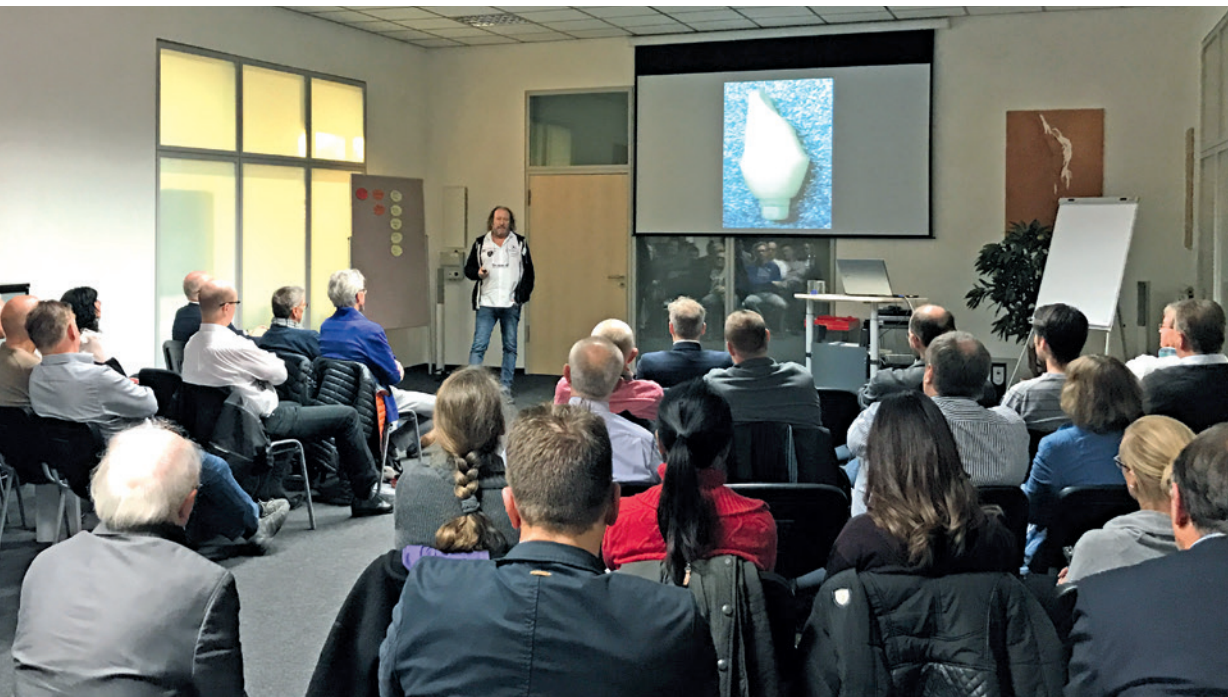
Bitte senden Sie mir das TK1 Starter-Set zum Sonderpreis von 156,00 €**
**Nur einmal pro Labor/Praxis. / zzgl. ges. MwSt. / versandkostenfrei. Der Sonderpreis gilt nur bei Bestellung innerhalb Deutschlands.

per Fax an 02331 / 8081 - 18

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880

yodewo & friends Jahreskongress 2016 begeisterte Teilnehmer

Am 6. Dezember 2016 trafen sich 50 Teilnehmer aus ganz Deutschland zu einer Workshop mit Vorträgen zur modernen Zahntechnik.



Der Beirat, zu dem auch Unternehmen eingeladen wurden, die bereits an früheren Kongressen teilgenommen hatten, kam am Vortrag zu einem intensiven Gedankenaustausch zusammen. Die Diskussion war von der Frage „Wohin führt der Weg für Zahn-technik und Zahnmedizin?“ geprägt. Der Dentalmarkt befindet sich in einem gewaltigen Veränderungsprozess. Fünf große global agierende Konzerne bieten das gesamte Portfolio für zahntechnische

und zahnmedizinische Kunden an. Die objektive Beratungsqualität leidet unter den übergeordneten Konzerninteressen, was letztendlich nicht unbedingt zum Nutzen der Kunden und Patienten ist. Ein Teil der Diskussionsteilnehmer setzt weiterhin auf die traditionellen Techniken, die nach heutigem Stand immer noch die Basis für digitale Errungenschaften sind. Auch ohne zahntechnische Ausbildung lässt sich Zahnersatz softwaregestützt

am Bildschirm konstruieren und digital anfertigen, jedoch ist bei komplexeren Indikationen das zahntechnische Wissen und die Erfahrung außerordentlich entscheidend für die Qualität. An diesem Punkt bekommt die Schnittstelle zwischen Zahntechnik und Zahnarztpraxis enorme Bedeutung. Das Antikorruptionsgesetz, wie sinnhaft es auch im Zusammenhang mit Praxislaboren interpretiert wird, ist eine gute Basis für intensivere Schnittstellenko-

operation. Die Abendveranstaltung war der Besuch eines DEL-Eishockeyspiels.

Am Samstag moderierte zum Auftakt Timo Rimrod (Siladent) die Workshop „Fräsen und Drucken eines Schienendatensatzes“. Geprüft wurde auf einer Roland DG DWX 51 D. Den Druck übernahm das Drucksystem Silaprint 125. Die Ergebnisse konnten alle Teilnehmer während des Kongresses begutachten und so gut wie keinen Unterschied feststellen. Die Qualitätsmerkmale von Sintermetall (CoCr) erklärte Dr.-Ing. Michael Sax. Der Werkstoffentwickler hat an dem innovativen Julia Sintermetall, dessen Fräsreste recycelfähig sind, maßgeblichen Anteil. Sowohl die Partikelgröße mit der Binderkomponente als auch das Pressverfahren haben wesentlichen Einfluss auf die Verarbeitungseigenschaf-

ten in Fräsanlagen und beim darauffolgenden Sinterprozess unter Schutzgas, den Friedrich Kullmann (dentalworx solution GmbH) ausgezeichnet aufzeigte. Jan Schünemann lieferte ein Feuerwerk an zahntechnischer Handwerkskunst in seinem Vortrag „Totalprothetik als Grundlage für all on 4“ ab. Prof. Dr. Hartmut Weigelt präsentierte das duale Bachelorstudium Dentalingenieur/in Digitale Zahntechnik (B.Sc.), das die praxisHochschule Köln anbietet. Die digitale Entwicklung im Markt brachte viele neue Werkstoffe hervor, die Dr. Josef Rothaut übersichtlich und nachvollziehbar mit ihren Eigenschaften darstellte. Kritisch und souverän beleuchtete Achim Müller die Qualität von konfektionierten und selbst hergestellten Implantatgeometrien auf der Basis von Bibliotheken in CAD-Modulen. Der Abschlussvortrag mit Peter Kappert und Klaus Vossen hatte zum Thema interferenzfreien Zahnersatz hergestellt mit Dynamic Function Control. **ZT**

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

ZT Adresse

joDENTAL GmbH & Co. KGaA
Rotehausstraße 36
58642 Iserlohn
Tel.: 02374 9239-350
office@jodental.com
www.jodental.com



Frage: Was muss ich auf jeden Fall mitnehmen, wenn ich eine Zahnarztpraxis betrete?

» EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

Thorsten Huhn: Tatsächlich erlebe ich häufig, dass beim Betreten einer Zahnarztpraxis Kleinigkeiten, wie zum Beispiel die Visitenkarte oder ein Stift für Notizen, vergessen werden. Das ist in den meisten Fällen kein großes Problem, stört aber den Ablauf des Gesprächs mit der Helferin oder dem Zahnarzt und bringt den einen oder anderen Kundenbetreuer aus dem Konzept. Ich betrachte die Frage daher aus zwei Blickwinkeln. Welche Gegenstände muss ich mitnehmen, um in der Praxis gut organisiert zu sein, und wie sind diese idealtypisch in den Ablauf eines Besuchstermins einzubinden, damit ein Gespräch im Fluss bleibt?

Fangen wir bei der Tasche an, in der alle notwendigen Gegenstände zu verstauen sind. Wichtig ist, dass alles seinen Platz hat und Sie nicht unnötig lange suchen

müssen, wenn Sie etwas brauchen. Damit fallen alle Beutel oder Taschen ohne Fächer raus. Die Tasche sollte trotzdem ausreichend Platz bieten, um bei Bedarf z.B. ein Modell oder Giveaways zu transportieren. Stellen Sie die Tasche ab, wenn Sie am Tresen angekommen sind, dann behindert sie Sie nicht bei allen weiteren Aktionen.

In die Tasche gehören die Visitenkarten, ggf. stecken Sie sich eine oder zwei bereits in die Jackentasche. Doch Vorsicht: Zerknickte Visitenkarten sind nicht professionell. Wenn Sie zum ersten Mal in der Zahnarztpraxis sind oder am Tresen auf eine unbekannte Helferin treffen, dann verbinden Sie die Übergabe der Visitenkarte gleich mit Ihrer eigenen Vorstellung. Auch im Zeitalter von elektronischen Profilen gehört die analoge Visitenkarte zum guten Ton beim Praxisbesuch.

Zur Grundausstattung gehören auch Stift und Papier sowie eine Schreibunterlage; in der Regel tut es hier ein Klemmbrett. Bitte nehmen Sie hier keine Werbegeschenke, die Sie selbst irgendwann einmal bekommen haben. Halten Sie die Utensilien neutral, gerne auch etwas hochwertiger.

Ein Schreibheft mit festem Einband wirkt anders als ein Abreibblock, ein Metallkugelschreiber kommt besser an als ein Plastik-kugelschreiber mit Werbeaufdruck, denn in der Regel wollen Sie ja hochwertigen Zahnersatz an den Mann bringen. Stift und Papier kommen immer dann zum Einsatz, wenn es zu einem (längeren) Gespräch kommt. In jedem Fall sollten Sie den Zahnarzt um Erlaubnis fragen, ob Sie sich Notizen zum Gespräch machen dürfen. Das ist ein Zeichen der Wertschätzung für Ihren Gesprächspartner.

Ebenso gehört ein Kalender in die Tasche. Hier sind elektronische Kalender durchaus sinnvoll, denn Sie bieten, sofern synchronisiert, einen schnellen Überblick über Verfügbarkeiten. Die Smartphone-Variante halte ich für weniger ideal als die Tablet-Variante, weil letzteres Hilfsmittel alleine wegen des größeren Displays einen schnelleren Überblick bietet. Nachteilig sind elektronische Kalender beim langwierigen Eintragen von Terminen, z.B. zur Laborpräsentation. Es nimmt deutlich weniger Zeit in Anspruch, wenn man den Termin von der Helferin auf

einem Bestellzettel für Patienten notieren lässt und ihn nach dem Verlassen der Praxis im Tablet oder Smartphone nachträgt.

Nicht in Ihre Tasche gehören Produktflyer, Imagebroschüren, Modelle etc., es sei denn, Sie haben mit dem Zahnarzt oder der Helferin explizit vereinbart, dass Sie etwas mitbringen. Ansonsten verleiten diese Dinge dazu, genau darüber zu sprechen und den Blick für das, was den Zahnarzt wirklich umtreibt, zu verlieren.

Ich persönlich nehme immer noch ein kleines Give-away in meiner Tasche mit. In meinem Fall sind das Eukalyptusbombons, weil ich sie selber gerne mag und sie immer dann zum Einsatz kommen, wenn es eines spontanen Icebreakers bedarf. Das kommt häufiger vor als Sie vielleicht jetzt denken ... Viel Spaß beim Tasche-packen. **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



LVG

IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT

*„Königs-
klasse.
Geben Sie
sich nicht
mit weniger
zufrieden.“*

Als wirtschaftlich denkender Unternehmer entscheiden Sie sich immer für den Anbieter mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis – und nicht für den billigsten. Das gilt selbstverständlich auch beim Factoring: Bei LVG-Factoring wissen Sie, dass Sie Premium-Service zu Kosten im Skonto-Bereich bekommen. Das nennen wir: „Königs-klasse!“

Die LVG ist der älteste und einer der größten Factoring-Anbieter für Dentallabore am deutschen Markt. Über 30 Jahre erfolgreiche Finanzdienstleistung und mehr als 30.000 zufriedene Zahnärzte, deren Dentallabore mit LVG kooperieren, stehen für ein seriöses Unternehmen.

L.V.G. Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH

Hauptstraße 20 / 70563 Stuttgart / T 0711 66 67 10 / F 0711 61 77 62 / kontakt@lvg.de / www.lvg.de

60 Jahre in Gelsenkirchen

Zahntechniker-Innung überbringt Zahntechnik Löger Glückwünsche.

bor einen Besuch abzustatten und die allerbesten Glückwünsche auch seiner Vorstandskollegen sowie der Innungsgeschäftsführung zu überbringen. Im Jahr 1956 gründete Willi Löger das Labor für Zahntechnik, in dem er gemeinsam mit seiner Frau Irene bis 1993 arbeitete. Bereits seit 1967 arbeitet Bernhard Löger aktiv mit und wird 1982 Geschäftsführer. Jens Löger begann im Jahr 2005 die Ausbildung zum Zahntechniker. Damit ist nunmehr die dritte Generation im Betrieb tätig.

Nach der Gesellenprüfung zog es Jens Löger im Jahr 2010 für ein Jahr in die USA. Dort konnte er seine Geschicke im Bereich der keramischen Restaurationen weiter verbessern.

Im Juli 2013 legte er die Meisterprüfung bei der HWK Münster ab. Bereits seit April 1999 arbei-

Ein besonderes Jubiläum konnte das Dentallabor Zahntechnik Löger jetzt begehen: Seit 60 Jahren wird hier – nunmehr in dritter Generation – meisterliche Zahntechnik für gesunde und zufriedene Patientinnen und Patienten hoch individuell gefertigt.

Ein willkommener Anlass für den Innungsoberrmeister Uwe Bußmeier aus Greven, dem La-



Von links: ZTM Jens Löger, ZTM Collja Grothe, ZTM Bernhard Löger und Obermeister Uwe Bußmeier.

tet Herr Collja Grothe im Betrieb. 2006 absolvierte er als Kammerbester die Meisterprüfung an der Handwerkskammer Dortmund.

Seit Mitte 2014 sind Collja Grothe und Jens Löger Geschäftsführer und planen gemeinsam mit Bernhard Löger die nächsten Schritte in die Zukunft des Dentallabors.

Jens Löger engagiert sich auch für die Solidargemeinschaft der zahntechnischen Betriebe: Als Mitglied des Gesellenprüfungsausschusses kümmert er sich ehrenamtlich mit darum, dass sich die Bevölkerung dank qualifiziertem Nachwuchs keine Sorgen um die Zahnersatzversorgung der Zukunft machen muss. Die Zahntechniker-Innung Münster gratuliert sehr herzlich und wünscht weiterhin viel Erfolg! **ZT**

ZT Adresse

Kooperationsgemeinschaft der Zahntechniker-Innungen (ZTI) in den Regierungsbezirken Arnsberg und Münster

Ossenkampstiege 111
48163 Münster
Tel.: 0251 52008-0
info@zti-westfalen.de
www.zti-westfalen.de

MASTER-Curriculum „Prothetik und Implantatprothetik“

Einblicke in das neue Weiterbildungsangebot von Ivoclar Vivadent mit dem Fokus auf Modul 1.



Abb. 1



Abb. 2

Abb. 1: Das Ziel des MASTER-Curriculum: Konventioneller Zahnersatz im zahnlosen Oberkiefer und implantatgetragener Zahnersatz im Unterkiefer. (Bild: Hajmasy) – Abb. 2: Gemeinsame Erarbeitung der korrekten Zahnstellung.

Seit dem Jahr 2016 bietet Ivoclar Vivadent das MASTER-Curriculum „Prothetik und Implantatprothetik“ an. In vier Modulen vermitteln drei Experten theoretisches und praktisches Wissen für die zahntechnischen Arbeitsschritte bei der Versorgung des zahnlosen Kiefers. Vier Termine. Drei Referenten. Eine Herausforderung. Das MASTER-Curriculum „Prothetik und Implantatprothetik“ beschäftigt sich mit

der prothetischen Versorgung des zahnlosen Kiefers. Um diese Königsdisziplin der Zahntechnik sicher bewältigen zu können, haben drei hochqualifizierte Spezialisten ihre Themen systematisch ausgearbeitet und vier inhaltsreiche Module entwickelt. Initiator des Curriculums ist das Unternehmen Ivoclar Vivadent, das sich seit Jahren aktiv der Weiterbildung widmet. Zusätzlich zu deutschlandweiten Sym-

posien werden im Fortbildungszentrum International Center for Dental Education (ICDE) Hands-on-Fortbildungen und zahntechnische Curricula angeboten.

Im Zeitraum 2016/2017 haben die ersten Zahntechniker das MASTER-Curriculum „Prothetik und Implantatprothetik“ absolviert. Der Erfolg begeisterte sowohl Teilnehmer als auch Referenten und Organisatoren. Michael Donhauser (Leiter zahntechnische Fortbildung Ivoclar Vivadent, Ellwangen) spricht über die Idee hinter dem Curriculum: „Gerade im zahnlosen Kiefer ist eine individuell auf den Patienten angepasste Funktion und Ästhetik unerlässlich. Doch die Herausforderung ist groß und das Vorgehen ist komplex. Diagnostik, Analyse, Phonetik, funktionelle Aufstellung, Implantatprothetik, Totalprothetik, CAD/CAM-gestützte Fertigung, kunstfertige Verblendung etc. bedürfen einer fundierten Wissensgrundlage. Unsere drei Referenten sind Experten auf diesem Gebiet und vermitteln ebenso zugänglich wie leidenschaftlich ihr Thema.“

Während der Oberkiefer mit einer abnehmbaren Totalprothese versorgt wird, erhält der Unterkiefer eine bedingt abnehmbare implantatgetragene Versorgung. ZTM Jürg Stuck widmet sich im Modul 1 der differenzierten Betrachtung von Analyse, Planung, Gestaltung und Umsetzung. Im Modul 2 wird ZTM Andreas Kunz mit den Teilnehmern die implantatprothetische Planung erörtern. Konstruktionsprinzipien werden dargelegt, Möglichkeiten der Ausformung vom periimplantären Weichgewebe veranschaulicht und analoge sowie digitale Herstellungsschritte abgearbeitet. Das Modul 3 wird

ANZEIGE

Acry Lux V
Der echt preiswerte 3-Schicht-Zahn

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

Referenten, Module und Inhalte

ZTM Annette von Hajmasy, ZTM Jürg Stuck und ZTM Andreas Kunz führen durch das MASTER-Curriculum „Prothetik und Implantatprothetik“. Die drei Referenten haben die Kursinhalte systematisch aufbereitet, sodass die Teilnehmer ein Komplettpaket für die zahntechnischen Arbeitsschritte bei der Versorgung des zahnlosen Kiefers erhalten. Gearbeitet wird an ein und demselben Modellpaar.

von ZTM Stuck und ZTM Kunz begleitet. Dabei werden die Oberkieferversorgung unter funktionellen Kriterien in Kunststoff umgesetzt und die Mesostruktur der implantatprothetischen Versorgung für die Fertigstellung vorbereitet. Das Modul 4 gehört ZTM Annette von Hajmasy. Sie wird mit den Teilnehmern theoretische Basics zu Composite erarbeiten. Danach erfolgt die effiziente Fertigstellung der implantatprothetischen Versorgung mittels der Überpresstechnik (Kompress).

Was macht's?

Ziel des MASTER-Curriculum „Prothetik und Implantatprothetik“ ist es, Zusammenhänge zu verstehen, Schnittstellen zu definieren und die praktische Umsetzung zu beherrschen. Ebendies wird von allen drei Referenten mit einem systematischen Modul-aufbau hervorragend realisiert. Nach jedem Modul erhalten die Teilnehmer eine Hausaufgabe, die beim nächsten Treffen ausgewertet wird. Zwar bedarf das MASTER-Curriculum „Prothetik und Implantatprothetik“ hoher Disziplin, lässt aber zugleich den Spaß untereinander und die Inspiration für den Alltag nicht missen. Zur fachlichen Wissensvermittlung gesellt sich der soziale Aspekt. Während der Weiterbildung bilden sich enge Kontakte zwischen den Teilnehmern, die sicherlich darüber hinaus erhalten bleiben. Nachdem der erste Durchgang im Januar 2017 beendet ist, steht der nächste in den Startlöchern. Das zweite zahntechnische MASTER-Curriculum „Prothetik und Implantatprothetik“ mit ZTM Annette von Hajmasy, ZTM Jürg Stuck und ZTM Andreas Kunz beginnt im April 2017. Informationen sind unter www.ivoclarvivadent.de/fortbildung oder bei Andrea Vetter: Tel. 07961 889-219, E-Mail: andrea.vetter@ivoclarvivadent.com erhältlich. **ZT**

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

Fünf Fakten zum Thema Gold

Verblüffende Zahlen und beliebte Einsatzfelder zum Thema Gold.

Bereits in der Antike faszinierte Gold die Menschen und hat bis heute nicht an Reiz verloren. Dabei kommt es nicht nur als Schmuck oder Geldreserve zum Einsatz, sondern findet sich in vielen Bereichen unseres Alltags wieder. Durch sein endliches Vorkommen ist der Rohstoff allerdings kostbar. Doch woher stammt unser Gold eigentlich und wer zählt zu seinen Abnehmern? Dominik Lochmann, Geschäftsführer ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG, erklärt wichtige Fakten rund um das Edelmetall.

Die größten Goldvorkommen befinden sich derzeit in Südafrika und China. Während Südafrika aber unter den Förderländern lediglich auf dem 6. Platz rangiert, etablierte sich China in den letzten Jahren auf dem Goldmarkt und ist mit 420 Tonnen jährlich seit 2012 führender Produzent. Es folgen Australien mit 255 Tonnen, die USA mit 227 Tonnen und Russland mit 220 Tonnen. Circa 51 Prozent des weltweit geförderten Goldes gehen in die Schmuckindustrie. Es folgen mit 18 Prozent Goldbarren, Sammler- und Anlagengünzen in priva-

Gold nach wissenschaftlichen Untersuchungen in knapp 20 Jahren zur Neige gehen“, weiß Dominik Lochmann, ergänzt jedoch: „Bei steigenden Preisen wird die Abbaumenge für jede Nachfrage reichen.“

In Asien ist Gold beliebter als in Europa

China und Indien gehören mit Abstand zu den größten Goldabnehmern. Im ersten Quartal 2015 nutzte China 27 Prozent des weltweit geförderten Vorkommens, Indien 18 Prozent. Unter anderem verarbeiten die Chinesen Gold im großen Stil zu Schmuck. Vor allem in asiatischen Ländern erfreut sich das Edelmetall großer Beliebtheit und wird noch mehr als in Westeuropa von Generation zu Generation weitervererbt. Die große Goldleidenschaft der Asiaten wird zunehmend auch mit einer gestiegenen Kaufkraft untermauert. **ZT**



Gold ist gar nicht so selten

Tatsächlich befinden sich in der Erdkruste schätzungsweise 30 Milliarden Tonnen Gold. Da dieses aber meist in sehr geringer Konzentration – zum Beispiel im Meerwasser – vorliegt, lohnt sich die wirtschaftliche Förderung an vielen Stellen kaum. Stattdessen fokussieren sich Unternehmen auf einzelne große, konzentrierte Vorkommen und fördern jährlich um die 2.500 Tonnen des Edelmetalls – Tendenz steigend. Aktuelle Schätzungen zufolge wurden bisher insgesamt circa 175.000 Tonnen Gold weltweit gefördert.

ten Tresoren oder Bankschließfächern. 17 Prozent der Fördermenge übernehmen Zentralbanken direkt und 12 Prozent finden in weiteren Industriezweigen Verwendung. „So nutzen Zahnärzte bestimmte Goldlegierungen für Goldkronen und Zahnersatz“, erläutert Dominik Lochmann. „In der IT-Branche werden Platinen und Steckverbindungen vergoldet oder komplette Golddrähte verarbeitet.“ In der Lebensmittelindustrie verziert das edle Metall als Blattgold manch kulinarisches Meisterwerk, auch wenn Gold selbst geschmacksneutral ist. Gold ist und bleibt ein endlich verfügbares Edelmetall. „Halten Fördermengen und Preise konstant an, wird das abbaufähige

2017 – Jahr der Taten

Verhaltensänderungen sind dringend notwendig.

„In den persönlichen Gesprächen mit meinen Kunden beklagen sich viele, dass sie Jahr für Jahr mit Umsatzverlusten zu kämpfen haben“, erzählt der Geschäftsführer von ExklusivGold. Seiner Meinung nach sind u.a. die großen Dentallegierungshersteller, die ein Fräszzentrum betreiben, daran schuld. „Aber, dass Fräszzentren betrieben werden, kann man keinem verbieten – immerhin ist das ein hochprofitables Geschäft“, so Brüsckke. Aufmunternd fügt er hinzu: „Jammern hilft jedoch auch nicht!“ Seiner Meinung nach hat der deutsche Mittelstand nämlich mehr Macht, als er denkt! „Die Existenz von Fräszzentren und die damit verbundenen Probleme für den Mittelstand kann einer alleine in der Tat nicht aus der Welt schaffen. Aber bei der einfachen Auswahl des richtigen Lieferanten für Dentallegierungen hat er Einfluss und kann viel verändern“, fügt Brüsckke hinzu, denn seiner Meinung nach spülen die Dentallabore mit ihrem angeblich altbewährten Bestellverhalten Geld in die Kasse der Firmen, die auf der anderen Seite große Fräszzentren betreiben und somit im direkten Wettbewerb zu den Dentallaboren stehen. „Das große Problem ist jedoch“, erklärt Brüsckke kopfschüttelnd, „dass im hektischen Alltag immer die Gewohnheit siegt. Material muss nachbestellt werden, und weil alles schon im PC drin ist, wird wieder bei dem „alten“ Lieferanten bestellt. Genau hier liegt der Hase im Pfeffer“, führt Brüsckke fort. „Gott sei Dank haben auch in 2016 viele weitere Dentallabore unser Konzept verstanden und sind mit uns neue Wege gegan-



gen. Danke dafür. Und den anderen kann ich nur sagen, dass es sich im eigenen Interesse lohnt, mal alte, bequeme Trampelpfade zu verlassen und statt zu jammern einfach mal zu handeln! Das Risiko ist doch minimal, denn wir produzieren seit mehr als 30 Jahren hochwertige Dentallegierungen nach den strengen Qualitätsstandards der ISO hier in Deutschland und überzeugen darüber hinaus durch die persönliche Betreuung unserer Kunden. Der schlaue deutsche Mittelstand sollte den fairen deutschen Mittelstand unterstützen – insbesondere dann, wenn es um gleichwertige Produkte zu fairen Preisen geht und sie bei uns sicher sein können, dass wir kein Fräszzentrum betreiben, das ihnen Arbeit, Umsatz und Rendite wegnimmt.“ **ZT**

ZT Adresse

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

ANZEIGE

Multilayer Zirkon KATANA™ ab 35,90
€ netto p. E.
CADfirst
T. 08450 9295973, www.cadfirst.de

ZT Adresse

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

ZT Veranstaltungen Januar/Februar 2017

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
20.01.2017	Hamburg	Digitale Modellherstellung mit dem model-tray ProfiCAD&CAM-System Referent: ZT Patrick Hamid	model-tray Tel.: 0800 3381415 info@model-tray.de
23./24.01.2017	Pforzheim	CAD/CAM Basic – Map Referent: ZTM Hans-Peter Kulawy	Amann Gurrbach Tel.: 07231 957-224 germany@amanngurrbach.com
24.01.2017	Ellwangen	2017 – Totalprothetik Referent: Systemspezialist von Ivoclar Vivadent	Ivoclar Vivadent Tel.: 07961 889-0 andrea.vetter@ivoclarvivadent.com
26./27.01.2017	Langen	Basiskurs Metallkeramik Referent: Axel Appel	VITA Zahnfabrik H. Rauter GmbH & Co. KG Tel.: 07761 562-235 u.schmidt@vita-zahnfabrik.com
01.02.2017	Gieboldehausen	Laserschweißkurs für Einsteiger Referent: ZTM Andreas Hoffmann	DENTAURUM Tel.: 07231 803-470 kurse@dentaurum.com
09./10.02.2017	Bruneck/Südtirol, Italien	CAD/CAM Milling A – Beginner Course Referent: N.N.	ZIRKONZAHN Education Tel.: +39 0474 066850 education@zirkonzahn.com
10.02.2017	Frohburg	Das Modell – Die Visitenkarte des Labors (Aufbaukurs) Referenten: ZTM Thomas Weiler, Jens Glaeske	picodent Tel.: 02267 6580-0 picodent@picodent.de

ZT Kleinanzeigen

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



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



ceraMotion® One Touch Concept.

Besuchen Sie uns!
21. – 25. März 2017
Halle 10.1 Stand E10/F11

IDS
2017



Foto: © Christian Ferrari*

Mit **Nacera®** und **ceraMotion®** verbinden sich zwei starke Marken zu einem einzigartigen Produktspektrum für alle Indikationen und Verarbeitungstechniken zur Herstellung von vollkeramischen Versorgungen aus Zirkonoxid. Sie sind individuell zugeschnitten auf die Bedürfnisse und Anforderungen des Anwenders.



→ Mehr Informationen

* Nacera® ist eine eingetragene Marke der DOCERAM Medical Ceramics GmbH.

