ZT SERVICE

Abschied

BEGO trauert um geschätzten Senior-Gesellschafter.

Joachim Weiss

Die Belegschaft des Familienunternehmens nimmt schweren Herzens Abschied von ihrem hochgeschätzten Senior-Chef Joachim Weiss, der am 15. Mai 2017 im Alter von 92 nach kurzer, schwerer Krankheit verstarb. Der Hanseat und leidenschaftliche Unternehmer hat das Bremer Traditionsunternehmen im letzten Jahrhundert maßgeblich geprägt und es seit seinem Eintritt als Lehrling bis zu seinem Tod stets mit ausgeprägtem Verantwortungsbewusstsein begleitet. Mit großer Anerkennung und vielen bleibenden, dankbaren Erinnerungen blickt die BEGO auf sein erfülltes Leben zurück.

Sein Mitwirken am Unternehmenserfolg

In den 63 Jahren (1945–2008), in denen Joachim Weiss (geb. 11. April 1925) aktiv im Unternehmen tätig war, hat er BEGO mit neuen Ideen und einer attraktiven Produktpalette zu einem der weltweit führenden Dentalunternehmen gemacht. Nachdem sich der Unternehmer im Juli 2008 aus dem operativen Geschäft zurückgezogen hatte und in den Beirat der BEGO eingetreten ist, feierte er 2015 nicht nur seinen 90. Geburtstag, u.a. mit dem Bremer Bürgermeister a.D. Henning Scherf, sondern auch das 125-jährige Bestehen des traditionsreichen Unternehmens.

Stets im Zentrum seines Handelns: der Mensch

Joachim Weiss hat es verstanden, dass der Erfolg eines Unternehmens vor allem von den Menschen abhängt. So machte er sich für ein teamorientiertes Miteinander stark und führte vor fast drei Jahrzehnten die gemeinsam mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern entwickelten BEGO Unternehmensgrundsätze ein, die bis heute gelebt werden. Bis zuletzt füllte seinen Tagesablauf ein Besuch zum Mittagessen in der betriebseigenen Kantine, wo er von den Mitarbeitern herzlich empfangen wurde und mit ihnen in regem Austausch stand.

Auszeichnungen für seinen unermüdlichen Einsatz

Für sein außerordentliches Engagement wurde Joachim Weiss vielfach ausgezeichnet. So wurde er nach jahrelanger Mitgliedschaft im Vorstand Vorsitzender des VDDI (Verband der Deutschen Dental-Industrie) von 1994 bis 1995 und erhielt im Jahr 2000 die Ehrenurkunde der ungarischen Zahntechniker-Innung OFI sowie des ungarischen zahnärztlichen und zahntechnischen Verbandes. 2001 folgte die Bremer Universitätsmedaille, die seinen Pioniergeist als Unternehmer und Förderer der Bremer Universität ehrte. Darüber hinaus war er Mitglied im Haus Seefahrt und Schaffer des Jahres 1982. 2009 wurde Joachim Weiss in Anerkennung der besonderen Lebensleistung als Unternehmer und der besonderen Verdienste um Wirtschaft und Gesellschaft der AMW-Award des Vorstands des Arbeitskreises für Management und Wirtschaftsforschung der Hochschule Bremen verliehen.
Joachim Weiss hat nicht nur in der BEGO-Geschichte, sondern auch in den Herzen seiner Mitarbeiter, Partner und Kunden längst einen Ehrenplatz eingnommen. Die gesamte BEGO ist ihm für seinen unermüdlichen Einsatz zutiefst dankbar. ZT

Infos zum Unternehmen

ZT Adresse

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

ANZEIGE

Neuer Fortbildungskurs

Zirkonzahn bietet neuem Kurs „CAD/CAM Milling Metal Telescope“ an.

Dass Bildung eine der besten Investitionen in die eigene Zukunft ist, sollte hinlänglich bekannt sein. Beim neuen CAD/CAM Milling Metal Telescope Kurs von Zirkonzahn stimmt dies im doppelten Sinne. In zwei Tagen lernt man nicht nur die Herstellung friktiver Teleskopprothesen mit dem Zirkonzahn CAD/CAM-System, sondern spart sich zugleich die Anschaffung eines taktilen Scanners. Die Kobalt-Chrom-Primärteile werden einfach mit Modellscanner S300 ARTI, S600 ARTI oder S900 ARTI digitalisiert. Die Friktion der Sekundärteile wird bereits in der Software eingestellt und dann wahlweise maschinell oder manuell nachbearbeitet. Durch die kleinen Lerngruppen (maximal vier Teilnehmer) bleibt außerdem genügend Zeit, die entsprechenden Software-Module genau kennenzulernen, zu fachsimpeln und sich gegenseitig Tipps zu geben. Die exklusiv für Zirkonzahn Zirkon- und Systemanwender angebotenen Kurse finden in Südtirol oder im Zirkonzahn Education Center Neuler statt. Information und Anmeldung unter: www.zirkonzahn-education.com; +39 0474 066650 oder +49 7961 933990. ZT

ZT Adresse

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

ANZEIGE

DIGITALE DENTALE TECHNOLOGIEN

23./24. Februar 2018
Hagen – Dentales Fortbildungszentrum Hagen

ONLINE-ANMELDUNG/ KONGRESSPROGRAMM
www.ddt-info.de

Thema:

Digital Dental – Was Ihr wollt!

Veranstalter:

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

Faxantwort an **0341 48474-290**

☐ Bitte senden Sie mir das Programm zu den DIGITALEN DENTALEN TECHNOLOGIEN zu.

Titel, Name, Vorname

E-Mail-Adresse (Für die digitale Zusendung des Programms.)

Stempel

ZT6/17

OEMUS MEDIA AG

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

Nachhaltigkeit und Werthaltigkeit von Geschäftsbeziehungen

Klaus Köhler über die Globalisierung und ihre Folgen.

© sdecoret/shutterstock.com

Die Dentalbranche hat in den letzten vier Jahrzehnten einen Wandel der guten Sitten und Gebräuche miterleben müssen und dürfen. Es gab eine Zeit, da zählten noch das Wort und der Handschlag. Selbstverständlich wurde das Besprochene der Form halber noch in Worte gefasst und von beiden Seiten mit gutem Gewissen unterzeichnet. Der Vertrag wurde erfüllt und die Rechnung bezahlt. Reklamationen wurden schnell und ohne Rechtsstreitigkeiten beseitigt. So war das. Aus den Geschäftsbeziehungen entwickelten sich teilweise sogar Freundschaften. Es war üblich und gehörte zum guten Ton, sich zum Jahreswechsel für die gute Zusammenarbeit mit einer angemessenen Aufmerksamkeit zu bedanken. Auch die Geschäftsbeziehungen zwischen Lieferanten und Händlern waren derart geprägt. Natürlich wurden Vereinbarungen mit Jahres- oder Absatzzielen, Staffelpreisen, Werbekostenzuschüssen, Werbung, Zahlungskonditionen, Schulungen etc. getroffen. Nun, das mit den kleinen angemessenen Aufmerksamkeiten gewann mit der Zeit an Eigendynamik. Der Wettbewerb der vielen Anbieter vergleichbarer Produkte wurde immer fantasievoller gestaltet. Incentives für den Außendienst, Bonus und Rückvergütungen für die Kunden sollten die Geschäfte beflügeln. Wer kann sich nicht an die Sommerangebote Abformmaterial mit Kühltaschen und Badetüchern erinnern. Es uferte aus und wurde übertrieben, von vielen Branchen und Marktteilnehmern. Kongresse und Weiterbildungen in Luxushotels an begehrten Reisezielen oder auf Schiffen sind beliebte Veranstaltungen als Mittel zum Zweck. Die logische Folge ist, dass der Gesetzgeber diese Dinge genauer betrachtet und mit entsprechenden Gesetzen einschreitet. Mit der Globalisierung praktizieren inzwischen börsennotierte Investitionsfonds, die Unternehmen kaufen, eine völlig neue Qualität der Geschäftsbeziehungen. Sie versenden einen Verhaltenskodex als verbindliche Vereinbarung, die sich auf internationale Prinzipien der Menschenrechtserklärung der Vereinten Nationen, den globalen Pakt der Vereinten Nationen, OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen und die Grundprinzipien internationaler Arbeitsorganisation beruft. Die Vereinbarung beschreibt, wie der Verhaltenskodex bei Mitarbeitern in ihrer Arbeitsumgebung, Arbeitsplatz, Rechte und Pflichten, Bezahlung, Beförderung und anderen Punkten des ganz normalen Arbeitslebens definiert wird. Auch die Beziehung zu Kunden, Produktivität und Kundenzufriedenheit sowie Geschenke und Gefallen werden beschrieben, ebenso das Verhältnis zu Lieferanten, Gesellschaft und Umwelt. Detailformulierungen sollen hier an dieser Stelle nicht genannt werden. Es ist bemerkenswert, dass Selbstverständlichkeiten in einem respektvollen, wertschätzenden und nachhaltigem Umgang mit Mitarbeitern, Kunden, Lieferanten und allen anderen Geschäftspartnern auf Papier zur Befolgung und Einhaltung definiert werden und verbindlich als verstanden unterzeichnet werden müssen, um zu dokumentieren, dass man sich daran hält. Interessant ist, dass börsennotierte Konzerne Schreiben versenden, in denen aufgefordert wird, auf Geschenke und Zuwendungen an Mitarbeiter zu Weihnachten zu verzichten, wegen Meinungsbeeinflussung.

ANZEIGE

Die guten Sitten und Gebräuche haben sich verändert. Sie haben sich verändert, weil der Umgang mit Geschenken und Zuwendungen übertrieben wurde. Verschärfend wirken die Interessen weltweit vernetzter Konzerne, die Unternehmen kaufen, verkaufen, Mitarbeiter einstellen, versetzen und entlassen, Unternehmen umstrukturieren und verschmelzen. Wertschätzung, Respekt und Menschlichkeit weicht Renditen, Börsenkursen und Gewinnoptimierungen. Code of conduct und Compliance sind die vordergründigen ethischen und moralischen Regeln, obwohl im Hintergrund knallharte wirtschaftliche Ziele verfolgt werden. Das ist der Preis der Globalisierung und die Folge kreativer Marketingstrategien. Schön, dass es auch heute noch werthaltige geschäftliche Verbindungen gibt, die ohne Regularien auskommen und auf gesundem Menschenverstand, Ehrlichkeit und Zuverlässigkeit basieren. ZT

ZT Adresse

joDENTAL GmbH & Co. KGaA
Klaus Köhler
Rotehausstraße 36
58642 Iserlohn
Tel.: 02374 9239-355
Fax: 02374 9239-354
techfuture@yodewo.com
www.yodewo.com

Prof. Lehmann verstorben

Das Kuratorium perfekter Zahnersatz e.V. trauert um seinen ersten wissenschaftlichen Leiter.

Fast 20 Jahre lang bestimmte Professor Lehmann maßgeblich die Geschicke des Vereins, seit der Gründung des Kuratoriums 1989 in Marburg bis zu seinem Rückzug 2008. Als wissenschaftlicher Leiter konnte das KpZ in allen wissenschaftlich-fachlichen Fragen auf seine Unterstützung zählen. Die Konzepte und Inhalte der Veröffentlichungen des Kuratoriums in dieser Zeit, wie die zahlreichen Pressedienste, die Broschüren, ein Jubiläumsbuch zum 10. Jahr des Bestehens des Kuratoriums, die Pressesymposien und nicht zuletzt die ersten Internetauftritte trugen seine Handschrift und wurden maßgeblich von ihm begleitet. Gleichzeitig war ihm wichtig, dass das KpZ als Forum für die interdisziplinäre Zusammenarbeit zwischen Zahnmedizin und Zahntechnik fungierte. Er hat für das Kuratorium Patientenanfragen beantwortet und hatte immer ein offenes Ohr für die Probleme und Wünsche. Er verlor das KpZ bis zuletzt nicht aus den Augen.
Das Kuratorium ist dankbar, dass Professor Lehmann das KpZ so viele Jahre bei seiner Arbeit begleitet hat. Er wird dem Kuratorium perfekter Zahnersatz als engagierter, liebenswerter Mensch, der für einen perfekten Zahnersatz eintrat, Wissenschaftler war und dabei nie den Patienten aus den Augen verlor, in Erinnerung bleiben. Professor Lehmann starb nach schwerer Krankheit mit 78 Jahren im Kreise seiner Familie. ZT

Quelle: Kuratorium perfekter Zahnersatz e.V.

Doppelqualifikation auf höchstem Niveau

Abschlussfeier der Zahntechnikermeisterinnen und Zahntechnikermeister an der Gewerbeakademie Freiburg.

© Handwerkskammer Freiburg

Am 19. Mai feierten die elf Absolventinnen und Absolventen im Zahntechniker-Handwerk den erfolgreichen Abschluss ihrer Ausbildung in der Meisterschule Freiburg. In ihren Grußworten überbrachten der Obermeister der Zahntechniker-Innung Baden, Harald Prieß, sowie der Leiter der Meisterschule Zahntechnik, Guido Bader, ihre Glückwünsche zur bestandenen Prüfung. Der Referatsleiter berufliche Bildung bei der Handwerkskammer, Achim Leonhardt, sowie der Prüfungsvorsitzende Heinz Binder überreichten die Urkunden und Zeugnisse.
Die besten Absolventen erhielten wertvolle Sachpreise für ihre Leistungen. Ausgezeichnet wurden Judith Kropfeld aus Röttenbach, Lisa Müller aus Kippenheim und Marcel Groß aus Koblenz im fachpraktischen Teil sowie Corinna Germeshausen aus Koblenz in der Fachtheorie. Besondere Worte der Anerkennung fand Harald Prieß, der Obermeister der Zahntechniker-Innung Baden. Er betonte, dass besonderer Mut und viel Energie erforderlich sind, um den verantwortungsreichen Weg als Meister und Unternehmer einzuschlagen.
Die Ausbildung im Bildungszentrum Zahntechnik ist bundesweit anerkannt und geschätzt. Vielfach wurden Absolventen als Deutschlands beste Zahntechniker mit dem Klaus Kanter Preis ausgezeichnet. Mit der Einbindung des Zertifikatslehrgangs „CAD-/CAM-/ CNC-Fachkraft Digitale Zahntechnik“ in die Meisterausbildung setzt die Meisterschule neue Maßstäbe und erlangt eine besondere Referenz. Durch die Doppelqualifikation sind die Absolventen bestens vorbereitet auf die Herausforderungen, welche mit der Digitalisierung im Zahntechniker-Handwerk verbunden sind.
Die nächsten Vollzeit-Meisterkurse beginnen am 21. August 2017 (Teil 2, Fachtheorie) sowie am 25. September 2017 (Teil 1, Fachpraxis). ZT

Quelle: HWK Freiburg

ARTIDISC® Sommerrabatt:

25% auf alle Artikulationsplatten!*

*verwendbar für **ADESSO**SPLIT®, Splitex® und Kavo®.*
Aktion ist gültig bis zum 15. Juli 2017.

Jetzt bestellen:
05033 / 9630990

Aktionscode:
ARTIDISC25

ARTIDISC
ARTIKULATIONSPLATTEN

mälzer dental
FLEXIBEL. KOMPATIBEL. PASSGENAU.

Mälzer Dental · Schlesierweg 27 · 31515 Wunstorf

*ausgenommen Staffelpreise · ARTIDISC® ist eine eingetragene Marke von C. Althaus, 31515 Wunstorf, DE · Splitex® ist eine eingetragene Marke der AmannGirrbach GmbH, 75711 Pforzheim, DE
Kavo® ist eine eingetragene Marke der Kaltenbach & Voigt GmbH, 88400 Biberach, DE · Adesso Split® ist eine eingetragene Marke von K. Baumann, 75210 Keltern, D

Gold- und Silbermünzen auf dem Prüfstand

Dominik Lochmann, Geschäftsführer ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG, klärt häufige Fragen zum Thema Münzen.

Ob als besonderes Geschenk oder als Anlage: Gold- sowie Silbermünzen lassen sich in verschiedenen Größen, Prägungen und Wertigkeiten erwerben. Während einige Exemplare an ihrem reinen Materialwert gemessen werden, gibt es andere, die aufgrund ihres historischen Bezugs oder aber einer limitierten Auflage einen speziellen Sammlerwert besitzen.

Welche Gold- und Silbermünzen gibt es auf dem Markt?

„Es gibt ein großes Angebot an Münzen aus verschiedenen Ländern, in verschiedenen Größen und teilweise wechselnden Prägungen. Silbermünzen wie die kanadische Maple Leaf, der Wiener Philharmoniker und die American Eagle haben ein gleichbleibendes Münzbild. Wohingegen der China Panda, die australischen Koala oder Kookaburra-Münzen ein jährlich wechselndes Motiv aufweisen und für Käufer daher vor allem als Geschenk attraktiv sind. Aber auch sogenannte Umlaufgoldmünzen, die früher tatsächlich im täglichen Zahlungsverkehr eingesetzt wurden, lassen sich auf dem Edelmetallmarkt finden. Bekannteste Exemplare stellen beispielsweise die deutschen Reichsgoldmünzen aus Preußen, Wilhelm der I. und Wilhelm der II. oder die englischen Sovereign-Goldmünzen dar. Daneben gibt es reine Anlagegoldmünzen, von denen der südafrikanische Krügerrand, der seit 1967 geprägt wird, den mit Abstand größten Marktanteil besitzt. Viele Länder geben auch regelmäßig limitierte Sondermünzen heraus."

Wann wird eine Münze zu einem Sammlerstück?

„Zu einem Sammlerstück wird eine Münze dann, wenn Besitzer einen speziellen Typ auch tatsächlich nach Jahrgängen sortieren – so zum Beispiel bei exotischen Reichsgoldmünzen kleinerer Prägegebiete oder aber Münzen einiger modernerer Exemplare mit jährlich wechselndem Prägebild wie dem Panda der Lunar-Serie oder auch Euro-Goldmünzen der Bundesrepublik Deutschland. Oftmals beginnt die Sammlung mit einem Geschenk, woraufhin der Empfänger andere Jahrgänge selbst nachkauft. Das Alter der Münzen spielt hierbei also eher eine untergeordnete Rolle. Ob die Münze dann im An- und Verkauf auch teurer ist als eine normale Anlagemünze, hängt von Angebot und Nachfrage ab." ZT

ZT Adresse

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

ANZEIGE

EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

Frage: Manche meiner Kontakte befinden sich gefühlt kurz vor dem Abschluss. Allerdings komme ich vor Ort im Gespräch keinen Millimeter weiter, weil sich der Behandler immer wieder unklar ausdrückt – Was kann ich jetzt machen?

Claudia Huhn: Ja, die Zielgerade im Akquiseprozess ist spannend und erfordert häufig den meisten Mut und die meiste Klarheit über die eigenen Gedanken sowie die eigenen, beschränkenden Glaubenssätze.

Wichtig in dieser Situation ist es, zwei Kategorien von Antworten zu unterscheiden:

a) Einwände,
b) Vorwände.

Bei den Einwänden handelt es sich, aus Sicht des Behandlers um berechtigte Gründe, die gegen einen Laborwechsel oder gegen eine Zusammenarbeit sprechen. Beispiele hierfür können sein:

1. Mein Labor ist um die Ecke, die sind in drei Minuten da, wenn ich sie brauche.
   Sie brauchen eine Stunde, bis Sie hier sein könnten.
2. Mein Labor ist günstiger als Sie. Das kann ich meinen Patienten nicht zumuten.

Vermutlich hat jeder, der mit deutschen Durchschnittspreisen in der Akquise unterwegs ist und in einer Landregion neue Kunden gewinnen möchte, den ein oder anderen oder sogar beide Sätze schon gehört.

Gehen wir davon aus, dass Sie nicht planen, eine Außenstelle in diesem Ort zu gründen und/oder Ihre Preise drastisch zu senken, dann ist beiden Einwänden gemein, dass sie nicht zu beseitigen sind, Sie sie also nicht entkräften können. Sind Aspekte nicht zu entkräften, gilt es ein Gegengewicht dazu aufzubauen. Das heißt, die Vorteile einer Zusammenarbeit mit Ihnen emotional so aufzuladen, dass der Nachteil der Entfernung und/oder des Preises gering erscheint. Dies gelingt in der Regel über den Aufbau einer Hypothese, die kommunikativ den immer gleichen Regeln folgt:

1. Würdigen des Einwandes des Kunden (Ja, kann ich sehen, ...)
2. Aufbau der Hypothese (Mal angenommen, dass ...)
3. Aufbau des Gegenpols über eine spezifische Frage (Was wäre dann ...)

Typischerweise setzt ein solcher Einwand unser Gehirn kräftig unter Stress. Oft entsteht der „Kaninchen-vor-der-Schlange-Effekt" und es erscheint uns so, als könnten wir gar nichts mehr denken. Daher macht es Sinn, solche Hypothesen schon vorher formuliert zu haben, dann sind sie in der entsprechenden Situation leichter abrufbar.

Vorwände, landläufig auch als „Hinhaltetaktik" bezeichnet, erfordern Klarheit beim Akquisiteur. Klarheit über das verfolgte Ziel und Klarheit in der Kommunikation. Hingehalten werden kann nur der, der selbst in seiner Art, zu kommunizieren, nicht eineindeutig ist.

Auch hier sind Ihnen die Dauerbrenner sicherlich schon mehrfach begegnet. „Ich denke an Sie!" ist genauso gerne genommen wie „Wenn wir die nächste Arbeit dieser Art haben, dann werden wir auf Sie zurückgreifen!". Beiden Aussagen gemein ist, dass diese total unspezifisch bzw. nicht wirklich konkret sind und Sie mit einem wenig greifbaren Ergebnis nach Hause gehen müssen. Stellen Sie sich einen Raum mit vielen Türen vor. Sie stehen gemeinsam mit Ihrem Zielkunden in diesem Raum und wollen zu einem positiven, konkreten Abschluss kommen. Jede Tür stellt eine kommunikative Möglichkeit dar, dieses Gespräch zu verlassen. Bildlich gesprochen bedeutet eine klare Kommunikation, jede dieser Türen zu schließen, sodass sie nicht mehr als Gesprächsausstieg dienen kann. Voraussetzung hierfür ist, dass Sie sich selbst über Ihr Gesprächsziel im Klaren sind und dieses auch konkret ansteuern. Darüber hinaus ist es wichtig, dass in dieser Situation Klarheit darüber herrscht, dass am Ende einer „klaren, zielorientierten Kommunikation" auch ein klares Nein des Zielkunden stehen kann. Damit würde für diesen Moment diese Akquise-Chance nicht mehr existieren. Wenn nicht klar ist, dass auch ein Nein eine mögliche Antwort sein kann, dann wird mindestens eine Tür in dem zuvor genannten Raum offen bleiben und die Antwort des Zielkunden vielleicht wieder wenig konkret ausfallen. Das ist dann aber etwas, was Sie selbst so zugelassen haben, weil Ihnen die Vertriebschance wichtiger war als die Klarheit. Vorwände lassen sich durch konkrete Kommunikation beseitigen. Die ist aber nur dann möglich, wenn Ihre Zielvorstellung konkret ist.

Fazit: Einwände von Vorwänden unterscheiden zu können, gehört ebenso zum Handwerkszeug eines guten Vertrieblers wie der professionelle Umgang mit beiden. Hypothese und Klarheit sind zwei gute Vorgehensweisen, die in diesen Situationen oft zu den gewünschten Ergebnissen führen.

Beide Aspekte trainieren wir ausführlich in unserem Seminar „Neue Kunden für Ihr Dentallabor". Die nächste Runde startet am 8. September 2017. ZT

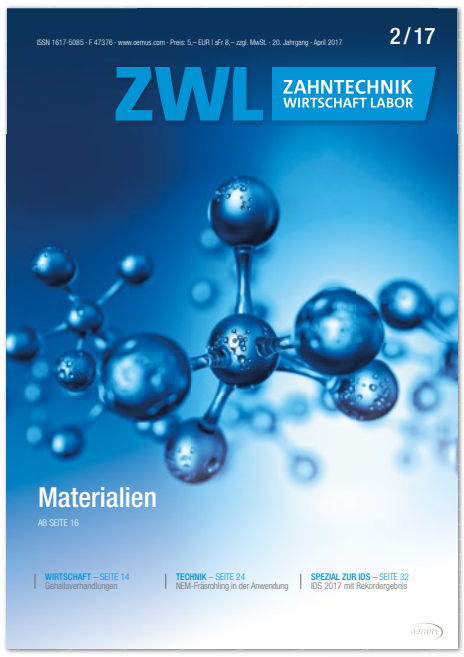
C&T Huhn – coaching & training GbR
Tel.: 02739 891082
Fax: 02739 891081
claudia.huhn@ct-huhn.de oder
thorsten.huhn@ct-huhn.de
www.ct-huhn.de

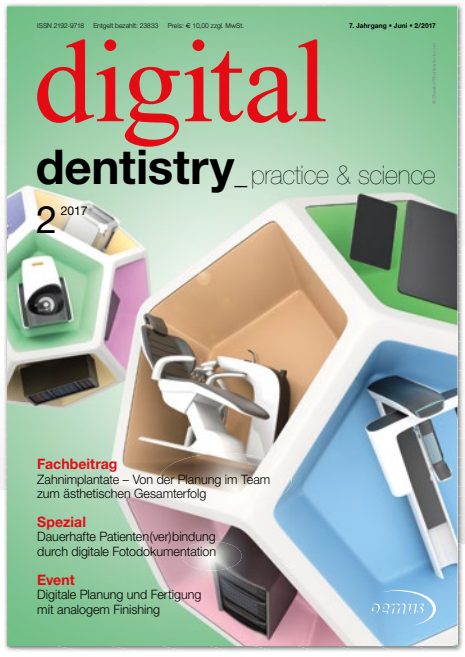
ABOSERVICE
Zahntechnische Medien

BESTELLUNG AUCH ONLINE MÖGLICH

www.oemus.com/abo

Inspiration und Know-how für das zahntechnische Handwerk





Fax an 0341 48474-290

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

☐	ZT Zahntechnik Zeitung	12 x jährlich 55,– Euro*
☐	ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor	6 x jährlich 36,– Euro*
☐	digital dentistry	4 x jährlich 44,– Euro*

Widerrufsbelehrung: 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. Entsiegelte Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen.

Name / Vorname

Telefon / E-Mail

Unterschrift

Stempel

ZT 6/17

OEMUS MEDIA AG

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

Gute Zeiten, schlechte Zeiten

Pfandhaus der Ahlden Edelmetalle GmbH in Walsrode ist für Zahnärzte und Dentallaborinhaber.

Jörg Brüschke, der vor vier Jahren die Ahlden Edelmetalle GmbH in Walsrode als Inhaber und alleiniger Geschäftsführer übernommen hat, ist Mitglied im Zentralverband des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V. „Ich freue mich sehr, dass ich seit Jahren meinen Kunden diskret, individuell und unbürokratisch Lösungen für kurzfristige finanzielle Engpässe anbieten kann", sagt Brüschke. „Wir betreiben in unserem Pfandhaus die Vergabe von Pfandkrediten gegen Beleihung von hochwertigen Wertgegenständen wie z.B. Gold- und Brillantschmuck, Goldbarren und Goldmünzen, hochwertigen Armband- und Taschenuhren, Sportwagen und Oldtimer und auch Segelyachten", so Brüschke weiter. Die sofortige Auszahlung von Bargeld ohne Schufa ist dabei genauso eine Selbstverständlichkeit für das AhldenPfandhaus Team wie die Tatsache, dass keine Fragen zu Einkünften oder dem Verwendungszweck der Auszahlung gestellt werden. Außerdem wird keine persönliche Haftung der Kunden für den Pfandkredit verlangt. Lediglich das Pfandgut dient dem Exklusiv-Pfandhaus als Sicherheit. „Der Standort Walsrode im Städtedreieck zwischen Hamburg, Bremen und Hannover hat sich als sehr vorteilhaft herausgestellt, denn i.d.R. ist Walsrode weit genug von der Heimatstadt unserer Kunden entfernt, um absolute Diskretion zu gewährleisten, und außerdem liegt Walsrode für viele auf dem Weg in den Urlaub, der z.B. entspannt auf Sylt verbracht wird", sagt Brüschke und freut sich, dass er seinen Kunden einen weiteren exklusiven Service anbieten kann. Mehr Informationen unter www.exklusivvertrauen.de ZT

Jörg Brüschke, Geschäftsführer Ahlden Edelmetalle.

ZT Adresse

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

Europäische Dentalexperten in Japan

Ende 2016 lud das Traditionsunternehmen GC renommierte Experten aus Zahnmedizin und Zahntechnik zum 4. Internationalen Dental Symposium nach Tokio ein.

Infos zum Unternehmen

Vor dem Hintergrund des 95. Firmenjubiläums der GC Corporation organisierte der japanische Dentalspezialist im vergangenen Herbst in Tokio ein Symposium mit hochkarätigen internationalen Referenten. Zudem feierte die GC Membership Society, ein Netzwerk aus Experten, das dem Austausch von Informationen zwischen dentaler Praxis und Unternehmen dient, ihr 60-jähriges Bestehen.
Das 4. Internationale Dental Symposium bildete dabei den Rahmen für eine Vielzahl an Vorträgen von insgesamt 85 renommierten Dentalexperten. Ein weiteres Highlight des Symposiums war die „GC Dental Show". Hier konnten Interessierte unter anderem verschiedene Werkstoffe ausprobieren und an fachbezogenen Seminaren teilnehmen. Zudem wurde der „Lab Work Award" für herausragende zahntechnische Arbeiten verliehen.
Zu dem Symposium fand sich auch eine Reisegruppe aus Europa ein, die aus erfahrenen Zahnärzten und Zahntechnikern des „Restorative Advisory Boards" sowie des „Laboratory Advisory Boards" von GC bestand. Diese zwei Gremien bestehen aus Experten, die kontinuierlich Produkte und Neuentwicklungen von GC validieren und evaluieren. Die Vertreter der beiden Boards tauschten im Zuge der Zusammenkunft Informationen auch mit Wissenschaftlern der R&D Abteilung von GC aus, um mit diesen Erkenntnisse zu teilen und Kompetenzen zu bündeln. Im Fokus standen beim „Restorative Advisory Board" die Themen Composites und Zemente auf Kunststoffbasis. Beim „Laboratory Advisory Board" drehte sich dahingegen alles um Keramiken, Composites für indirekte Restaurationen sowie CAD/CAM-Restaurationsmaterialien.
Das Symposium und die Arbeit der beiden Boards zeigten erneut einen wichtigen Ansatz von GC: Wissenschaftliche Fundierung und der Austausch mit führenden Experten gehen Hand in Hand mit einer kontinuierlichen Weiterentwicklung des Produktportfolios. ZT

ZT Adresse

GC Germany GmbH
Seifgrundstraße 2
61348 Bad Homburg
Tel.: 06172 99596-0
Fax: 06172 99596-66
info@germany.gceurope.com
www.germany.gceurope.com

Wer ist das VITA Gesicht 2017?

Das VITA Team suchte auf der IDS nach dem „perfect match", dem Gesicht für VITA.

Die VITA Zahnfabrik hatte sich für die Internationale Dental-Schau 2017 in Köln das Motto „perfect match" auf die Fahnen geschrieben: Das Traditionsunternehmen entwickelt und produziert passgenau aufeinander abgestimmte Materialsysteme, die nachhaltige funktionelle und ästhetische Versorgungen ermöglichen. „Ein Schlüsselfaktor für den prothetischen Erfolg ist die präzise bestimmte Zahnfarbe", weiß die Marketing Managerin Farbkommunikation der VITA Zahnfabrik, Anne Stephan. Nur so könnten Reklamationen und zeitraubende Korrekturen verhindert werden. Allerdings sei die Zahnfarbe bei jedem Menschen so charakteristisch und individuell wie er selbst.

Systematische Suchaktion

Sinnbildlich dafür machte sich ein VITA Team auf der IDS auf die systematische Suche nach dem Gesicht mit dem „perfect match" zur VITA Zahnfabrik. Das Prozedere war bei allen weiblichen und männlichen Kandidaten gleich: Nach der digitalen Farbbestimmung mit dem VITA Easyshade V auf dem VITA Messestand konnten sich die Teilnehmer mit ihrer individuellen Zahnfarbe ablichten lassen. Aus allen Teilnehmerbildern wurden auf der VITA Homepage per Onlinevoting die Favoriten ermittelt. Jeweils die Top 3 der fünf Messetage kamen in die Entscheidungsrunde. Per Abschlussvoting wurde schließlich zwischen den 15 Finalisten ermittelt, wer das Rennen macht. Die Gewinnerin erwartet nun ein professionelles Fotoshooting in Berlin.

Die Person hinter dem VITA Gesicht 2017

Gewonnen hat die frischgebackene Zahnärztin Nađa Ćuk aus Bosnien und Herzegowina. Im letzten Jahr hat die 26-Jährige ihr Zahnmedizinstudium an der Universität Sarajewo erfolgreich beendet und praktiziert seitdem mit Mutter und Schwester in der familieneigenen Praxis. Sie hatte sich zusammen mit befreundeten Studienkollegen auf den weiten Weg nach Köln gemacht, um sich über Neuigkeiten auf dem Dentalmarkt zu informieren. „Wir arbeiten mit der VITA classical A1–D4 Farbskala und unsere Techniker verwenden die Konfektionszähne von VITA", begründete die überraschte Gewinnerin ihren Besuch auf dem VITA Messestand. Dort sei dann alles ganz schnell gegangen: „Innerhalb weniger Sekunden ist meine Zahnfarbe ermittelt worden und ein Foto wurde geschossen."

Gewinnerin: junge Zahnärztin

Die einfache und präzise digitale Zahnfarbbestimmung mit dem VITA Easyshade V kann sich Ćuk in der Praxis als vorteilhaft vorstellen, um farbgetreue Restaurationen zu erzielen. An ihrer Tätigkeit als Zahnärztin begeistert sie, Patienten ihr Lächeln zurückzugeben: „Ich mag es, wenn sich die Patienten über das ästhetische Endergebnis freuen." In ihrer Freizeit verreist die junge Zahnärztin gerne und hält sich mit Ausdauertraining fit. Momentan trainiert sie gerade für einen Marathon in Sarajewo, der im September stattfinden wird. Mit dem Titel VITA Gesicht 2017 erwartet die Gewinnerin nun ihr erstes professionelles Fotoshooting in der deutschen Fashion-Hauptstadt Berlin. Herzlichen Glückwunsch und viel Spaß am Set wünscht die VITA Zahnfabrik! Man darf auf die Bilder gespannt sein …

Überwältigende Resonanz

Die federführende Marketing Managerin Farbkommunikation der VITA Zahnfabrik, Anne Stephan, zeigt sich mit der Aktion höchst zufrieden: „Wir waren ganz überrascht von der positiven Resonanz und hatten im Vorfeld nicht mit so vielen Teilnehmern aus aller Welt gerechnet!" Von den zahlreichen Besuchern am VITA Messestand hätten am Ende über 200 begeistert mitgemacht. „Tausende haben uns nach der IDS auf der Suche nach dem passenden VITA Gesicht 2017 online unterstützt und gevotet", freut sich Stephan über die enorme Abstimmungsbeteiligung nach der Messe. ZT

Infos zum Unternehmen

VITA® und benannte VITA Produkte sind eingetragene Marken der VITA Zahnfabrik H. Rauter GmbH & Co. KG, Bad Säckingen, Deutschland.

ZT Adresse

VITA Zahnfabrik
H. Rauter GmbH & Co. KG
Spitalgasse 3
79713 Bad Säckingen
Tel.: 07761 562-0
Fax: 07761 562-299
info@vita-zahnfabrik.com
www.vita-zahnfabrik.com

5. CAMLOG Zahntechnik-Kongress

Am 13. Mai fand der 5. CAMLOG Zahntechnik-Kongress unter dem Motto „Faszination Implantatprothetik“ in der Ruhrmetropole Essen statt.

Über 650 Teilnehmer verfolgten die Vorträge der Top-Referenten aus der Zahntechnik und der Chirurgie im Colosseum Theater. Wie ein roter Faden zogen sich die unterschiedlichen digitalen Einsatzmöglichkeiten zum Wohle der Patienten durch die Vorträge. Die Faszination für patientengerechte Versorgungen mit einer individuellen Implantatprothetik war den ganzen Kongresstag über spürbar.

Zur langen Version

Das diesjährige Referententeam des 5. CAMLOG Zahntechnik-Kongresses.

„CAMLOG hat sowohl mit der Wahl des Themas als auch mit der Auswahl der Referenten den Nerv der Zeit getroffen“, so Michael Ludwig, Geschäftsführer der CAMLOG Vertriebs GmbH, bei seiner Begrüßungsrede. „Die Digitalisierung verändert das Berufsbild der Zahntechnik. Wir geben den Zahntechnikern und ihrem schönen Beruf ein Forum zum kollegialen Austausch und sorgen dafür, dass Wissen geteilt wird und alle davon profitieren.“

Die 14 namhaften Referenten zündeten ein Know-how-Feuerwerk und sprachen über ihre persönlichen Erfolgskonzepte, ihre Lernkurven und ihre Erfahrungen.

Das Team Dr. Peter Gehrke und Zahntechniker Carsten Fischer stellte die optimale Alternative der patientenindividuellen Gestaltung mit den Vorzügen der industriellen Fertigung in den Fokus. Eine gelungene implantatprothetische Restauration entsteht aus dem Zusammenspiel unterschiedlicher Parameter: der Sinfonie aus fachlichem Know-how des Behandlungsteams, den Materialien und der Fertigungskompetenz.

Sascha Wethlow, Leitung Technischer Service Implantologie, und Martin Steiner, Bereichsleitung DEDICAM, stellten die Neuheiten von CAMLOG sowie der CAD/CAM-Marke DEDICAM vor. Der Full-Digital-Workflow rückt in greifbare Nähe – von der Planung, dem Druck eines Modells nach dem Intraoralscan, der Erstellung der Bohrschablone für die Guided Surgery, dem präfabrizierten therapeutischen Zahnersatz, dem Einlesen eingescannter Implantatpositionen und der Fertigung eines CAD/CAM-gefrästen Halbzeugs.

Das Team Dr. Ferenc Steidl und ZTM Sebastian Schuldes nutzt die digitalen Möglichkeiten, um ihren Patienten temporäre Sofortversorgungen am Tag der Implantatinsertion einsetzen zu können. Mithilfe der 3D-Planung im Sinne des „Backward Planning“ können Implantate in der Software im exakten Winkel zueinander positioniert werden. Dies dient der Vergrößerung des Belastungspolygons, wobei die Lage der Schraubenzugangskanäle weder Ästhetik noch Funktion beeinträchtigt. Mit gedruckten Bohrschablonen und dem Guide System werden die Implantate präzise geführt eingesetzt.

Priv.-Doz. Dr. Jan-Frederik Güth und Josef Schweiger fesselten die Zuhörer mit ihrem Weitblick und Wissen. In ihrem Team werden Implantatversorgungen nach dem Münchner Implantatkonzept umgesetzt.

Die Digitalisierung hat das Vorgehen und die Konzepte in der Zahnmedizin vor allem in der Implantologie stark verändert. Die Zahntechniker waren Vorreiter für die digitale dentale Revolution. ZT

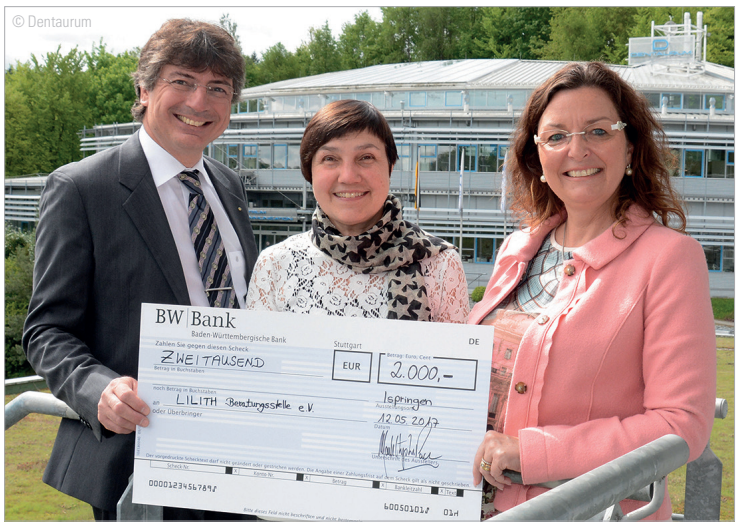
ZT Adresse

CAMLOG
Vertriebs GmbH
Maybachstraße 5
71299 Wimsheim
Tel.: 07044 9445-0
Fax: 07044 9445-22
info.de@camlog.com
www.camlog.de

Infos zum Unternehmen

Hilfe, um zu helfen

Dentaurum unterstützt Fachberatungsstelle zum Schutz von Kindern und Jugendlichen vor sexueller Gewalt.



Dentaurum-Inhaber Mark S. und Petra Pace mit Angela Blonski (Mitte), Leiterin der Lilith-Beratungsstelle e.V. Pforzheim.

Seit 25 Jahren setzt sich das Team der Lilith-Beratungsstelle für den Schutz von Mädchen und Jungen vor sexueller Gewalt in Pforzheim und dem Enzkreis ein. Zeitnahe Termine, nachhaltiger Schutz, Reduzierung der Belastungen und individuellen Symptome durch die erlittene sexuelle Gewalt sind das erklärte Ziel der Mitarbeiterinnen. Beratung von Eltern und Fachkräften vor allem aus Kindertageseinrichtungen und Schulen sind ebenso Bestandteil der Arbeit, wie Elternabende und vorbeugende Angebote für Grundschulkinder und Jugendliche.

Leider befindet sich die Lilith-Beratungsstelle finanziell in einer schwierigen Situation. Über eine längere Zeit haben sich zum einen die öffentlichen Zuschüsse und die Kosten der Einrichtung auseinanderentwickelt und zum anderen sind die Spendeneingänge im letzten Jahr rückläufig gewesen.

Umso größer ist die Freude bei Lilith darüber, durch das zahnmedizinische Unternehmen Dentaurum regelmäßig Anerkennung für die Arbeit und finanzielle Unterstützung zu erhalten. Die Spende kommt gerade richtig, da die Beratungsstelle dringend eine neue Telefonanlage benötigt, um künftig wieder ohne Ausfälle telefonisch für die Hilfe suchenden Personen erreichbar zu sein.

Die Familien Pace und Winkelstroeter, Inhaber der Dentaurum-Gruppe, wünschen Lilith e.V. weiterhin viel Kraft und Erfolg für den unermüdlichen Einsatz zum Schutz von Kindern und Jugendlichen und hoffen, dass weitere Spendengelder den Weg zu dieser wichtige Organisation finden.

Infos zum Unternehmen

Weitere Informationen unter: www.lilith-beratungsstelle.de ZT

ZT Adresse

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

ZT Veranstaltungen Juni – August 2017

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
19.06.2017	Pforzheim	CAD/CAM Advanced – Aufbaukurs für Fortgeschrittene Referent: N.N.	Amann Girrbach Tel.: 07231 957-221 germany@amanngirrbach.com
23.06.2017	Ispringen	Für Ihre Sicherheit: Lasersicherheitsschulung mit praktischen Übungen am Laser Referenten: Diverse	DENTAURUM Tel.: 07231 803-470 kurse@dentaurum.com
30.06.2017	Erlangen	Das Modell – Die Visitenkarte des Labors Referenten: ZTM Thomas Jens, ZTM Weiler Glaeske	picodent Tel.: 02267 6580-0 picodent@picodent.de
06.07.2017	Hamburg	VITAPAN EXCELL®: Die Frontzahngarnitur mit brillantem Farb- und Lichtspiel Referent: ZT Karl-Heinz Körholz	VITA Zahnfabrik Tel.: 07761 562-235 u.schmidt@vita-zahnfabrik.com
25.07.2017	Hanau	CAD/CAM-Anwenderkurse Trios 3 – Intraorale digitale Abformung der neuesten Generation Referent: Technischer Fachberater Kulzer GmbH	Heraeus Kulzer Tel.: 06181 9689-2585 Veranstaltungsmanagement@kulzer-dental.com
31.07. – 04.08.2017	Bremen	Topfit in die Gesellenprüfung Referent: N.N.	BEGO TRAINING CENTER Tel.: 0421 2028-372 fortbildung@bego.com
18.08.2017	Hamburg	Digitale Modellherstellung mit dem model-tray Profi CAD/CAM-System Referent: ZT Patrick Hamid	model-tray Tel.: 0800 3381415 info@model-tray.de

ZT Kleinanzeigen

VERANSTALTUNG

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

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

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

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

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG
Fakten auf den Punkt gebracht.

DEDICAM®
PROSTHETICS

DEDICAM –
DA PASST EINFACH ALLES.

ALLES AUS EINER HAND. Auf Ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnitten. **ALLES BESTENS.** Gewohnte Qualität von CAMLOG, auch auf natürlichen Zähnen. **ALLES MÖGLICH.** Breites Produkt- und Leistungsspektrum vom Inlay bis zum Steg. **ALLES INKLUSIVE.** Persönliche Betreuung von Anfang an durch den gesamten Prozess. **ALLES EFFIZIENT.** Offene Schnittstellen, präzise Fertigung und pünktliche Lieferung. **ALLES EINFACH.** Scan & Design Service optional verfügbar. **ENTDECKEN SIE DEDICAM – die individuelle CAD/CAM-Prothetik von CAMLOG für Implantate und natürliche Zähne. Telefon 07044 9445-800. www.camlog.de/cadcam**

a perfect fit™

camlog