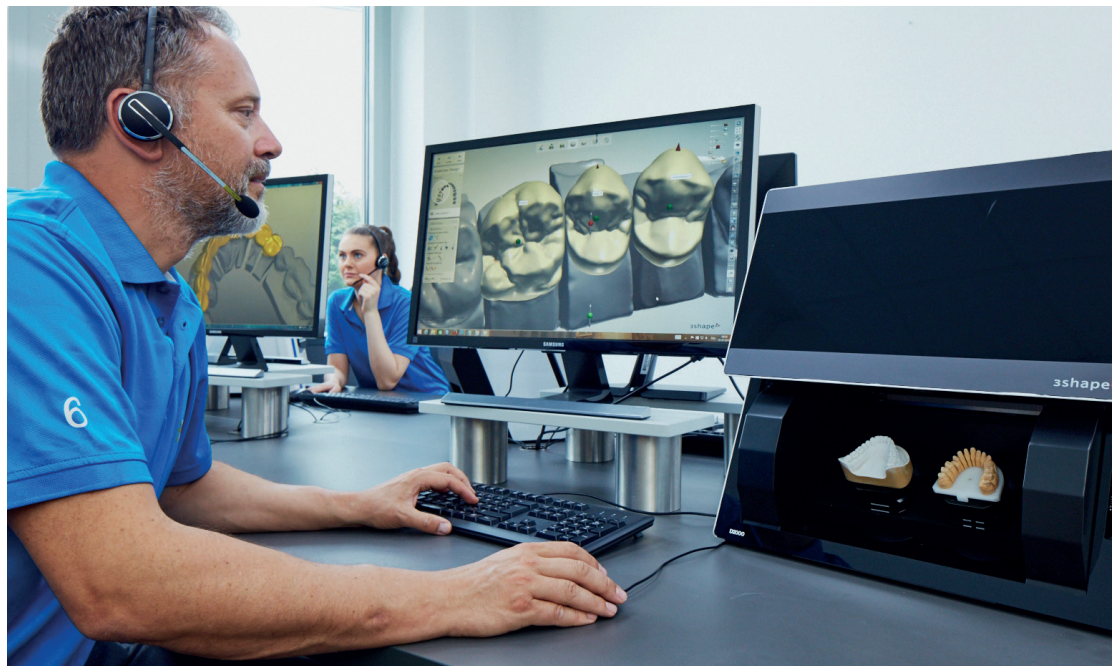


ZT SERVICE

Einfach, nutzerfreundlich, schnell

Mit einem eigens für ARGEN entwickelten Online-Auftragsannahmesystem bietet der Düsseldorfer Spezialist seinen Kunden einen modernen und innovativen Service, der intuitiv, einfach und vor allem sehr schnell ist.

Mit dem neuen System können Dentallabore alle Auftragsarbeiten für die CAM-Produktion, also etwa für Laser Cusing oder Fräsen aus Zirkon, EM oder NEM sowie individuelle Titanimplantate, schnell und unkompliziert an das ARGEN-Digitalzentrum in Düsseldorf weiterleiten. Aufträge, die dort werktags bis 12 Uhr eingehen, werden bereits am Folgetag wieder an die Laborkunden versandt. Herzstück der eigens für ARGEN entwickelten Technologie ist ein sogenannter Converter in Kombination mit einem onlinegestützten nutzerfreundlichen Produktauswahlprozess. Auf der Internetseite www.argen-digital.de können Labore ihre Konstruktionsdaten nach dem Kunden-Log-in mit einfachem Drag-and-drop hochladen. Der Converter gewährleistet, dass die Daten unabhängig von der genutzten Scannertechnologie, ob 3Shape oder exocad, und den zugehörigen Softwareversionen und Konfigurationen vollständig und korrekt in die Produktion gehen. „Mit diesem innovativen digitalen Auftragservice setzen wir neue Maßstäbe für eine schnelle, verlässliche und besonders kundenfreundliche Auftragsbearbeitung“, so ARGEN-Marketingleiter Uwe Heermann.



Dynamische und intuitive Produktauswahl

Bereits nach wenigen Sekunden erhält der Nutzer direkt im Onlineportal eine Nachricht, ob der Auftrag vollständig ist oder welche Auftragsdaten noch ergänzt werden müssen. Dabei wird er intuitiv durch eine automatisierte dynamische Produktauswahl geleitet. In den meisten Fällen ist ein Auftrag mit nur drei

Klicks erteilt. Für doppelte Sicherheit sorgt ein speziell für ARGEN entwickelter 3-D-Viewer. Direkt nach dem Hochladen der Designdaten wird ein dreidimensionales Bild der übermittelten Konstruktionsdatei angezeigt. Der Zahntechniker kann so auf einen Blick sehen, ob er die richtige Datei hochgeladen hat, und mit einer raffinierten Kipp- und Drehfunktion sämtliche Details nochmals überprüfen. Zusätz-

lich werden alle eingehenden Aufträge von den Experten des ARGEN-Digitalzentrums auf technische Umsetzbarkeit geprüft. Bei Unklarheiten setzen sie sich umgehend mit dem Kunden telefonisch in Verbindung und schauen mit ihm gemeinsam per TeamViewer auf die Konstruktion. „Dieser begleitende Service zeigt, dass uns bei aller digitalen Innovationskraft der persönliche Kontakt zu unse-

ren Kunden sehr wichtig bleibt“, so Uwe Heermann.

Datensicherheit hat oberste Priorität

Die an ARGEN übermittelten Designs sind Patientendaten, die einem gesonderten Datenschutz unterliegen. „Bei uns sind diese Daten absolut sicher“, betont Geschäftsführer Hans Hanssen. „Niemand außer ARGEN Dental hat darauf Zugriff. Die Internetseite ist mit einer starken Firewall bereits im Log-in-Bereich verschlüsselt. Die Daten landen nicht in einer Cloud, sondern auf einem in Deutschland stationierten Server. Wir sichern allen Kunden zu, dass kein Dritter Zugriff auf diese Daten hat.“ Außerdem wird jeder Auftrag nur so lange gespeichert, bis er beendet ist. Danach wird er unwiderrbringlich gelöscht. **ZT**

ZT Adresse

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

Innovationen zum Anfassen

Regionale Dentalfachmessen laden nach München, Stuttgart und Frankfurt am Main ein.

An gleich drei Veranstaltungsorten zeigen die id infotage dental in diesem Herbst die wichtigsten Innovationen für Praxis und Labor, bieten kompetente Beratung sowie die Möglichkeit, Fortbildungspunkte zu sammeln und sich mit Kollegen auszutauschen. Also am besten schon jetzt die Messetermine in München am 14. Oktober 2017, Stuttgart am 20. und 21. Oktober 2017 oder Frankfurt am Main am 10. und 11. November 2017 im Kalender notieren. Namhafte Aussteller aus Industrie, Dienstleistung und Handel präsentieren ihr dentales Leistungsspektrum auf den id infotage dental dem Fachpublikum aus Praxis und Labor. Hier bietet sich für alle Interessenten genügend Zeit, sich von den Mitarbeitern der Aussteller kompetent beraten und von der Qualität ihrer Produkte und Dienstleistungen überzeugen zu lassen. Die Aussteller bringen für die Besucher genügend Zeit mit und freuen sich darauf, jeden intensiv und vollumfänglich über ihre Produkte beraten zu kön-

nen, sodass garantiert keine Fragen offen bleiben. Auch der Dentalfachhandel ist selbstverständlich auf den id infotage dental vertreten und steht jedem mit Rat und Tat kompetent zur Seite.

Ein besonderes Highlight der id infotage dental bietet das fachliche Rahmenprogramm in der dental arena. In diesem Jahr steht hier ein aktuelles Thema besonders im Vordergrund: Obwohl das Antikorruptionsgesetz bereits seit über einem Jahr verabschiedet ist, herrscht sowohl bei Zahnärzten und in Laboren als auch in Industrieunternehmen und beim Dentalfachhandel immer noch mehr Unsicherheit als Klarheit. Um diesem Aufklärungsbedarf Rechnung zu tragen, geht Herr RA Werner Vogl in seinem Vortrag ganz speziell darauf ein, was nach aktuellem Stand erlaubt ist und auf welche Aktivitäten alle Beteiligten besser verzichten sollten, um weiterhin gesetzeskonform zu agieren. **ZT**

Quelle: id infotage dental

Zirkonzahn®

METALLTELESKOPE OHNE TAKTILEN SCANNER

NEUER SPEZIALISIERUNGSKURS FÜR TELESKOPVERSORGUNGEN



Ist Einmalverguss von Edelmetall-Legierungen zeitgemäß?

Die Dienstleistungen von white gibts nun auch in Gold.

Seit der Gründung im Jahr 2011 versorgt das Fräszentrum white digital dental mit Sitz in Chemnitz deutschlandweit über 300 Kunden. Von Anfang an setzte das Unternehmen auf innovative und automatisierte Prozesse; das Leistungsspektrum wird kontinuierlich ausgebaut. Nun bietet der Dienstleister – in Kooperation mit KOOS Edelmetalle – auch Einmalverguss von Edelmetall-Legierungen an. Ist das zeitgemäß? Dieser Frage stellen sich white digital dental-Geschäftsführer Roman Dotzauer und Kundin ZTM Angelika Wachala aus Pinneberg im folgenden Interview.

Herr Dotzauer, bitte stellen Sie das Unternehmen white digital dental kurz vor!

Roman Dotzauer: Das Fräszentrum hat seinen Ursprung in einem meistergeführten Dental-labor mit mehr als 65 Jahren Erfahrung in der Zahntechnik. Es unterstützt zahntechnische Laboratorien bei der Umsetzung von CAD-konstruierten Restaurationen und setzt bei der Produktion auf die innovative 5-Achs-Bearbeitung mit Automation. Dank einer flachen Hierarchie ist es uns möglich, flexibel und schnell zu reagieren. Dies führt dazu, dass Kundenwünsche präzise abgestimmt und nachfolgend als individuelle Lösungen – fernab von Standardprodukten – umgesetzt werden können. Das wirkt sich z.B. besonders positiv bei komplexen Implantatversorgungen aus.



Abb. 1

Frau Wachala, seit wann gehören Sie zum Kundenkreis?

Angelika Wachala: Nachdem mir das Fräszentrum empfohlen wurde, habe ich 2014 die erste Arbeit in Auftrag gegeben. Der erste Eindruck war gleich äußerst positiv, denn das Produktportfolio ist umfangreich und das Team sehr freundlich und gut ausgebildet. Seitdem bin ich white-Kundin.

Welche Dienstleistungen nutzen Sie am häufigsten?

Angelika Wachala: In der Vollkeramik liegt der Schwerpunkt für mich bei Versorgungen aus white ZiHT. Das Zirkoniumdioxid bietet eine hohe Festigkeit und gleichzeitig eine mit Lithiumdisilikat vergleichbare Transparenz, ist also auch für vollanatomische Restaurationen im Frontzahnbereich geeignet. Daneben besteht weiter Bedarf an Metallen, sowohl an kostengünstigen,



Abb. 2

gefrästen NEM-Gerüsten als auch an hochwertigen, gegossenen Edelmetall-Restaurationen.

Herr Dotzauer, wie funktioniert die Zusammenarbeit bei white Gold zwischen Fräszentrum und Kunde?

Roman Dotzauer: Kunden, die mit einem eigenen CAD-System arbeiten, schicken uns ihre Konstruktionsdaten. Frau Wachala arbeitet beispielsweise mit einem 3Shape-System. Alternativ werden Arbeitsmodelle übermittelt und die Zahntechniker unserer Konstruktionsabteilung erledigen die Planung am PC. Die Freigabe des Kunden erfolgt in diesem Fall auf Basis einer 3-D-Vorschau bzw. per Netviewer. Die fertige Konstruktion wird fräsztechnisch absolut präzise aus einem rückstands-

frei verbrennbaren Kunststoff gefertigt und dann in der KOOS-Wunschlegierung gegossen.

Frau Wachala, warum nutzen Sie dieses Angebot?

Angelika Wachala: Der größte Vorteil besteht darin, dass ich keine Goldlegierungen vorhalten muss, die Kapital binden. Darüber hinaus erspare ich mir die aufwendige gusstechnische Goldverarbeitung und kann in dieser Zeit mit angenehmeren Tätigkeiten mehr umsetzen.

Wo sehen Sie die Vorteile, Herr Dotzauer?

Roman Dotzauer: Zur Verfügung stehen 31 Legierungen, sodass stets die patientenspezifisch beste Wahl getroffen werden kann. Zudem bieten wir für ein Höchstmaß an Sicherheit das KOOS QS PLUS-System an. Das ermöglicht es white digital dental, jede Versorgung aus einer absolut neuen Dental-



Abb. 3: white Gold steht für zeitgemäße CAD- und Guss-Technologie.

legierung herzustellen. So kann eine gleichbleibend hohe Qualität und Wertigkeit garantiert werden und alle Chargen sind rückverfolgbar, sodass keine Verunreinigungen verschleppt werden oder Vermischungen entstehen. Zudem bezahlt das Dentallabor nur die tatsächlich für die für sie gefertigten Restaurationen verbrauchte Menge. Alle Risiken bezüglich zusätzlicher Lagerhaltungskosten oder schwankender Goldpreise entfallen auf diese Weise für unsere Kunden.

Die CAD/Cast-Idee ist nicht neu. Warum kommt für Sie kein anderer Dienstleister infrage, Frau Wachala?

Angelika Wachala: Die Qualität der bei white in CAD- und Guss-Technologie hergestellten Arbeiten ist meiner Erfahrung nach sehr gut. Zudem schätze ich die besonders hohe Kompetenz der Mitarbeiter, und der Support ist bei Fragen oder Problemen immer sofort erreichbar. Gemeinsam haben wir bisher stets eine Lösung gefunden – das passt einfach!

Vielen Dank für das Gespräch!

ZT Adresse

white digital dental GmbH
F.-O.-Schimmel-Straße 7
09120 Chemnitz
Tel.: 0371 5204975-0
Fax: 0371 5204975-2
info@mywhite.de
www.mywhite.de

Anlage in Tafelform: Eine Geschichte.

Seit 2010 stellen CombiBars® eine innovative Anlageform im Bereich der kleinteiligen Edelmetallprodukte dar.

Während der Eurokrise in Griechenland stieg die Nachfrage nach Goldbarren enorm, da sich viele Menschen vor einem Währungskollaps fürchteten. Besonders kleine Stückelungen waren in Deutschland schnell ausverkauft. „Der Markt benötigte eine Barrenform, um effektiver auf Nachfragespitzen zu reagieren“, erinnert sich Dominik Lochmann, Geschäftsführer ESG Edelmetall-

Service GmbH & Co. KG. Mit diesem Gedanken entwickelte er eine bisher einzigartige teilbare Barrenform: die CombiBars®.

Originell und bedarfsgerecht

Hergestellt aus bankenüblichem 999,9er Feingold, 999er Feinsilber und 999,5er Platin oder Palladium, bestehen CombiBars® aus

einem Verbund von 1g-Barren des jeweiligen Edelmetalls. Sie sind sowohl in 1g, 5g als auch in 1/10oz, 10x 1/10oz, 10g, 20g, 50g oder 100g erhältlich. Über exakt berechnete Sollbruchstellen miteinander verbunden, lassen sich die einzelnen Bruchstücke ohne Materialverlust per Hand teilen und je nach Bedarf verkaufen. Dabei gelten für jedes Teilstück dieselben Konditionen wie für herkömmliche 1g- bzw. 1/10oz-Barren. „Im Segment der kleinteiligen Edelmetallprodukte haben sich CombiBars® mittlerweile zu einer beliebten Wertanlage entwickelt. Kunden schätzen die Individualität und Flexibilität der Barren, da sie das zu veräußernde Gewicht selbst bestimmen können“, betont Horst Wittig, Experte im Edelmetallhandel bei der Landesbank Baden-Württemberg, und ergänzt: „Dazu kommt der Preisvorteil beim Erwerb der CombiBars®, denn herkömmliche 1g-Barren sind aufgrund ihrer Formkosten oftmals teurer.“

Beliebt auch als Geschenk

Als Anlagegold im Format DIN A8 oder DIN A7 sind die Tafelbarren gemäß EU-Richtlinie 2006/112/EG in der Europäischen Union und den meisten anderen Ländern mehrwertsteuerfrei. Silber, Platin und Palladium unterliegen wie andere Formen dieser Edelmetalle der Mehrwertsteuer. Derzeit werden CombiBars® bei dem weltweit größten Barrenhersteller, dem LBMA-zertifizierten Schweizer Hersteller

Valcambi SA, produziert. „Kundenseitig ist die Nachfrage nach 50g-CombiBars® häufig höher als bei gleichwertigen Standardbarren. Besonders in Krisenzeiten sind CombiBars® aufgrund ihrer Teilbarkeit äußerst beliebt“, sagt Roberto Falaschi, Vertriebsleiter Sorten und Edelmetalle bei der BayernLB.

„Mittlerweile werden die Barren auch nicht nur als persönliches Investment erworben, sondern auch als Geschenk“, weiß der Edelmetall-Experte. Jedes Produkt ist dabei mit Gewicht, Herstellerlogo, Reinheit und Seriennummer gestempelt.

ANZEIGE

Acry Lux V
Der echt preiswerte 3-Schicht-Zahn

www.logo-dent.de
 Tel. 07663 3094

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



Kubisches ZrO₂

Anwender ZTM Sven Kirch zeigt Einsatzoptionen.

In den vergangenen Jahren ist die Anzahl an keramischen Restaura-tionswerkstoffen stetig ge-stiegen. Dies führt dazu, dass einerseits für unterschiedlichste klinische Situationen ideale Ver-sorgungsoptionen bestehen, an-dererseits aber die Material-wahl eine immer komplexere Aufgabe darstellt. Laut Referent ZTM Sven Kirch (Labor Jan Langner) zahlt sich Offen-heit gegenüber Neuentwicklungen aus: Wer sich informiert und Neues testet, schafft gute Voraussetzungen für ein aus-gewogenes Materialkonzept im eigenen Labor. In bestimmten Situationen ist für ZTM Kirch

aufwendigere Verarbeitung. Er setzt nach dem Sintern ganz klassische Schleif- und Polier-instrumente ein, um eine noch natürlichere Oberflächentextur zu erzeugen. So lassen sich Versorgungen herstellen, die höchste ästhetische Ansprüche erfüllen. Sogar Schliffacetten können problemlos angelegt werden, da das kubische Zir-koniumoxid voreingefärbt ist – es besteht keine Gefahr des Freilegens eines weißen Materialkerns. Der Referent setzt die innova-tive Keramik zudem für die Herstellung bedingt heraus-nehmbaren Zahnersatzes auf



3M Workshop auf der ADT: ZTM Sven Kirch demonstriert, wie sich auf einer Frontzahnkrone aus Lava Esthetic Zirkoniumoxid eine natürliche Textur erzeugen lässt.

3M Lava Esthetic fluoreszierendes Vollzirkoniumoxid der Werkstoff der Wahl. Über seine Erfahrungen mit diesem berichtete er auf der 46. Jahrestagung der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie Mitte Juni in Nürtingen.

Integrierte Fluoreszenz

Ein Argument gutes dafür, Lava Esthetic in das Materialangebot des Labors aufzunehmen, war für den Referenten die in die Materialstruktur integrierte Fluoreszenz. Anhand von Aufnahmen unter Schwarzlicht wurde demonstriert, dass andere Zirkoniumoxide sowie einige Glaskeramiken gar keine Fluoreszenz aufweisen. Viele nachträglich aufzutragende fluoreszierende Glasurmassen zeigen kaum Wirkung. Versorgungen aus Lava Esthetic fügen sich hingegen unter Schwarzlicht unauffällig in die natürliche Bezahnung ein. Dies wirkt sich auch bei Tageslicht positiv aus.

Implantaten ein. Er demonstrierte, wie er eine gefräste Mesostruktur aus 3M ESPE Lava Plus Zirkoniumoxid mit Kronen aus Lava Esthetic kombiniert. Als eine Art Stoßdämpfer zwischen Basis und Kronen dient Prothesenkunststoff, in den die Kronen einpolymerisiert werden. Dies ermöglicht es, die Kronen einzeln herauszutrennen und, falls notwendig, zu erneuern.

Materialvielfalt sinnvoll nutzen

Bei Lava Esthetic Zirkoniumoxid handelt es sich um einen Werkstoff, mit dem sich das Materialangebot im Labor sinnvoll ergänzen lässt. Durch Schaffung einer individuellen Textur gelingt es, Versorgungen mit einem Glaskeramik-ähnlichen ästhetischen Potenzial zu fertigen. **ZT**



ZT Adresse

3M Deutschland GmbH
ESPE Platz
82229 Seefeld
Tel.: 08152 7001777
Fax: 08152 7001666
info3mespe@mmm.com
www.3M.de/OralCare

Kronen und Brücken mit natürlicher Textur

Anstatt die Kronen und Brücken (mit maximal einem Zwischenglied) einfach zu fräsen, zu sintern und zu glasieren, bevorzugt ZTM Kirch eine

Zahntechnik – Dein Handwerk.

Der 7. CANDULOR KunstZahnWerk Lehrlings-Wettbewerb 2018 startet wieder.

Der CANDULOR KunstZahnWerk Lehrlings-Wettbewerb geht in die 7. Runde. Diesmal erhalten nicht nur Schweizer Zahntechnikerlehrlinge die Gelegenheit, ihr Können unter Beweis zu stellen, sondern auch Lehrlinge aus Deutschland und Österreich. Ihr habt eure Wahl für einen fantastischen Beruf getroffen: die Zahntechnik. Ein Teil dieser Welt ist die wunderbare Welt der abnehmbaren Prothetik. Zeigt, was ihr gelernt habt, und macht mit. Eure Herausforderung wird sein, eine Oberkiefer- und Unterkiefer-Totalprothese herzustellen. Eine zusätzliche Besonderheit: Ihr könnt entscheiden, welche Aufstellmethode ihr nutzen und zeigen möchtet. Nach der verbindlichen Anmeldung liefert euch CANDULOR kostenlos die detaillierten Angaben zum kompletten Patientenfall sowie die passenden Gipsmodelle und Prothesenzähne.

Daten und Fakten

- Die Arbeiten können entweder nach der Gerber- oder der physiologischen Aufstellmethode gefertigt werden.
- Die fertigen Arbeiten sind ausschließlich in einem Artikulator abzugeben.



- Wir bitten euch, eure Vorgehensweise bei der Erstellung der Arbeit zu dokumentieren. Die besten Dokumentationen werden prämiert und sogar veröffentlicht.
- Eine unabhängige Jury aus Prothetikexperten und Praktikern bewertet die eingesandten Arbeiten.
- Die Preisverleihung findet am Samstag, dem 2. Juni 2018, auf der DENTAL 2018 in Bern, Schweiz, statt. Die besten Arbeiten werden direkt auf dem CANDULOR Messestand ausgestellt, zudem erhalten die ersten drei Platzierungen Barschecks.

Anmeldeschluss ist am 27. Oktober 2017. Das Anmeldeformular ist über die Berufsschulen oder bei CANDULOR AG erhältlich.

Eine Onlineanmeldung ist auch unter candulor.com/kunstzahnwerk möglich. **ZT**

ZT Adresse

CANDULOR AG
Boulevard Lilienthal 8
8152 Glattpark (Opfikon), Schweiz
Tel.: +41 44 8059000
Fax: +41 44 8059090
candulor@candulor.ch
www.candulor.com

VDDI wählt neuen Vorstandsvorsitzenden

Mark Stephen Pace, Geschäftsführer der Dentaforum-Gruppe in Ispringen, ist der neue höchste Repräsentant des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie (VDDI).

Die VDDI-Mitgliederversammlung wählte Mark Stephen Pace am 27. Juni 2017 in Köln zum neuen Vorstandsvorsitzenden des VDDI. Pace gehört dem Beirat des VDDI seit 2005 an und war seit 2013 stellvertretender Vorsitzender. Er ist Nachfolger von Dr. Martin Rickert, der seinen Vorstandsvorsitz nach 14 Jahren abgab. Der VDDI feierte vergangenes Jahr sein 100-jähriges Bestehen und vertritt die Interessen einer traditionsreichen und zukunfts-trächtigen Industrie mit weltweiter Präsenz und hohem Engagement für die dentale Gesundheit der Menschen. In den mehr als 200 Mitgliedsunternehmen sind über 20.000 Mitarbeiter beschäftigt. Die Branche macht einen Gesamtumsatz von über fünf Milliarden Euro. Mark Stephen Pace freut sich auf seine neue Herausforderung als Vorstandsvorsitzender. Er sieht seine vorrangige Aufgabe darin, Kontinuität der erfolgreichen Verbandsarbeit zu gewährleisten: „Der VDDI zeichnet sich unter anderem dadurch aus, dass seine Mitglieder und die Verbands-gremien durch hohe Konsenswilligkeit und -fähigkeit geprägt sind“, so Pace. Der VDDI-Vorstand umfasst sowohl klassische kleine



Vorstandsvorsitzender Mark Stephen Pace (Mitte), stellvertretender Vorsitzender Dr. Martin Rickert (links) und stellvertretender Vorsitzender Sebastian Voss.

und größere Mittelständler, darunter viele Familienunternehmen bis hin zu Weltkonzernen. „Mit dieser Zusammensetzung haben wir eine gute Mischung unserer Mitgliedschaft mit ihren verschiedenen Kompetenzen und Sichtweisen. Dies hilft uns, unsere verbands- und industriepolitischen Ziele einvernehmlich zu bündeln, um auch zukünftig mit einer Stimme zu sprechen und die vor uns liegenden Aufgaben zu meistern“, betonte Pace. Mit Zuversicht und vielen Ideen tritt Mark Stephen Pace seine neue ehrenamtliche Tätigkeit an und blickt schon heute mit Span-

nung auf die kommende weltgrößte 38. Internationale Dental-Schau, die IDS 2019, die von der GFDI Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie mbH, dem Wirtschaftsunternehmen des VDDI, veranstaltet wird. **ZT**

ZT Adresse

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

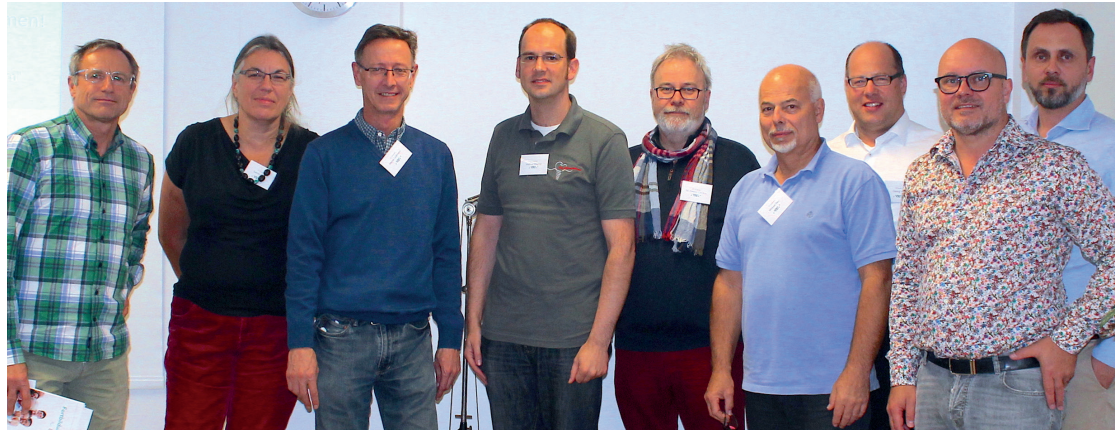


Digitale Herausforderungen gemeinsam meistern

Praxis- und Laboranwender diskutierten die Möglichkeiten moderner CAD/CAM-Systeme bei GC Germany Anwendertreffen.

Die digitale Zahnmedizin bietet eine Fülle an Möglichkeiten, die sich in einer Vielzahl an Erfahrungen aus der Praxis und dem Labor niederschlagen. GC Germany nahm dies zum Anlass, erfahrene Anwender an den Bad Homburger Firmensitz zu laden und die Möglichkeiten digitaler Systeme auszuloten. Durch die Veranstaltung zum Thema „Digitale Welten: CAD/CAM mit System“ führten Georg Haux (Prokurist, Leiter Vertrieb & Marketing, GC Germany) und Denny Födisch (Vertriebspezialist Digitale Lösungen, GC Germany), die zusammen mit Zahnärzten und Zahntechnikern diskutierten, wie wichtig ausgeprägter Teamgeist und zuverlässige Partner für die digitale Zukunft sind.

„Die digitale Praxis kommt. Man kann den Digitalisierungsprozess zwar hinauszögern, sich ihm auf lange Sicht aber nicht entziehen“, brachte es ZA Michael Rau auf den Punkt. In seiner Praxis helfen CAD/CAM-Systeme bei immer mehr Arbeitsschritten und bringen so Qualität, Preis und Zeit in Einklang. Die Technologie nimmt auch bei ZTM Carsten Fischer eine wichtige Rolle im Arbeitsalltag ein. Für einen vereinfachten Workflow könne laut Fischer die Normierung von Dateiformaten sorgen, dabei seien für mehr Spielraum weiterhin fle-



Die Teilnehmer des Anwendertreffens auf einen Blick: (v.l.) ZA Klaus Habel, ZÄ Sabine Krasa, ZA Matias Lodtmann, ZTM Mathias Wagner, ZA Andreas Lenzen, ZA Michael Rau, Georg Haux, GC Germany, ZTM Carsten Fischer, Denny Födisch, GC Germany.

xible Schnittstellen von Bedeutung. ZA Andreas Lenzen betonte die Wichtigkeit zukunftsicherer Formate bei der Abformung, doch auch wirtschaftliche Faktoren müssten berücksichtigt werden. GC begegne diesen Ansprüchen mit einer validierten Prozesskette und einem offenen Systemansatz, erläuterte Födisch – unter anderem beim Laborscanner GC Aadva Lab Scan und dem Intraoralscanner GC Aadva IOS, welche die GC Aadva Digital Services Platform (DSP) nutzen. Die cloudgestützte Plattform bietet die Kontrolle über alle Abläufe und gewährleistet einen datenschutzkonformen Transfer zu Dentallaboren, Partnern und Fräszentren.

Nach dem Vorbild der Natur zum Erfolg

Auch die modernen Herausforderungen von Praxen und Laboren in der Restaurativen Zahnmedizin wurden thematisiert. Laut ZA Matias Lodtmann bleiben Prophylaxe und Zahnerhaltung weiterhin Kernaufgaben. ZÄ Sabine Krasa sieht zudem eine Entwicklung hin zu immer mehr Forderungen ökonomischer Lösungen seitens der Patienten. Mit seinem ersten Hybridkeramik-Block GC CERASMART bietet GC ein Material an, das nicht nur zur Fertigung von Inlays, Onlays und Veneers, sondern auch für die Herstellung von Vollkronen und im-

plantatgetragene Kronen geeignet ist. Die Ätzbarkeit sorgt dabei für einen guten Haftverbund. „Ich setze CERASMART seit fast zwei Jahren unter anderem bei Kronen ein und bin insbesondere von der Präzision beim Schleifen begeistert – ein wesentlicher Vorteil beispielsweise bei Inlays“, erklärte ZÄ Krasa.

Dass das Anwendertreffen auch ganz praktische Anwendungshinweise gab, zeigte ZA Klaus Habel: Er verwendet die Hybridkeramik vor allem im Bereich der Frontzähne und holte sich auf der Veranstaltung Tipps zur Individualisierung.

Die Teilnehmer betonten zudem die Wichtigkeit von Kooperatio-

nen, denn die Digitalisierung bringe besondere Herausforderungen mit sich, denen man sich gemeinsam stellen muss, so ZTM Mathias Wagner. Die Dentalindustrie könne dabei zum Beispiel durch Vermittlung der Grundlagen komplexer Produktanwendungen unterstützen. Jedoch sei die Ausnutzung technischer Möglichkeiten nur die halbe Miete, findet Födisch. „Die Herausforderung ist, sie nutz- und bedienbar zu machen. Ein Ziel von GC ist, die digitale Prozesskette stetig zu ergänzen und Zahnärzten sowie Zahntechnikern Arbeitsabläufe abzunehmen, damit sich diese auf den Patienten konzentrieren können.“

Das Anwendertreffen zeigte damit die Chancen, aber auch die Herausforderungen der Digitalisierung auf. Zuverlässige Partner sind unerlässlich. Im system- und nutzerorientierten Ansatz von GC sieht die Runde einen richtigen Weg. **ZT**

ZT Adresse

GC Germany GmbH
Seifgrundstraße 2
61348 Bad Homburg
Tel.: 06172 99596-0
Fax: 6172 99596-66
info@gcgermany.com
www.germany.gceurope.com



Frage:
Die Digitalisierung ist u. a. mit dem digitalen Abdruck oder dem digitalen Workflow im

» EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

Dentallabor angekommen. Kann ich den Vertrieb im Dentallabor auch digitalisieren?

Thorsten Huhn: Meine kurze Antwort darauf lautet: Ja, Sie können. Richtigerweise muss die Antwort sogar lauten: Ja, Sie müssen. Treiber dieser Antwort leiten sich aus den gestiegenen Ansprüchen von Zahnärzten, dem Verdrängungswettbewerb unter den Dentallaboren und der quasi weltweiten Verfügbarkeit von zahn-technischen Leistungen ab. Traditioneller Vertrieb, also der direkte persönliche Kontakt mit Zahnärzten, ist sicher kein Auslaufmodell, sollte aber hinterfragt werden. Warum? Wir stellen immer wieder fest, dass eine Außendienstaufgabe, die nicht von einem voll ausgebildeten Vollzeitvertriebler aus dem Labor heraus gemacht wird, nicht mit letzter Konsequenz verfolgt wird. Häufig fehlt ein-

fach Zeit, weil ein Teilzeitaußendienstler z. B. auch als Zahntechniker gebraucht wird. Gerade in solchen Fällen ist zu prüfen, ob Aufgaben aus dem persönlichen Vertrieb auch digitalisiert werden können. Ein einfaches Beispiel: Muss die Einladung zu einer Helferinnen-Veranstaltung persönlich abgegeben oder kann sie z. B. auch per E-Mail versendet werden?

Digitaler Vertrieb eröffnet aber auch neue Vertriebswege, die bislang vielleicht brachlagen oder gar nicht als solche erkannt wurden. Ein Beispiel dafür wäre die Ansprache von Zahnärzten über Facebook. Dabei sollte es weniger um die direkte Vermarktung von Produkten oder Leistungen über diesen Kanal gehen, als vielmehr um eine größere Transparenz des Dentallabors durch Einblicke „hinter die Kulissen“ und die Möglichkeit der Teilhabe von Lesern durch Interaktion mit dem Labor.

Soziale Plattformen können zudem zu deutlich größeren Vertriebsreichweiten führen. Um das Beispiel von Facebook erneut zu bemühen, bietet u. a. das Teilen von interessanten Beiträgen Zugang zu Personengruppen, die

nicht in direktem Kontakt zu Ihrem Unternehmen stehen. Ähnlich funktionieren auch andere soziale Medien. Ob diese Teil eines digitalen Vertriebskonzepts für ein Dentallabor werden, hängt u. a. davon ab, ob die internen Ressourcen ausreichen, um z. B. einen Facebook-Auftritt auch aktuell zu halten.

Im digitalen Vertrieb geht es also um neue, ergänzende Vertriebswege mit der Absicht der Erhöhung von Vertriebsreichweiten. Im digitalen Vertrieb geht es nicht um die Substitution des persönlichen Vertriebs, denn Geschäfte werden immer noch zwischen Menschen gemacht.

Die Entwicklung einer passgenauen Strategie für den digitalen Vertrieb Ihres Dentallabors sollte sich an folgenden Leitfragen ausrichten: Wie kann ich einem (potenziellen) Kunden den Zugang zu meinen Leistungen so einfach wie möglich machen? Wie stelle ich sicher, dass (potenzielle) Kunden einen Mehrwert durch meine Leistungen erfahren? Wie untermauere ich die Mehrwerte meiner Leistungen für meine (potenziellen) Kunden?

Exemplarisch möchte ich hier die Frage des einfachen Zugangs

zu Leistungen betrachten. Informieren über Produkte und Leistungen kann ich mich heute rund um die Uhr, auch an Wochenenden. Das erwarte ich von einem Lieferanten, ansonsten „google“ ich nach einem anderen. Sorgen Sie also dafür, dass sich ein Interessent einfach über Ihre Leistungen informieren kann, bestenfalls mit der Möglichkeit einer Interaktion. Personalisieren Sie das Informationserlebnis, skalieren Sie es. Eine Pauschalinformation über festsitzenden Zahnersatz wird nicht helfen, wenn jemand nach monolithischen Kronen mit hoher Transparenz sucht.

Der 100%ige digitale Vertrieb steckt noch in den Kinderschuhen. Aber erste Schritte können Sie bereits heute unternehmen. Vor allem sollten Sie dann handeln, wenn Sie keine Zeit oder keine Manpower für den persönlichen Vertrieb haben. Sprechen Sie uns an.

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

BESTELLSERVICE

Jahrbuch Digitale Dentale Technologien 2017

Interdisziplinär und nah am Markt

BESTELLUNG AUCH
ONLINE MÖGLICH**



www.oemus-shop.de



Lesen Sie im aktuellen
Jahrbuch DDT 2017:

Grundlagenartikel

Fallbeispiele

Marktübersichten

Produktinformationen

Summer
SALE



Fax an **0341 48474-290**

Senden Sie mir folgende Jahrbücher zum angegebenen Preis zu:

Bitte Jahrbücher auswählen und Anzahl eintragen.

_____	Digitale Dentale Technologien 2017	34,- Euro*	49,- Euro*
_____	Laserzahnmedizin 2017	34,- Euro*	49,- Euro*
_____	Endodontie 2017	34,- Euro*	49,- Euro*
_____	Prävention & Mundhygiene 2017	34,- Euro*	49,- Euro*
_____	Implantologie 2017	48,- Euro*	69,- Euro*

* Preise verstehen sich zzgl. MwSt. und Versandkosten. Entsiegelte Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen.
** Mit dem Rabattcode „SOMMER30“ erhalten Sie 30 % Rabatt auf alle Verlagsprodukte im Onlineshop.

Name/Vorname

Telefon / E-Mail

Unterschrift

Stempel

ZT 7+8/17

Begeisterung steckt an

Zahntechnik Peter Töllner feiert Laboreinweihung mit 450 Gästen.

Gänsehautfeeling vor 450 Gästen! Als Peter Töllner von seiner Begeisterung für die Zahntechnik spricht, ist es im Festzelt

Vordergrund steht. „Meine Vision ist die Zukunft und mit ihr noch glücklichere Patienten mit Zähnen zum Verlieben!“

und wichtigen Netzwerkpartner Schütz Dental, der ihn gerade bei der Umsetzung seiner Vision eines „Labors der digitalen

Replantation und Extrusion von Wurzelsegmenten“. Am 15. November 2017 referieren Dr. Jürgen Reitz und Fabian Völker über

aus der Fräsmaschine Imes icore 650, Renishaw-Scanner sowie Tizian Smart Scan Plus. Mit viel Freude, Enthusiasmus und Stolz präsentierten die „Töllner“ Mitarbeiter an mehreren Arbeitsstationen Zahntechnik von A bis Z.



Abb. 1



Abb. 2

Abb. 1: ZTM Peter Töllner. – Abb. 2: Mit viel Enthusiasmus und Motivation am Tag der offenen Tür dabei: Das Team von Zahntechnik Peter Töllner, Oldenburg.

mucksmäuschenstill. Denn der Geschäftsführer von Zahntechnik Peter Töllner zeigte in seiner emotionalen Ansprache, wie er Enthusiasmus, Leidenschaft und Freude in seinem Wunschberuf Zahntechnik vereint. Diese gibt er an seine Zahnarztspartner, Mitarbeiter und an sein Netzwerk weiter: „Ich bin von dem, was ich mache, überzeugt, und ich überzeuge andere von dem, was ich mache“, so lautet sein Erfolgskonzept, das seit nunmehr 23 Jahren greift. Mit der Verdoppelung der bisherigen Kapazitäten auf insgesamt 900qm Laborfläche, viel Liebe zum Detail, Helligkeit und Entfaltungsmöglichkeiten hat er neue Wege mit einem Labor für die Zukunft geschaffen, in dem großzügiges und effizienteres Arbeiten seiner Mitarbeiter im

Besonders dankte Peter Töllner den ansässigen Baufirmen und Lieferanten. Bei auftauchenden Problemen wurden schnell Lösungen gefunden und umgesetzt. So dauerte die Bauphase lediglich neun Monate bis zum Einzug. Auch Zahntechnik Peter Töllner ist ein Unternehmen aus der Region für die Region – und versteht sich mit seinen drei Standorten und insgesamt 66 Mitarbeitern als kompetenter Laborpartner auf Augenhöhe, der zuverlässig, termintreu und immer auf der Suche nach noch perfekteren zahntechnischen Lösungen ist. Das erwartet der engagierte Zahntechnikermeister auch von seinem Netzwerk aus der Industrie, Referenten, Schulen und Lieferanten. Allen voran nannte er als zuverlässigen

Zukunft“ mit großem Engagement zur Seite steht. Im neu geschaffenen Kompetenzzentrum für digitale Zahnmedizin und Zahntechnik erleben Zahnmediziner Fortbildung mit neuen Wegen für die Digitalisierung in der Zahnarztpraxis. „Zahnärzten sowie Praxismitarbeiter/-innen bieten wir die Möglichkeit der Teilnahme an zukunftsorientierten Fortbildungsprogrammen an, ohne dabei weite Wege auf sich zu nehmen“, begründet Peter Töllner die Entscheidung, ein großes Schulungszentrum in Oldenburg zu integrieren. Startschuss ist am 20. September 2017 mit Referentin Dr. Sabine Hopmann zum Thema „Regeneration und Erhalt parodontaler und alveolärer Gewebestrukturen durch

die digitale Zukunft mit dem digitalen Workflow von der 3-D-Befundung mit dem Intraoral-scannen bis zur Live-Vermessung mit dem zebris-Kiefermessungssystem.

„Wir sind mehr als ein zahntechnisches Labor“, davon überzeugten sich Zahnärztinnen, Zahnärzte, Praxismitarbeiterinnen, Netzwerkpartner, Lieferanten, Familie und Freunde während eines Rundgangs durch die neuen Laborräumlichkeiten. Zukunftsorientiert denkend hat Peter Töllner gemeinsam mit den zwei Gesellschaftern ZTM Patrick Christof und ZTM Jenne Meyer zusätzlich Raum im CAD/CAM-Bereich geschaffen. Ausgestattet wurden vier neue CAD/CAM-Arbeitsplätze mit einem neuen CAD/CAM-System, bestehend

Eine Oldenburger Erfolgsgeschichte

Die persönliche Erfolgsgeschichte von Peter Töllner startete im Oktober 1994, als er mit einem Azubi und einer halbtags beschäftigten Zahntechnikerin in Oldenburg die „Zahntechnik Peter Töllner“ betrieb. Von Beginn an wurden alle zahntechnischen Sparten abgedeckt. Zukunftsorientierte Zahnärzte verlassen sich auf einzigartigen und individuellen Zahnersatz – aus der Region für die Region. Und auch heute heißt es für Peter Töllner „Geht nicht? Gibts nicht!“. Weiterhin gilt es für den umtriebigen Geschäftsmann, die Flexibilität zu fördern, die Kundenzufriedenheit noch weiter zu steigern, optimierte Arbeitsabläufe zu gestalten und erfolgreich zu arbeiten, damit das Labor für die „young dental Generation“ eine gute Adresse ist. **ZT**

ZT Adresse

Zahntechnik Peter Töllner
Steinkamp 3
26125 Oldenburg
Tel.: 0441 608585
Fax: 0441 608500
info@zpt-dental.de
www.zpt-dental.de

„Wer die Wahrheit spricht, der braucht ein schnelles Pferd“

Jörg Brüscke wird nicht müde, auf einen gravierenden Missstand hinzuweisen, und wundert sich manchmal schon ein wenig.

„Mein persönliches Motto in meinem Berufsleben war schon immer: Bei jedem guten Geschäft gibt es ZWEI Gewinner“, so Jörg Brüscke. „Die derzeitige ruinöse Entwicklung im Markt steht dem aber komplett entgegen.“ Ein weiterer (internationaler) Dentallegierungshersteller hat ein weiteres Fräszentrum in Deutschland eröffnet – dies bedeutet für das Dental-labor im Klartext: Ein zusätzlicher „eigentlicher Lieferant von Dentallegierungen“ geht jetzt auch noch an die Zahnarztpraxis heran und entzieht so dem deutschen Dentallabor weitere Arbeit, weiteren Umsatz und dementsprechend Rendite. Den Dentallaborinhaber stört das scheinbar nicht, denn er kauft weiterhin bei genau diesen Dentallegierungsherstellern seine Dentallegierungen. „Vergleichen wir diese Situation einmal mit einer Bäckerei. Seit Jahren kauft der Bäcker



Jörg Brüscke, Geschäftsführer Ahlden Edelmetalle.

sein Mehl bei der Mühle seines Vertrauens, die natürlich nur Mehl verkauft – das klappt auch ganz viele Jahre sehr gut. Plötzlich verkauft aber diese Mühle,

die ihm Jahre lang nur Mehl verkauft hat, AUCH Brötchen und Brot an seine Kundschaft. Was glauben Sie? Wo wird dieser Bäcker demnächst sein Mehl kaufen?“, gibt Brüscke zu denken.

„Als Kaufmann, Unternehmer und Kunde kann ich nicht wirklich verstehen, warum den Dentallaboren dieser kausale Zusammenhang nicht auffällt. Wie kann ich mir einen Geschäftspartner oder Lieferanten aussuchen, der mir Arbeit, Umsatz und Rendite entzieht – und mit jeder Gold-Bestellung bedanke ich mich auch noch artig dafür?!“, so Jörg Brüscke.

„Wenn diese (nationalen und internationalen) Dentallegierungshersteller dem deutschen Mittelstand mittlerweile über 80 Prozent des CAD/CAM-Umsatzes

entziehen, muss ich mich als Kunde doch mal ganz ehrlich fragen: Ist das wirklich noch der richtige Geschäftspartner für mich?“, so Jörg Brüscke.

Abschließend sagt Jörg Brüscke: „Der schlaue Mittelstand sollte doch den fairen Mittelstand hier in Deutschland unterstützen, der mir vergleichbare Produkte auch noch zu besseren Konditionen anbieten kann – und nicht die Industrie, die mir Arbeit, Umsatz und Rendite entzieht – irgendwie logisch, oder?“ **ZT**



„Wir produzieren seit 30 Jahren und als einer der Letzten unsere Dentallegierungen hier in Deutschland. Wir betreiben kein Fräszentrum und entziehen dem deutschen Mittelstand keine Arbeit, keinen Umsatz und keine Rendite.“

ZT Adresse

Ahlden Edelmetalle GmbH
Hanns-Hoerbiger-Straße 11
29664 Walsrode
Tel.: 05161 98580
Fax: 05161 985859
kontakt@ahlden-edelmetalle.de
www.exklusivgold.de

Gewinner der Goldbarren ausgelost

Auf der IDS glänzte C.HAFNER mit einem Gewinnspiel um hochkarätige Preise.



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3

Abb. 1: Dirk Tompel von C.HAFNER (links) überreicht den Goldbarren an Peter Löffler. – Abb. 2: Hans-Günter Rabe von C.HAFNER überreicht den Hauptgewinn an Martina Mehlitz-Krause. – Abb. 3: Kerstin Bender von C.HAFNER überreicht den Goldbarren an Uwe Wendorf.

metall“ nach wie vor als Dienstleister und verlängerte Werkbank des zahntechnischen Betriebes. Neu ist neben den fünf bisher zum Fräsen angebotenen bewährten Edelmetalllegierungen eine palladiumfreie Aufbrennlegierung. ORPLID® Keramik 5 stellt seit vielen Jahren das Highlight in der Gruppe der hochschmelzenden Biologierungen dar. Mit einem Goldgehalt von über 86 Prozent und dem Verzicht auf Palladium, Silber und Kupfer bietet sie eine optimale Verträglichkeit und eine goldgelbe Farbe. Eine gute Farbwiedergabe der Keramik ist somit sichergestellt. Der WAK ist mit 14,1µm/mK auf hochschmelzende, normal expandierende Keramiken ausgelegt. ORPLID® Keramik 5 ist für alle Indikationen geeignet, aufgrund ihrer besonders hohen Dehngrenze auch für großspannige Versorgungen. Hervorragende Oberflächen sind das Ergebnis der speziell für diese Legierung entwickelten Frässtrategien.

„Die IDS war wieder ein Erfolg für C.HAFNER“, so Heiko Gru-

sche, Leiter Vertrieb Dental bei C.HAFNER. „Hier konnten wir uns intensiv mit unseren Kunden austauschen und neue Interessenten von der Edelmetalltechnologie überzeugen.“ Erfreulich hoch war auch die Zahl der Teilnehmer am Gewinnspiel. Hier musste die Oberfläche der vergoldeten XXL-Brücke geschätzt werden. Nach der Auslosung stehen nun die Gewinner der C.HAFNER Goldbarren fest. Richtig schätzten: Peter Löffler vom Dentallabor Giesa in Weiden, Martina Mehlitz-Krause von Mehlitz Dentaltechnik in Lübeck, Uwe Wendorf von Zahntechnik Wendorf in Pirna. C.HAFNER gratuliert allen Gewinnern herzlich. **ZT**

ZT Adresse

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

Erneut trat C.HAFNER auf der wichtigsten Dentalmesse weltweit fokussiert als Edelmetallhersteller auf. Somit stand neben dem Galvanoforming mit HELIOFORM® und den klassischen Edelmetalllegierungen die CAD/CAM-Dienstleistung „cehaGOLD® – Fräsen in Edelmetall“ im Mittelpunkt der Präsentation. C.HAFNER versteht sich mit dem Angebot „Fräsen in Edel-

München, Köln, Rostock.

Transformation war Thema der CADSPPEED-Roadshow.

Was hat ein manuell betriebener Diaprojektor mit einer konventionellen Abformung zu tun? Der Diaprojektor wurde technologisch weiterentwickelt – heute gibt es als Projektionsmöglichkeit den Beamer. Genauso zeichnet es sich bei der konventionellen Abdrucknahme ab, die durch den Intraoralscanner mit automatisierten, computergetriebenen Arbeitsschritten ersetzt wird. Transformation ist das Stichwort, das für Veränderung steht – ein Prozess, den wir aktuell in vielen Zahnarztpraxen und Dentalaboren erleben. Mit viel Engagement und Leidenschaft für die Zahntechnik zeigte das Fräszenrum CADSPPEED aus Niedersachsen die reale Umsetzung der dentalen digitalen Transformation bei seiner vierwöchigen Roadshow. In 16 bundesweiten Eventlocations stellte sich das Team der Herausforderung einer live gefrästen Schiene. Grundlage war ein mit dem CARESTREAM Intraoralscanner CS 3600 live erstellter Intraoral-Scan an spontan Freiwilligen aus dem Publikum sowie das CAD-Design der zu fertigenden Schiene. Geprüft wurde die PMMA-Schiene sofort vor Ort mit eigens angelieferten CAD/CAM-Maschinen. Und 16 Mal hieß es – Luft anhalten, durchatmen – passt die Schiene? Insgesamt 500 Zahnärzte und Zahntechniker erlebten diesen spannenden Krimi mit, und 16 Mal zeigte die Schiene eine exakte Passung. „Labore und Zahnarztpraxen in ein digitales Unternehmen zu transformieren, ist nicht an einem Abend erledigt“, betonte Hindrik Dehnbostel, Geschäftsführer von CADSPPEED, „als dentales Fräszenrum begleiten wir sie als ‚Komplizen‘, Dienstleister und Netzwerkpartner in der CAD/CAM-Zahntechnik auf dem Weg in die digitale Zukunft.“

Abgebildet wird der digitale Prozess von dem 28-köpfigen Team in Nienhagen. Innovativ agierende Dentallabore aus unserer Branche schicken die zuvor in der Zahnarztpraxis gescannten und im Labor weiterverarbeiteten Daten an CADSPPEED. „Und es werden täglich mehr, die sich aus der analogen in die digitale Welt bewegen oder bewegt werden. Die Entscheidung liegt bei jedem Einzelnen selbst“, resümiert Hindrik Dehnbostel. Ein großartiger Erfolg für das junge CADSPPEED-Team bei diesem erstmalig durchgeführten Roadshow-Konzept, das im November 2017 weitergeführt wird. Am



Mit viel Leidenschaft für die Zahntechnik dabei, das Team von CADSPPEED: Ricardo Bell, Simon Schacht, Hindrik Dehnbostel und Wilfried Böttjer.

8. November 2017 in Frankfurt am Main heißt es dann wieder: Passt sie? Seien Sie mit Spannung und Herzklopfen dabei.

Anmeldungen unter:
www.roadshow.cad-speed.de **ZT**

ZT Adresse

CADSPPEED® GmbH
Zentrum für dentale Frästechnik
Im Nordfeld 13
29336 Nienhagen
Tel.: 05144 9872-55
Fax: 05144 9872-59
info@cad-speed.de
www.cad-speed.de

ZT Veranstaltungen August/September 2017

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
28./29.08.2017	Neuler	CAD/CAM Milling A Referent: N.N.	Zirkonzahn Education Tel.: +39 0474 066650 education@zirkonzahn.com
30.08.2017	Bonn	Model Management – Labortraining Referent: Michael Spigiel	Amann Girrbaach Tel.: 07231 957-221 germany@amanngirrbaach.com
06.09.2017	Gera	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
13.09.2017	Garbsen	zeiser®-Modellsystem Referent: ZT Udo Rudnick	picodent Tel.: 02267 6580-0 picodent@picodent.de
14./15.09.2017	Dresden	MATRIX-Master-Frontzahnkurs – Das Konzept zu ästhetischen Top-Ergebnissen Referent: TRM Paul Fiechter	Heraeus Kulzer Tel.: 06181 9689-2585 Veranstaltungsmanagement@kulzer-dental.com
15.09.2017	Hamburg	model-tray – das pinlose Implantatmodell – die ideale Lösung! Referent: ZT Patrick Hamid	model-tray Tel.: 0800 3381415 info@model-tray.de
19.09.2017	Ispringen	Für Ihre Sicherheit: Lasersicherheitsschulung mit praktischen Übungen am Laser Referent: diverse	DENTAURUM Tel.: 07231 803-470 kurse@dentaurum.com

ZT Kleinanzeigen

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

ZAHNTECHNIKER LIEBEN ONLINE

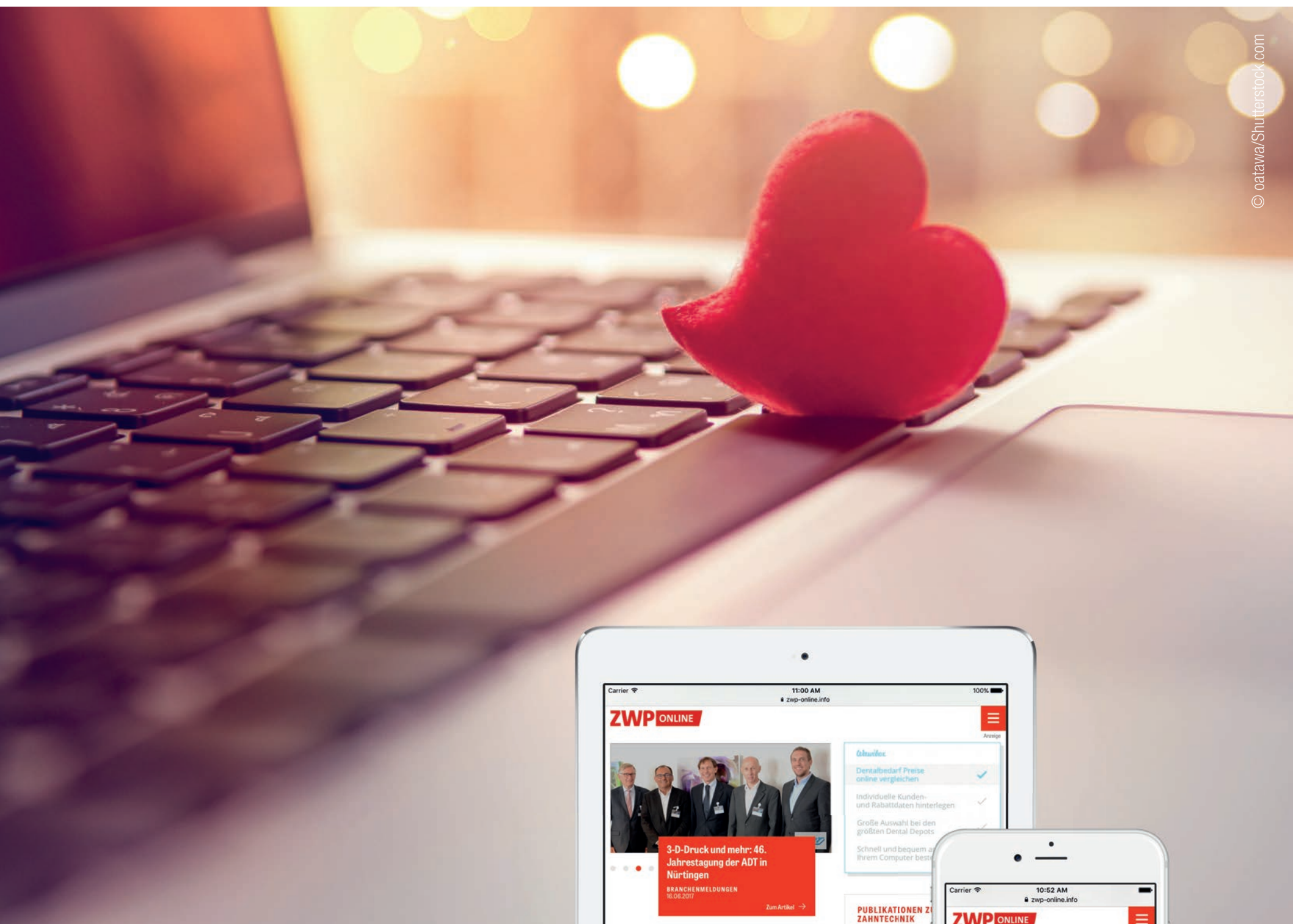
Und jetzt noch mehr!

www.zwp-online.info

ZWP ONLINE



© oatawa/Shutterstock.com



ZWP ONLINE

Das führende Newsportal der Dentalbranche in neuem Look.

- Neues funktionales Design
- Klare intuitive Navigation
- Responsive Darstellung
- Newsticker

