



Insiderwissen online

Das Dentalunternehmen Kulzer hat 2017 gemeinsam mit seinem Kooperationspartner 3Shape eine neue Webinar-Reihe zum effizienten Umgang mit der CAD-Konstruktionssoftware Dental System gestartet.



Namhafte Referenten geben praxisnahe Tipps zur digitalen Konstruktion aller Arten von Restaurationen – von Schienen über Bohrschablonen bis hin zu implantatgetragenen Brücken und Stegen. Die Webinare stehen allen Kunden von Kulzer kostenfrei zur Verfügung. Was müssen Zahntechniker beim digitalen Design von Aufbisschienen, Bohrschablonen und Suprakonstruktionen beachten? Wie setze ich CAD-Programme sinnvoll ein, damit sie meinen Arbeitsalltag erleichtern und meine Produktivität steigern? Welche Tricks gibt es zur leichten Bedienung der Software? Welche neuen Funktionen lassen mich noch schneller zum Ziel gelangen? Antworten auf diese und zahlreiche weitere Fragen erhalten Anwender in der neuen Webinar-Reihe zur CAD-Konstruktionssoftware.

Wann immer, wo immer

„Die Vorteile von Webinaren liegen auf der Hand: Anders als klassische Seminare sind Webinare nicht ortsgebunden. Jeder Interessierte kann somit von jedem Ort der Welt unkompliziert teilnehmen“, erläutert Janice Hufnagel, Koordinatorin Veranstaltungen/Events Deutschland. „Zugleich können Webinar-Teilnehmer interagieren und Fragen zu spezifischen Problemen und Anwendungen stellen.“

Das Hanauer Dentalunternehmen Kulzer will mit seinen zuverlässigen Produkten, aber auch mit neuen Schulungsangeboten gezielt Orientierung im digitalen Wandel geben. Neben den Webinaren runden zeitgemäße Kursinhalte und Formate, wie beispielsweise die

Workshops zum cara Print 4.0, zum Intraoralscanner cara TRIOS oder die cara Round Tables, das Programm ab. Zudem geben neue Referenten Einblick in ihre Spezialgebiete.

Die 45-minütigen Webinare haben unterschiedliche Themenschwerpunkte. Zu folgenden Terminen können sich Zahntechniker jetzt noch anmelden:

Design von Bohrschablonen
Referent: ZTM Andreas Höflsauer
Termin: 18.09.2017, 16:30 Uhr

Modellguss-Design
Referent: ZTM Andreas Höflsauer
Termin: 25.09.2017, 16:30 Uhr

3Shape Splint Designer – Design von Schienen
Referent: ZTM Thomas Riehl
Termin: 11.10.2017, 14:00 Uhr

Design von implantatgetragenen Brücken und Stegen
Referent: ZTM Andreas Höflsauer
Termin: 11.10.2017, 16:00 Uhr

Digitale Modelle
Referent: ZTM Thomas Riehl
Termin: 13.10.2017, 12:00 Uhr **ZT**

ZT Adresse

Kulzer GmbH
Grüner Weg 11
63450 Hanau
Tel.: 0800 4372522
Fax: 0800 4372329
info.lab@kulzer-dental.com
www.kulzer.de

Ein Jahr Antikorruptionsgesetz

Die Verunsicherung bei Zahnärzten und Zahntechnikern besteht noch immer.

Am 4. Juni 2016 trat das Gesetz zur Bekämpfung von Korruption im Gesundheitswesen, kurz Antikorruptionsgesetz, in Kraft. Zwar haben Verbände und Kammern ihre Mitglieder seinerzeit ausreichend über die neue Gesetzgebung informiert, dennoch, so scheint es, ist die Verunsicherung innerhalb der Branche nach wie vor groß. Grund: Zwar waren jegliche Handlungen, die der Vorteilsnahme und Vorteilsgewährung dienen, schon seit jeher verboten, unter Strafe jedoch stehen sie erst seit einem Jahr. Für Zahnärzte und Zahntechniker bedeutet das, dass Verstöße, ob wissentlich oder unwissentlich, eine andere Qualität erfahren. Es gilt die alte Weisheit: Unwissenheit schützt vor Strafe nicht. Entsprechend groß sind die Be-

fürchtungen, schuldlos beziehungsweise unbeabsichtigt, gegen das Gesetz zu verstoßen. Dies bestätigt auch Werner Vogl, Fachanwalt für Medizinrecht. Vogl hält Vorträge zum Antikorruptionsgesetz auf Fachmessen wie der „id infotage dental“ am 14. Oktober in München. Vogl kennt die Fragen von Zahnmedizinern und -technikern nur allzu gut. „Die Branche ist aufgeschreckt“, so der Göppinger Fachanwalt. „Vor allem bezüglich der Zusammenarbeit zwischen Zahnärzten und Dentallaboren herrschen viele Unklarheiten, ebenso im Bereich der Anbahnung von Kooperationen zwischen Laboren und Zahnarztpraxen.“ Ein weiteres großes Thema sei die Nähe der Zahnärzte zu ihren Depots. Vogl: „Zum Bei-

spiel bei Fortbildungsveranstaltungen oder im Zusammenhang mit Materialeinkäufen: Welche Kosten dürfen die Depots übernehmen bzw. welche Preisnachlässe dürfen gewährt und akzeptiert werden? Das sind wichtige Themen, mit denen sich die gesamte Branche beschäftigen muss.“ Zahnärzte und Zahntechniker, die sich umfangreich bei Werner Vogl über das Antikorruptionsgesetz informieren möchten, haben dazu am 14. Oktober auf der Fachmesse „id infotage dental“ die Gelegenheit. Um 12 und um 14 Uhr referiert Vogl in der „dental arena“ und beantwortet alle wichtigen Fragen zum Thema. **ZT**

Quelle:
Fachausstellungen Heckmann

Print@Dreve

Wir drucken das.



- Qualitativstes Druckverfahren
- Effizientester Bestellvorgang
- Komfortabelste Logistik

www.print.dreve.de

Zu Gast beim CAD/CAM-Vorreiter

Um angehenden Zahntechnikern die Potenziale einer digitalen Prozesskette näherzubringen, lud Dentsply Sirona Ende Juni interessierte Lehrlinge der Allgemeinen Gewerbeschule Basel (AGS) zu einer Pilotveranstaltung zu sich ein.

Zu den Vorzügen eines digitalisierten Workflows stehen unter anderem die Vereinfachung der Prozesskette und das damit verbundene Zeitsparpotenzial für alle Beteiligten. Zahntechniker können zudem auf Basis der digitalen Abformungsdaten hochpräzisen Zahnersatz konstruieren und erhalten durch die flexiblen Fertigungsoptionen mehr wirtschaftlichen Spielraum. Zahn-technische Nutzer von Sirona Connect profitieren dabei im Besonderen: Vor allem die Zusammenarbeit mit der großen Zahl an Anwendern des CEREC-Systems bietet Chancen, auch weil CEREC-Zahnärzte erfahrungsgemäß überaus aufgeschlossen gegenüber einem digitalen Workflow sind – beste Voraussetzungen also für eine noch engere und noch reibungslosere Zusammenarbeit zwischen Labor und Praxis.

Die Zukunft ist digital

Für die heutige Generation von Zahntechnikern ist die Digitalisierung mittlerweile gelebte Routine – im privaten wie auch im beruflichen Umfeld. Gerade deswegen zeigten sich die Teilnehmer des Kurses in Baden-Dättwil angetan von den vielfältigen Möglichkeiten eines digitalen Workflows. Den Veranstaltern war es dabei wichtig,



Die Klasse 2013–2017 Zahntechnik der Allgemeinen Gewerbeschule Basel zusammen mit Bernhard Breunig (3.v.r.), Andy Vetterli, Sales Manager CAD/CAM & Imaging Systems Switzerland bei Dentsply Sirona (2.v.r.), und Max Mattes, Junior Sales Specialist CAD/CAM Switzerland bei Dentsply Sirona (7.v.r.).

den jungen Zahntechnikern auch die Prozesse in der Zahnarztpraxis näherzubringen. Denn wenn beide Seiten die jeweiligen Abläufe kennen, vereinfacht das letztlich auch die Zusammenarbeit zwischen Labor und Praxis. Daher reichte das Programm von der intraoralen Abformung über den digitalen Austausch mit der Sirona Connect-Plattform bis zur Prozesskette im Labor.

Die Teilnehmer konnten unter anderem selbst Scans mit dem Intraoralscanner, der CEREC AC Omnicam Connect, vor-

nehmen und den Workflow der Sirona Connect-Plattform erproben. Ergänzt wurde das Programm zudem mit Exkursen in die Digitalisierung anderer zahnheilkundlicher Disziplinen wie der Kieferorthopädie.

„Die Möglichkeiten, die eine digital gestützte Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und Labor mit sich bringt, wurden eindrücklich veranschaulicht“, zeigte sich Bernhard Breunig, Fachlehrer AGS Basel, angetan vom Programm der Veranstaltung, und auch die Resonanz der Lehrlinge fiel positiv aus.

Insbesondere der Workflow von Sirona Connect begeisterte sie. Zudem waren die Teilnehmer überzeugt von den Ergebnissen des Intraoralscans und den Potenzialen, die bildgebende Verfahren auch für komplexe implantologische Versorgungen haben können. Auch Martin Deola, Vice President Sales bei Dentsply Sirona Switzerland, zog ein positives Fazit des Tages: „Es handelte sich hierbei zunächst um eine einmalige Veranstaltung, die ich sehr gelungen fand. Wir möchten die Zusammenarbeit mit zahntechnischen

Ausbildungsstätten und zahntechnischen Vereinigungen aber weiter intensivieren und auch zukünftig spannende und informative Formate für junge Zahntechniker anbieten, um ihnen einen optimalen Berufseinstieg ermöglichen zu können.“ **ZT**

ZT Adresse

Dentsply Sirona
Sirona Straße 1
5071 Wals, Österreich
Tel.: +43 662 2450-0
contact@dentsplysirona.com
www.dentsplysirona.com

Infos zum Unternehmen



7. Dental-Gipfel in Warnemünde

ZTM Carsten Müller spricht über den etablierten Schnittstellenkongress an der Ostseeküste.



ZTM Carsten Müller ist einer der beiden Moderatoren des Dental-Gipfels.

Im Januar 2018 findet in Warnemünde zum 7. Mal die Jahresauftaktveranstaltung für Zahnärzte und Zahntechniker statt. Die Vorbereitungen zum Dental-Gipfel in der Yachthafenresidenz „Hohe Düne“ in Warnemünde laufen auf Hochtouren. Bereits zum 7. Mal wird ZTM Carsten Müller (Leipzig) zusammen mit Prof. K.-P. Lange (Berlin) den Dental-Gipfel moderieren. In einem Interview spricht er über seine Eindrücke, das Erfolgsrezept und die Themen, welche die Teilnehmer am 12. und 13. Januar 2018 erwarten.

Herr Müller, das ist nun schon der 7. Dental-Gipfel, den Sie moderieren. Haben Sie vor acht Jahren gedacht, dass dieses Kongresskonzept so erfolgreich sein wird?

Ja und nein. Die Idee, einen Schnittstellenkongress mit breiter Themenvielfalt in familiärem Umfeld zu organisieren, fand ich von Beginn an prima. Dass der Kongress nun über so vielen Jahre hinweg so begeisterte Resonanz und einen stetigen Teilnehmerzuwachs erfährt, beeindruckt mich immer wieder. Der einst kleine Kongress ist längst zu dem etablierten Event zum Jahresanfang in der Dentalbranche geworden.

Was ist aus Ihrer Sicht das Erfolgsrezept?

Es besteht meiner Ansicht nach aus drei „Zutaten“: 1. Themenvielfalt, 2. familiäre Ausrichtung und 3. besonderes Flair. Der Kongress spricht gleichermaßen Zahnärzte und Zahntechniker an. Wir achten bei der Planung der Vorträge auf die interdisziplinäre Ausrichtung. Ob Prothetik, Implantologie, Werkstoffkunde, Funk-

tion, Marketing oder Betriebswirtschaft – es sind für jeden Teilnehmer relevante Themen dabei. Zudem ist die familiäre Ausrichtung des Dental-Gipfels zu nennen. Viele Teilnehmer und Referenten reisen mit der ganzen Familie an und beginnen hier den Start in ein neues Fortbildungsjahr. Abgerundet wird das Rezept vom besonderen Flair der Yachthafenresidenz „Hohe Düne“ an der Warnemünder Ostseeküste.

Wo liegt der Schwerpunkt des Dental-Gipfels – auf den Vorträgen oder den Workshops?

Sowohl als auch. Das Konzept verbindet Theorie und Praxis. Der Vormittag der Kongresstage ist den Vorträgen gewidmet. Am Nachmittag vertiefen die Teilnehmer in Workshops das jeweilige Thema. Das hat sich bewährt und wird hervorragend angenommen. Die Wissensvermittlung ist somit authentisch, intensiv und praxisnah.

Was dürfen die Teilnehmer im Januar 2018 erwarten?

... einen Schnittstellenkongress, der begeistern wird.

Wie immer sprechen Referenten aus Zahnmedizin, Zahntechnik und angrenzenden Fachbereichen. Implantatprothetische Behandlungskonzepte, Funktionsdiagnostik, zahntechnische Verfahrensweisen oder Praxis- und Laborführung – die Themen sind so vielfältig wie die Besucher des Dental-Gipfels selbst.

Interessante Vorträge, spannende Workshops und unterhaltsames Rahmenprogramm in maritimem Ambiente bieten einen optimalen Start in das Fortbildungsjahr 2018. Das fachliche Niveau wird von einer freundschaftlich-familiären Atmosphäre begleitet. Jeder Teilnehmer findet hier sein Podium für den gedanklichen Austausch.

Was sind Ihre persönlichen Highlights im Programm 2018?

Mich hier auf einige Beispiele zu beschränken, ist schwierig. In erster Linie freue ich mich auf das Wiedersehen mit vielen Stammgästen des Dental-Gipfels und auf die neuen Gesichter, die den Kongress prägen werden. Das Vortragsprogramm

hält diverse Highlights bereit. So spricht z.B. Prof. Peter Pospiech über die Funktionsdiagnostik. Passend dazu erwarte ich interessante Ausführungen vom Sportbiologen Dr. Stephan Gutschow. ZTM Hans Joachim Lotz – Referent der ersten Stunde –, wird sich der Kommunikation zwischen Praxis und Labor widmen. Dr. Ramona Schweyn, Universität Halle, gibt Einblicke in die Gegenwart und Zukunft der digitalen Abformung. Spannend werden sicherlich auch die Ausführungen von Priv.-Doz. Dr. Bogna Stawarczyk, die sich der Werkstoffkunde widmet. Das sind nur einige wenige Highlights. Das komplette Programm kann auf der Website www.dental-balance.eu heruntergeladen werden. **ZT**

ZT Adresse

Dental Balance GmbH
Behlertstraße 33A
14467 Potsdam
Tel.: 0331 88714070
Fax: 0331 88714072
info@dental-balance.eu
www.dental-balance.eu

Jubiläumsfreude in Ispringen

Bei Dentaorium fand wie in jedem Quartal wieder eine Jubilarsfeier statt, bei der die Geschäftsleitung, Mark S. und Petra Pace sowie Axel Winkelstroeter, langjährige Mitarbeiter ehrt.

Dieses Mal wurden 12 Mitarbeiter/-innen für ihre lange Betriebszugehörigkeit gewürdigt und zwei Mitarbeiterinnen in den Ruhestand verabschiedet. Vor 35 Jahren begann Antonietta Masiello bei Dentaorium als Aufschweißerin zu arbeiten. Bis heute ist sie in der Abteilung Aufschweißdienst tätig. Auf 30 Jahre Erfahrung bei Dentaorium können Ortwin Bato, Klaus Müller und Werner

trifft ihn auch im Jahr 2017 in der Oberflächenbearbeitung an. Klaus Müllers Arbeitsplatz war anfangs in der Konstruktion angesiedelt. Heute leitet er als Fertigungsingenieur mehrere Produktionsabteilungen. Bereits ein Vierteljahrhundert als Teil der Dentaorium-Gruppe haben Thuyphuong Li, Patrick Ott, Manuela Scheming und Andreas Ungemach auf dem „Buckel“. Thuyphuong Li und

Ihr zehnjähriges Dienstjubiläum feiern Karin Jackman, Simon Trautwein, Dr. Thomas Wiest sowie Bianca Wilser. Karin Jackman verstärkt seit 2007 die Marketingabteilung der Dentaorium-Gruppe. Bianca Wilser gehörte sechs Jahre dem Außendienst von Dentaorium an und wird seit 2013 im Vertriebsinnendienst eingesetzt. Simon Trautweins erster Arbeitstag im Ispringer Dentalunternehmen in der Konstruktion liegt 10 Jahre zurück – seit 2008 ist er Leiter der Abteilung. Damals wie heute fungiert Dr. Thomas Wiest als technischer Leiter des Bereichs Chemie.



V.l.: Bianca Wilser, Manuela Scheming, Antonietta Masiello, Andreas Ungemach, Petra Pace, Axel Winkelstroeter, Mark S. Pace, Ortwin Bato, Patrick Ott, Dr. Thomas Wiest, Klaus Müller, Thuyphuong Li, Werner Schulz, Simon Trautwein, Helga Hartmann, Karin Jackman und Sylvia Vahlkamp.



ANZEIGE

Vertrauen ist gut! Dabei sein ist wertvoller! **Exklusiv Gold**

Seien Sie live beim Einschmelzen Ihrer Altgoldposition dabei!

Wir schmelzen - mengenunabhängig - für nur 79,00 € inkl. 4 Stoff Analyse

Seit 30 Jahren: persönlich - leidenschaftlich - ehrlich - diskret

AHLDEN Edelmetalle GmbH - Ihr Partner für
Dentallegierungen - Goldrecycling - Anlagemetalle

www.exklusivgold.de
Tel: 05161 - 98 58 0

Schulz zurückblicken. Ortwin Bato trat 1987 in die Exportabteilung ein, wo er auch heute im International Sales als Area Sales Manager aktiv ist. Auch Werner Schulz ist der Abteilung, in der er seinen Einstand feierte, treu geblieben: Man

Manuela Scheming wurden 1992 in der Abteilung Bänderfertigung willkommen geheißen. Während Frau Li seit diesem Jahr im Aufschweißdienst neuen Aufgaben nachgeht, findet man Frau Scheming in der Dehnschraubenfertigung.

Helga Hartmann und Sylvia Vahlkamp genießen schon bald ihren wohlverdienten Ruhestand. Während Helga Hartmann mehr als 22 Jahre im Bereich Laserschweißen mit angepackt hat, war Sylvia Vahlkamp ein Vierteljahrhundert in

der Bänderfertigung tätig. Seit Anfang des Jahres führt sie Arbeiten im Aufschweißdienst aus. Die Familien Pace und Winkelstroeter sind stolz auf ihre langjährigen Mitarbeiter und wünschen ihnen privat und beruflich alles Gute. **ZT**

ZT Adresse

DENTAORIUM GmbH & Co. KG

Turnstraße 31
75228 Ispringen
Tel.: 07231 803-0
Fax: 07231 803-295
info@dentaorium.de
www.dentaorium.de

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

aktivieren

Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm

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

Augen auf beim Goldkauf

Wie lassen sich echte und gefälschte Goldbarren unterscheiden?

Immer wieder sehen interessierte Käufer Gold zum Schnäppchenpreis. Doch das günstige Angebot entpuppt sich schnell als ausgeklügelte Betrugsmasche: Statt Edelmetall verkaufen Schwindler ahnungslosen Kunden vergoldetes Messing, Kupfer oder Wolfram. Dominik Lochmann, Geschäftsführer ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG, verrät, wie sich echte von gefälschten Goldbarren unterscheiden lassen.



Optische Anzeichen einer Kopie

Vermeintlich günstige Anlageprodukte sollten alle Abnehmer grundsätzlich skeptisch stimmen. Vor allem betrifft das Gold: „Übersichtslisten von Banken und Edelmetallhändlern zeigen taggenau die Rückkaufpreise von Edelmetallen. Warum sollte also jemand im Internet einen Goldbarren für weniger Geld verkaufen und zusätzlich 10 Prozent Gebühren an das Onlineauktionshaus bezahlen? Zumal er mehr Geld bei

einem direkten Verkauf an eine Bank oder einen Goldhandel bekommt“, betont Lochmann. Unseriöse Angebote lassen sich in manchen Fällen auch optisch identifizieren. Liegen zum Beispiel mehrere Goldbarren mit identischer Seriennummer vor, so handelt es sich definitiv um Fälschungen. Es empfiehlt sich außerdem, die äußere Erscheinung des Barrens, das sogenannte Prägebild, mit einem Referenzobjekt abzugleichen. Stehen keine Vergleichsmöglichkeiten zur Verfügung, helfen der Gang zum Händler oder Bilder

und Maße auf seriösen Webseiten wie beispielsweise goldbarren.de

Tests für zu Hause

Mittlerweile existieren auf dem Markt allerdings auch einige sehr gute Kopien, die sich augenscheinlich kaum von echtem Gold unterscheiden. Eine Ermittlung der Maße hilft in diesen Fällen zunächst weiter. Stimmen Gewicht und Größe des Barrens mit den Standards überein, kann der Abnehmer in der Regel davon ausgehen, dass es sich um echtes

Gold handelt. Doch auch wenn das spezifische Gewicht stimmt, kann es sich um ein Plagiat handeln. Wolfram hat beispielsweise fast dieselbe Dichte wie Gold und wird deshalb gerne für Fälschungen verwendet. Hier müssen Käufer zu anderen Prüfmethoden greifen. Auch Magnete bieten sich zur Bestimmung der Echtheit an, da reines Gold nicht auf sie reagiert, gefälschtes häufig aber schon. Dieser Test funktioniert jedoch nur mit stärkeren Exemplaren, einfache Kühschrankmagnete reichen dabei nicht aus. Des Weiteren lassen

sich insbesondere Münzen gut am Klang prüfen. „Fallen sie auf eine harte Oberfläche, klingen Varianten aus echtem Gold hell und anhaltend, ähnlich einer Triangel“, erklärt der ESG-Geschäftsführer abschließend. **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

wichtig, dass man das, was man vorne aufbaut, hinten auch bewahren kann. Allerdings ist dieser Aspekt nicht alleine ausschlaggebend für die vertriebslichen Entscheidungen und Notwendigkeiten. Ob und wie viel Vertrieb notwendig ist, auch wenn das Labor zurzeit gut ausgelastet ist, bestimmt immer die Vertriebsplanung. Sie gibt Auskunft darüber, welcher Kunde mit welchem Umsatz im Labor erwartet wird, welcher Kunde in Zukunft im Umsatz ersetzt werden muss und welches Umsatzwachstum erzielt werden soll. Auf dieser Basis ergibt sich mithilfe einer kleinen Rechenformel sehr einfach die Kapazitätenplanung, das heißt, der Umfang der vertriebslichen Aktivität. Und diese Notwendigkeit, die aus der objektiven Betrachtung der Umsatzzahlen abgeleitet ist, kann durchaus stark von der aktuellen, eigenen und subjektiven Wahrnehmung abweichen. Unabhängig von der Höhe der vertriebslichen Notwendigkeit gibt es ein paar grundsätzliche Aspekte, die eine professionelle Entscheidung über

Vertrieb „ja oder nein“ beeinflussen sollten:

a) Einen neuen Kunden zu gewinnen, dauert seine Zeit
Der durchschnittliche Akquiseprozess dauert in der Regel zwischen neun und zwölf Monaten, ehe man einen Neukunden mit seinem Umsatz im Labor spürt. Diese Binsenweisheit bedeutet, dass heutige Aktivitäten erst in einem bestimmten, zukünftigen Zeitfenster zu Erfolg führen und man sich daher per heute keine Sorgen darüber machen muss, ob man Dinge, die man heute anleiert, morgen hinten wieder einreißt. Bis diese Aktivitäten zu spürbarem Erfolg führen, wird sich die Situation im Betrieb vermutlich wieder beruhigt haben, bzw. es ist ausreichend Zeit, diese parallel zur Akquise zu klären.

b) Akquise dann, wenn ich den Umsatz brauche, ist zu spät
Wenn der durchschnittliche Akquiseprozess neun bis zwölf Monate dauert, dann benötigt man im Falle eines Umsatzbedarfs eben auch diesen Zeitraum, um spürbaren Erfolg zu produzieren. Da stellt sich dann immer die Frage, ob man bei akutem Umsatzmangel eben dieses notwendige Zeitfenster auch überbrücken kann oder ob es nicht mehr Sinn macht, konsequent Energie in die Akquise zu stecken, damit regelmäßig Ergebnisse produziert werden.

c) Akquise nach Bedarf hat keine effektive Lernkurve
Wer Dinge nicht regelmäßig, sondern nur hin und wieder tut, kann nicht wirklich gut darin werden. Wenn man nur gelegentlich Joggen geht, muss man sich nicht wundern, wenn man keine Puste hat. Regelmäßigkeit schafft Übung, Übung schafft Souveränität, Souveränität schafft Selbstvertrauen, aus Selbstvertrauen entsteht Erfolg. Wer also Erfolg in der Akquise haben will, der muss üben.

Fassen wir alle oben genannten Aspekte zusammen, so kann die Antwort auf die Frage nur wie folgt lauten: Regelmäßige Akquise auf Basis der Vertriebsplanung sichert langfristig den Erfolg und damit den Bestand des eigenen Unternehmens. Hören Sie nie auf, Akquise zu machen, dann müssen Sie auch nie wieder damit anfangen. Um sich jedoch nicht sehenden Auges selbst ein Luxusproblem zu schaffen, gibt es über diese grundsätzliche Überlegung hinaus einige Stellschrauben, mittels derer man die Vertriebsergebnisse in Höhe und Zeitpunkt beeinflussen kann. Der Akquiseprozess gleicht einem Topf mit Wasser, den man auf den Herd gestellt hat, damit er irgendwann kocht. Wie lange es dauert, bis das Wasser kocht, kann man über die Zufuhr der Hitze steuern. Für den Akquiseprozess bedeutet dies: Je langsamer Sie

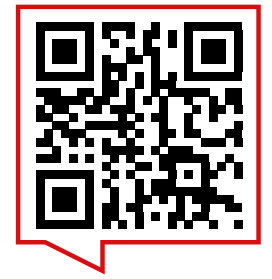
es angehen lassen, umso länger ist der Zeitraum, bis der potenzielle Kunde abschlussreif ist. Bitte beachten Sie hier: Es ist nicht möglich, den Akquiseprozess beliebig zu verlängern. Nach reif kommt überreif, nach überreif kommt faul. Darüber hinaus lässt sich das Ergebnis auch über die Menge des Wassers beeinflussen. Passen Sie die aktiv in der Akquise befindlichen Kontakte auf Basis Ihrer Ergebnisquoten an Ihre Bedarfe an. Reduzieren oder steigern Sie die Anzahl der Akquisekontakte und bestimmen Sie damit, wie viele Neukunden in der nächsten Zeit möglich sind. Auch hier gilt: Einen Kontakt auf Eis zu legen, der bereits eine gewisse Temperatur erreicht hatte, ist schädlich. Dort brauchen Sie nicht mehr aktiv zu werden, wenn es Ihnen wieder in den Kram passt.

Fazit: Steuern Sie Ihre vertriebslichen Ergebnisse über die Größe der Flamme und die Menge an Wasser. Entscheiden Sie nie über Vertrieb „ja oder nein“. Die Entscheidung muss immer lauten: Vertrieb ja, fraglich wie viel!

Frage:
Ich habe gerade total viel im Labor zu tun. Wenn ich jetzt noch Akquise mache, dann habe ich Sorge, dass ich mir das, was ich vorne aufbaue, hinten wieder einreiße. Wie gehe ich damit um?

Claudia Huhn: Grundsätzlich ist an dem Spruch schon etwas Wahres dran. Es ist schon

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



ZT

ZAHNTECHNIK
ZEITUNG

Innovative Produkte
für die Zahntechnik

100% produziert in Deutschland

Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor | www.zt-aktuell.de

Nr. 9 | September 2017 | 16. Jahrgang | ISSN: 1610-482X | PVSt: F 59301 | Entgelt bezahlt | Einzelpreis 3,50 €

Aktuell

Gehaltsverhandlungen

Zur Kunst des Teilens gibt Hans J. Schmid Ratschläge.

Wirtschaft
» Seite 8

Implantate – Von der Planung zum Gesamterfolg

Dr. Thomas Verbeck und ZTM Wilfried Kapusta beschreiben einen Patientenfall mit totalprothetischer Versorgung.

Technik
» Seite 10

Kongress in Warnemünde

Im Interview spricht Carsten Müller über den siebten Dental-Gipfel.

Service
» Seite 18

Netzwerk erweitert

Die Zahntechniker-Innung Rheinland-Pfalz kooperiert künftig mit dem Arbeitgeberverband Zahntechnik e.V.

Das bundesweite Netzwerk des AVZ, bestehend aus Zahn Technikern, Politik, Wissenschaft und zahntechnischen Verbänden, sieht in der Förderung marktgerechter Zugangsvoraussetzungen und gleicher Chancen für die gewerblich tätigen Marktteilnehmer aus dem Zahntechniker-Handwerk seine Kernaufgabe. Die Zahntechniker-Innung Rheinland-Pfalz sieht sich der Förderung der gemeinsamen Interessen ihrer Mitglieder sowie der Aus- und Weiterbildung der Meister, Gesellen und Lehrlinge verpflichtet und will mit der Kooperation in Ergänzung ihrer Innungsarbeit die Kontakte des AVZ durch einen regelmäßigen Informationsaustausch und die gegenseitige Beteiligung an gemeinsamen Aktionen nutzen. Die Kooperationspartner werden wechselseitig Informationen und Erfahrungen austauschen und sich gegenseitig über gemeinsame Projekte unterrichten. Vor dem Hintergrund der Erfahrung, dass bestimmte berufspolitische Probleme eher auf der

Quelle: AVZ

40

Jahre
dentona

Billiger Zahnersatz für hohen Preis

Die NBZI beklagt mangelnde Kontrollen für die Abrechnung asiatischer Exportware.

Die Importeure bringen nach gutachterlich untermauerten Erkenntnissen der Innung ihre aus asiatischen Billiglohnländern stammenden Produkte unter Aufschlag gewaltiger Handelspannen auf den Markt. Für das heimische Zahntechniker-Handwerk gelten dagegen vertragliche Preisvereinbarungen, die neben Preisdeckelungen auch Vorschriften zur Kappung der Handelsaufschläge der Importeure enthalten. Diese finden aber bei der Abrechnung von Importware offenbar keine Anwendung oder werden unterlaufen. Die Zahn techniker-Innung für Nordbayern (NBZI) fordert, dass die Rechnungen der Importeure von den Krankenkassen kontrolliert und gegebenenfalls zurückgewiesen werden. Laut eines der NBZI vorliegenden Gutachtens sind bei den Importeuren Handelsaufschläge von 200 Prozent üblich. Die asiatische Importware wird also laut Innung zum dreifachen Importpreis verkauft. Die Krankenkassenversicherer, die für ihren

» Seite 4

Wahlkampf im Labor

Bundestagsabgeordnete besuchen Dentallabore in ihrem Wahlkreis.

Der Arbeitgeberverband Zahntechnik, AVZ, besuchte mit Bundestagsabgeordneten von CDU und SPD vor der Bundestagswahl Zahntechniklabore im gesamten Bundesgebiet. Jeweils gemeinsam mit den Laborinhabern wählte Präsident Manfred Heckens über die aktuelle Situation in der Branche informieren. Den Auftakt machte Heckens zusammen mit der CDU-Bundestagsabgeordneten Mechthild Heil. Gefolgt von Sylvia Jörrißen, ebenso von der CDU, wie Dr. Johann Wadepuhl. Als CDU-Bundestagskandidat besuchte Marc Biadacz ein Labor in seinem Wahlkreis. Die SPD-Bundestagsabgeordnete Klaus Mindrup, Dr. Ernst Dieter Rossmann, Dr. Edgar Franke und Johannes Kahrs sowie SPD-Bundestagskandidat Dr. Joe

ZWL

ZAHNTECHNIK
WIRTSCHAFT LABOR

4/17

Digitale Zahntechnik

» Seite 16

WIRTSCHAFT – SEITE 8
Eigener Arbeit oder äußere Aufträge?

TECHNIK – SEITE 16
Foltergenussvermeidung mit Übertragung in ein CAD-System

DIGITALE ZAHNTECHNIK – SEITE 40
Schienen auf Knopfdruck

digital

dentistry

_practice & science

2 2017

Fachbeitrag

Zahnimplantate – Von der Planung im Team zum ästhetischen Gesamterfolg

Spezial

Dauerhafte Patienten(ver)bindung durch digitale Fotodokumentation

Event

Digitale Planung und Fertigung mit analogem Finishing

Fax an 0341 48474-290

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

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

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. Entseigelte Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen.

Name/Vorname

Telefon / E-Mail

Unterschrift

Stempel

Open House Party zum zehnjährigen Bestehen

Am 30. September veranstaltet millhouse einen Tag der offenen Tür.



Mit einem zweiköpfigen Team, einer Industriefräsanlage und einem Scanner im Programm nahm das Fräszentrum millhouse vor einem Jahrzehnt seinen Betrieb auf. Bis heute hat sich nicht nur die Anzahl der Mitarbeiter vervielfacht: Der Maschinenpark wächst stetig, der Automatisierungsgrad steigt und das Leistungsspektrum wird kontinuierlich erweitert –

ganz im Sinne der Kunden. Bei diesen möchte sich das Team von millhouse anlässlich des Jubiläums für ihre Treue bedanken – mit einer Open House Party, die am 30. September 2017 in Hofheim-Wallau steigt. Ab 9 Uhr sind die Türen für Gäste geöffnet, um 9.30 Uhr startet der erste Vortrag von Rechtsanwältin Anna Stenger (Lyck+Pätzold healthcare.recht, Bad Homburg)

mit dem Titel „Gesetz zur Bekämpfung von Korruption im Gesundheitswesen – Es wird ernst!“. Im Anschluss referiert Dr. Ariane Schmidt (Haltern) über ihre Erfahrungen mit Intraoralscannern. Den Fokus legt sie dabei auf die Teamarbeit zwischen Praxis und Labor. Für eine Weiterentwicklung der eigenen Verkaufskompetenzen sorgt der Psychologe Matthias Niggehoff (Köln). Er demonstriert, wie es gelingt, durch einfache Veränderungen der Mimik und Gestik mehr Kompetenz auszustrahlen und damit den Erfolg im Verkauf zu erhöhen. Gegen 12.30 Uhr wendet sich millhouse schließlich in eigener Sache an die Teilnehmer. Vorgestellt werden u. a. Neuprodukte, die ab Herbst das Angebotsspektrum ergänzen.

Die Möglichkeit, sich praktisch mit den neuen Indikationen zu befassen, wird in Konstruktions-Workshops geboten. Diese finden zu verschiedenen Themen wie New Products, Schientechnik und Abutments ab 14 Uhr im halbstündigen Takt statt – Details werden vor Ort bekannt gegeben. Für das leibliche Wohl ist selbstverständlich auch gesorgt: Es warten nach Ende des Vortragsprogramms unter anderem Street Food sowie Cocktails auf die Gäste. Die Teilnahme an der Jubiläumsfeier ist kostenlos. Anwesende profitieren von einer exklusiven Rabattaktion. Weitere Informationen sind online unter www.millhouse.de verfügbar, wo auch die Anmeldung erfolgen kann. **ZT**

ZT Adresse

millhouse GmbH
Johannes-Gutenberg-Straße 7
65719 Hofheim am Taunus
Tel.: 06122 6004
Fax: 06122 2146
info@millhouse.de
www.millhouse.de

ANZEIGE

Gold Ankauf/Verkauf

Tagesaktueller Kurs für Ihr Altgold:
www.Scheideanstalt.de

Barren, Münzen, CombiBars, u.v.m.:
www.Edelmetall-Handel.de

Besuche bitte im Voraus anmelden!
Telefon 0 72 42-55 77

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
Gewerbering 29 b · 76287 Rheinstetten

Hetjens Dental-Labor feiert 30-jähriges Jubiläum

Zahnersatz aus Geldern begeistert seit 30 Jahren Zahnärzte und Patienten.

Am Niederrhein kennt sie fast jeder: die weißen Flitzer von Hetjens Dental, die, mit ihrem roten Mund auf den Seitenwänden, hochwertigen Zahnersatz hin- und herfahren. Vor genau 30 Jahren haben Zahntechnikermeister Manfred Hetjens und seine Frau Waltraud mit einem kleinen Team in Geldern angefangen, heute gehört ihr familiengeführtes Unternehmen, das sich bereits in zweiter Generation mit Leidenschaft der Zahntechnik verschrieben hat, zu den größten und bekanntesten Dentallaboren in der Region. Aber auch im Ruhrgebiet und in Holland ist der zahntechnische Allround-Anbieter bekannt für seine Qualität, Innovationskraft und persönliche Kundennähe. „Vor 30 Jahren haben wir noch im stillen Kämmerlein gewerkelt, ohne den Patienten zu Gesicht zu bekommen. Heute arbeiten wir partnerschaftlich mit Zahnärzten und Patienten zusammen und haben viele neue Technologien und Materialien hinzugenommen“, erklärt Manfred Hetjens und ergänzt: „Wenn wir heute Erfolg haben wollen, müssen wir auf den Instrumenten spielen, die uns zur Verfügung stehen. Das heißt: Wir sollten das, was im Labor technisch möglich ist, auch möglich machen.“



Abb. 1: Seit 30 Jahren fertigt Hetjens Dental in Geldern als Partner des Zahnarztes hochwertigen Zahnersatz.

Vorreiter in der Zahntechnik-Branche seit 1987

So hat der Zahntechnikermeister schon früh auf moderne Hochleistungsmaterialien und digitale Fertigungstechniken gesetzt. Bereits seit 30 Jahren wird in seinem Labor Vollkeramik verarbeitet, 1994 kam zum ersten Mal ein Laserschweißgerät zum Einsatz, und 1997 wurde seine Firma als

einer der ersten zahntechnischen Betriebe in Deutschland zertifiziert. Für noch mehr Erfahrungsaustausch traten die Experten vom Niederrhein 1999 der CompeDent-Gruppe bei, einem Unternehmensnetzwerk mit 28 inhabergeführten Laboren aus Deutschland, die sich zum Ziel gesetzt haben, nicht nur erstklassigen Zahnersatz für die Patienten zu fertigen, sondern auch ihre Praxiskunden bestmöglich zu unterstützen. Hetjens: „Wir müssen nicht alle Fehler selber machen und alles neu erfinden. Wenn wir ein neues Material einsetzen oder eine neue Technik anwenden möchten, können wir auf die Erfahrung von 28 führenden Laboren zurückgreifen. Von diesem gebündelten Know-how profitieren alle Beteiligten.“

Qualitäts- und Serviceanbieter mit persönlicher Note

Derzeit präsentiert sich das Familienunternehmen mit seinen drei Geschäftsführern, Manfred und Markus Hetjens sowie dem Schwiegersohn Dipl.-Kfm. Johannes Camp, auf insgesamt 800 Quadratmetern in Geldern

ANZEIGE

Acry Lux V

Der echt preiswerte 3-Schicht-Zahn

www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094



Abb. 2: Verbinden Handwerk mit Hightech: Manfred und Waltraud Hetjens (Mitte) mit Markus Hetjens (r.) und Schwiegersohn Johannes Camp.

Walbeck. Im Erdgeschoss befinden sich die Laborräume und im ersten Stock u. a. ein großer Seminarraum, ein Schulungslabor sowie ein Praxisraum für zahnmedizinische Seminare. Und was wird sich in Zukunft bei Hetjens ändern? „Nicht viel! Wir werden immer ein Qualitäts- und Serviceanbieter bleiben, der Wert auf persönlichen Kontakt legt. So wird es bei uns auch weiterhin keinen patienten-anonymen Zahnersatz geben“, sagt Johannes Camp, und Markus Hetjens ergänzt: „Bleiben wird auch unser zukunftsorientiertes Denken. Das heißt, dass wir stets nach vorne schauen und mit der Zeit gehen. Die neuen Technologien wie Fräsmaschinen, 3-D-Drucker oder die digitale Abformung sind eine Chance für uns und unsere Branche.“ Hetjens Dental ist in den vergangenen 30 Jahren also nicht nur wegen seiner Qualität und Innovationsfreude, sondern auch wegen seiner persönlichen Servicenote zu einem der führenden Zahnersatzanbieter am Niederrhein geworden. Manfred Hetjens: „Seit 1987 verbinden wir Handwerk mit Hightech und Tradition mit Innovation. Unser Anspruch hat sich nie geändert: Als Partner des Zahnarztes möchten wir dem Patienten ein Stück verloren gegangene Lebensqualität zurückgeben.“ **ZT**

ZT Adresse

Manfred Hetjens Dental-Labor GmbH
An der Seidenweberei 1–3
47608 Geldern
Tel.: 02831 97310-0
Fax: 02831 97310-40
info@hetjens-dental-labor.de
www.hetjens-dental-labor.de

Auf die Plätze, fertig – Ausbildung

Zum 1. August starteten auch bei BEGO wieder Auszubildende ihre Karriere.

In sechs Ausbildungsberufen erwartet sie nun ein neuer, spannender Lebensabschnitt. Das in fünfter Generation inhabergeführte Familienunternehmen besitzt als Ausbildungsbetrieb überregional einen ausgezeichneten Namen. Garant für die qualitativ hochwertigen Produkte, die von Bremen in die ganze Welt vertrieben werden, sind unter anderem die qualifizierten und langjährigen Mitarbeiter mit ihrer enormen Einsatzbereitschaft.

gleich, die neuen Auszubildenden persönlich zu begrüßen und ihnen erste Einblicke in das Arbeitsleben und die Unternehmenskultur des Dentalunternehmens zu geben. Begleitet wurden die jungen Berufseinsteiger an diesem besonderen Tag von den Auszubildenden des zweiten Lehrjahres, die nun die Patenschaft übernehmen. Bei einem gemeinsamen Rundgang durch das Unternehmen erhielten die Neankömmlinge nicht

zubildende nach ihrer Ausbildungszeit übernommen. So zum Beispiel Sönke Duch, der Anfang 2017 seine Ausbildung als Industriekaufmann beendet hat und seitdem in der Auftragsabwicklung im Vertrieb tätig ist. Die gesamte Belegschaft der BEGO wünscht den Auszubildenden in den bevorstehenden zwei- bis dreieinhalb Jahren eine lehr- und abwechslungsreiche Zeit. Interessierte für das kommende Ausbildungs-



Die Berufseinsteiger Carolin Schlensker (Duales Studium der Betriebswirtschaftslehre), Anika Henke (Kauffrau für Marketingkommunikation), Fabian Szymanski (Mechatroniker), Till Karwelis (Fachkraft für Lagerlogistik), Muhammed Sigateh (einjährige Einstiegsqualifikation als Fachinformatiker) sowie Nanella Counradi und Moritz Jacobs (beide Industriekaufleute) übernehmen während ihrer Ausbildung eigenständig spannende Projekte, erhalten hilfreiche Schulungen und bereiten sich somit optimal auf den Beruf vor. Felix Levold, Geschäftsführer der BEGO Holding, war es Anliegen und Freude zu-

nur eine erste Orientierung, sondern konnten sich auch untereinander besser kennenlernen. Silvia Klose, Personalleiterin bei BEGO, freut sich sehr auf die neuen Auszubildenden: „Es ist immer wieder spannend, zu beobachten, wie sich die jungen Leute bei uns entwickeln und in den Arbeitsalltag integrieren. Wir stecken viel Zeit und Energie in unseren Nachwuchs. Das hat auch einen besonderen Grund, denn wir wollen sie bis zum Ende ihrer Ausbildung bestmöglich auf das Berufsleben vorbereiten. Im besten Fall natürlich auf das Berufsleben bei BEGO.“ In den vergangenen zehn Jahren hat das Unternehmen bereits 32 Aus-

zubildende nach ihrer Ausbildungszeit übernommen. So zum Beispiel Sönke Duch, der Anfang 2017 seine Ausbildung als Industriekaufmann beendet hat und seitdem in der Auftragsabwicklung im Vertrieb tätig ist. Die gesamte Belegschaft der BEGO wünscht den Auszubildenden in den bevorstehenden zwei- bis dreieinhalb Jahren eine lehr- und abwechslungsreiche Zeit. Interessierte für das kommende Ausbildungs-

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

In 6 Monaten zum Meister

Im Dezember startet der nächste Meisterkurs in Ronneburg.

Der nächste Meisterkurs M43 (Teil I und II) findet in der Zeit vom 04.12.2017 bis 08.06.2018 in Voll- und Teilzeit statt. Die Weiterbildung im Vollzeitkurs dauert ein halbes Jahr. Die Variante als Splitting (Teilzeit) ermöglicht es den Teilnehmern, durch den wöchentlichen Wechsel zwischen Schule und Heimatlabor, Theorie und Praxis zu vereinen. Zudem ist es möglich, in einem Lehrgang Teil I und in einem späteren Lehrgang Teil II oder umgekehrt zu belegen. Die Weiterbildungszeit beträgt dann ein Jahr. In den modern ausgestatteten Räumlichkeiten bereiten Dozenten die Teilnehmer optimal auf die Prüfung vor. Der Fokus liegt auf der individuellen, praxisnahen Weiterbildung. Hier vereinen sich ein Absolventen-/Referententeam sowie Referenten aus Industrie und Handwerk. Breit gefächert ist das Kursange-

bot mit Themenschwerpunkten wie Funktionsdiagnostik, CAD/CAM-Technik, Kombi-Brückentechnik, Totalprothetik, KFO/FKO, Dental fotografie, Implantatprothetik sowie Seminaren der Fachtheorie. Ein komplettes Skriptmaterial der Referenten ist in der Kursgebühr enthalten. Zeitnah nach Kursende finden die Meisterprüfungen vor der HWK statt.

Besuchstermine in der Meisterschule sind nach vorheriger Absprache jederzeit möglich. **ZT**

ZT Adresse

Meisterschule für Zahntechnik Ronneburg
Bahnhofstraße 2
07580 Ronneburg
Tel.: 036603 921-70
Fax: 036602 921-72
info@zahntechnik-meisterschule.de
www.zahntechnik-meisterschule.de

ZT Kleinanzeigen

Zahntechniker gesucht

Unser Praxislabor ermöglicht mit den Patienten zusammen, begeisternde Zahntechnik zu schaffen.

Digital oder analog –
immer nah an den Menschen.

Deshalb suchen wir ab sofort einen engagierten und leidenschaftlichen Zahntechniker mit Teamgeist und Gefühl für Form und Funktion.

Tätigkeitsbereiche:

- Herausnehmbarer Zahnersatz (Teleskop und Modellguss)
- Festsitzender Zahnersatz (Zirkon und VMK)
- Implantatprothetik
- CEREC

Wir bieten:

- Enge Zusammenarbeit Zahntechniker/Zahnarzt/Patient
- Regelmäßige Fortbildungsteilnahmen
- Motiviertes Team
- Urlaubsregelung flexibel und überdurchschnittlich

Wir freuen uns, Sie kennenzulernen!



Zahnarztpraxis Abdollahzadeh • Josefstraße 83 • 66663 Merzig
Tel.: 06861 74211 • E-Mail: info@praxis-ag.de • www.Praxis-ag.de

ZT Veranstaltungen September/Oktober 2017

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
18./19.09.2017	Pforzheim	CAD-CAM Basic – Map Referent: ZTM Hans-Peter Kulawy	Amann Girrbach Tel.: 07231 957-221 germany@amanngirrbach.com
20.09.2017	Meckenheim	Das Modell – Die Visitenkarte des Labors Referenten: Claudia Füssenich, Udo Rudnick	picodent Tel.: 02267 6580-0 picodent@picodent.de
22./23.09.2017	Hanau	Easy-Middle-Matrix – Einfache, mittlere und matrix-konforme Schichtung mit der HeraCeram Zirkonia 750 Referent: ZT Thomas Backscheider	Kulzer Tel.: 06181 9689-2585 veranstaltungsmanagement@kulzer-dental.com
25.09.2017	Bremen	Topfit in die Gesellenprüfung Referent: N.N.	BEGO Bremer Goldschlägerei Tel.: 0421 2028-372 fortbildung@BEGO.com
28.09.2017	Hagen	Die Morphologie der Inzisiven: Wie Sie die Merkmale natürlicher Frontzähne systematisch erfassen und gezielt umsetzen Referentin: ZTM Heike Assmann	VITA Zahnfabrik Tel.: 07761 562-235 u.schmidt@vita-zahnfabrik.com
04. – 06.10.2017	Neuler	The Prettau® Bridge Aesthetics B Referent: N.N.	Zirkonzahn Education Tel.: +39 0474 066850 education@zirkonzahn.com
06./07.10.2017	Hamburg	Das passt! – ceraMotion® Zr auf Lithiumdisilikat und Zirkondioxid Referent: ZTM Haristos Girinis	DENTAURUM Tel.: 07231 803-470 kurse@dentaurum.com

VERKAUF

Neugründer und Praxislabore aufgepasst!

Dentallaboreinrichtung ab Januar 2018 zu verkaufen. Es handelt sich um 3 vollständige Arbeitsplätze mit allen Geräten, Schränken, Werkzeugen und Materialien.

Sehr interessant für Neugründer oder Praxislabore.

Telefonischer Kontakt unter

Peter Bettin
02161 672196



ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Fakten auf den **Punkt** gebracht.



Fulfilling your needs

Zhermack - Ihr zuverlässiger Partner

Wir sind stolz darauf Ihnen ein umfangreiches und speziell für Dentallabore entwickeltes Produktsortiment vorstellen zu können.

Vor über 30 Jahren haben wir mit der Entwicklung und Produktion unserer Silikone begonnen und konnten bis heute unser Portfolio mit hochwertigen Gipsen, Einbettmassen und Legierungen sowie Fräsrohlingen erweitern.

Entdecken Sie unsere Komplettlösungen zur Erfüllung Ihrer Bedürfnisse!