

ZT SERVICE

Engagement für Umwelt wird belohnt

GC wurde erneut mit dem ÖKOPROFIT-Siegel ausgezeichnet.

Der japanische Werkstoffspezialist GC steht traditionell dafür, mit sozialer Verantwortung zu agieren. Das spiegelt sich in der Unternehmensphilosophie wider, die unter anderem zum Ziel hat, gegenüber dem Wachstumsbestreben niemals das Allgemeinwohl aus den Augen zu verlieren. Diesem Bestreben wurde nun ein weiteres Kapitel hinzugefügt: Die in Bad Homburg ansässige GC Germany GmbH wurde im September erneut mit dem Preis des Projekts „ÖKOPROFIT Hochtaunus“ ausgezeichnet.

Im Rahmen des „ÖKOlogischen PROjekts Für Integrierte Umwelttechnik“, kurz ÖKOPROFIT, werden seit 2004 Unternehmen aus dem Taunusgebiet

prämiiert, die energiesparende Maßnahmen zum Umweltschutz entwickeln und nachhaltig im Arbeitsalltag umsetzen.



Eine ökologische Denkweise fügt sich optimal in die Philosophie des Dentalunternehmens GC ein. Um eine gute ökologische Bilanz zu erhalten, hat GC an vielen – auch feinen – Stellschrauben gedreht: Zur Energieversorgung wurde auf Ökostrom umgestellt und der Materialversand erfolgt durch einen erfah-

renen externen Dienstleister. Zudem werden Meetings vermehrt als Video- und Telefonkonferenzen abgehalten – es

wird somit weitestgehend auf lange Anreisen mit dem Kfz verzichtet. Darüber hinaus werden postalische Mailings auf klimaneutralem, FSC-zertifiziertem Papier mit Farben auf Pflanzenölbasis gedruckt und Bildschirme, Klimaanlage, Drucker sowie weitere Geräte nach Feierabend ausgeschaltet. Zu guter

Letzt erfolgte eine Umstellung auf umweltfreundliche Büromaterialien und die Mitarbeiter konsumieren Fairtrade-Kaffee sowie saisonales und möglichst regionales Obst. GC gesellt sich damit zu im Taunusgebiet ansässigen Firmen wie der Deutschen Leasing, Fresenius Kabi Deutschland oder der Basler Versicherung. Insgesamt waren 17 Firmen in diesem Jahr am Projekt beteiligt. Seit Beginn des Programms haben die teilnehmenden Betriebe im Schnitt 1,3 Millionen Euro pro Jahr eingespart. Der jährliche Energieverbrauch

verringerte sich dabei um rund 6,5 Millionen Kilowattstunden (kWh) Strom und circa 2,4 Millionen kWh Wärme. Außerdem konnte die CO₂-Emission um jährlich rund 5.300 Tonnen gesenkt werden. GC Germany stellt mit der Prämierung sein verantwortungsbewusstes und auch in ökologischer Hinsicht zukunftsorientiertes Agieren unter Beweis. **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



Schöne Bescherung

Die goldrichtige Geschenkidee zu Weihnachten.

Volle Fußgängerzonen, Gedränge in den Geschäften und genervte Menschen – die Suche nach der perfekten Gabe zu Weihnachten verlangt einiges ab. Dabei zählen Bücher, Kleidung, Wellnessprodukte und Süß- sowie Spielwaren zu den Klassikern. Auch Geldpräsente stehen jedes Jahr wieder hoch im Kurs. „Alternativ dazu wird Gold unter dem Weihnachtsbaum immer beliebter“, weiß Dominik Lochmann, Geschäftsführer der ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG. „Geld verschwindet schnell im Portemonnaie oder anonym auf dem Konto. Bei einem Goldgeschenk erinnert sich der Beschenkte jedoch noch lange an den Anlass und behält, von wem er das Edelmetall erhalten hat.“

auch für dauerhaften Wert. „Denn sowohl als erster Baustein eines Vermögensaufbaus als auch als Notgroschen: Edelmetall gilt traditionell als bewährtes Investmentprodukt“, erläutert Dominik Lochmann. Leicht über das Internet zu bestellen, haben Käufer verschiedene Kombinationsmöglichkeiten. Wenige Tage nach der Bestellung erhalten sie das gewünschte Produkt dann per Post mit Zertifikat in einer attraktiven Präsentbox. „Jede Barrenverpackung lässt sich übrigens öffnen und der Motiveinleger zusätzlich mit einer Widmung oder einer Signatur versehen“, erzählt der Experte. So liegen schenkfrohe Menschen mit ihrer Gabe nicht nur zur weihnachtlichen Bescherung goldrichtig. **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

Zeitloser Glanz

Wer sich etwa für einen Goldbarren – egal ob mit einem Gewicht von 1, 5, 10 oder 20 Gramm – als Präsent entscheidet, sorgt nicht nur für einen bleibenden Eindruck, sondern in der Regel



ANZEIGE



NEU | „Prosthetic Performance“ – Kurse mit Volkmar Schmidt

High-End for no Teeth with Creation

„Ich muss nicht immer die Idealkurve fahren, nur weil ich das früher so gelernt habe – im Gegenteil! Ich mache keine Idealzähne, sondern **individuelle Zähne!**“ (ZTM Volkmar Schmidt)

Creaparl und **Creopal**: Konfektionszähne so individuell wie die Natur.

Creation Willi Geller – simply brilliant



CREATION WILLI GELLER DEUTSCHLAND GMBH, HARKORTSTRASSE 2, 58339 BRECKERFELD, DEUTSCHLAND
TELEFON +49 2338 801900, OFFICE@CREATION-WILLIGELLER.DE, WWW.CREATION-WILLIGELLER.DE

Fräsen in Edelmetall – jetzt auf Facebook

C.HAFNER bietet fachlichen Austausch für die Dienstleistung „Fräsen in Edelmetall“.

Das Unternehmen bietet seit 2011 die Dienstleistung „Fräsen in Edelmetall“ an. Bis heute hat sich dieser Geschäftsbereich hervorragend entwickelt und das Unternehmen konnte bereits nach wenigen Jahren diese Innovation einem großen Kundenkreis zugänglich machen. Mit einer eigenen Facebook-Seite zu „Fräsen in Edelmetall“ soll nun der fachliche Austausch unter Anwendern und mit C.HAFNER gefördert werden. Deshalb stand der Community-Gedanke bei der Implementierung der Facebook-Seite im Vordergrund. Zu-



sätzlich wird C.HAFNER an dieser Stelle über aktuelle Themen und Neuigkeiten im Zusammenhang mit der digitalen Verarbeitung von Edelmetall berichten und damit den unternehmenseigenen Edelmetall-Blog ergänzen. Natürlich lebt eine Facebook-Community primär von den Beiträgen der Nutzer. Zahntechniker, Zahntechnikermeister und Zahnärzte sind nun herzlich eingeladen, sich mit interessanten Beiträgen zu Patientenfällen, gelungenen Arbeiten, Erfolgen und auch Misserfolgen sowie Lob und

Kritik einzubringen und die Community leben zu lassen. C.HAFNER freut sich auf einen spannenden Meinungsaustausch.

www.facebook.com/edelmetall-fraesen/

ZT Adresse

C.HAFNER GmbH + Co. KG

Maybachstraße 4
71299 Wimsheim
Tel.: 07044 90333-0
Fax: 07044 90334-0
dental@c-hafner.de
www.c-hafner.de

„Der Patient macht die Prothese, ich leihe ihm nur meine Hände!“

Erfolgreicher Start der „Prosthetic Performance“-Reihe von Creation Willi Geller in Aachen.

„Alle totalprothetischen Systeme und Aufstellmethoden sind nur für die Prüfung von Zahntechnikern geschaffen worden, für eine patientengerechte Anwendung im Labor sind sie nicht geeignet!“ Mit diesem Statement eröffnete Volkmar Schmidt Anfang September seinen Vortrag über Totalprothetik in Aachen, und die mehr als 40 Zahntechniker, die zum Auftakt der „Prosthetic Performance“-Veranstaltungsreihe von Creation Willi Geller ins Forum M gekommen waren, schauten erstaunt in die Runde. Doch wer so klar und deutlich gegen festgelegte Regeln ist, muss auch ein Gegenrezept haben – und das präsentierte der Zahntechnikermeister aus Wiesbaden dann im Anschluss in seinem Referat und am nächsten Tag bei einem Hands-on-Kurs mit Live-Patientenfall im Dentallabor Stefan Esser in Aachen. Die Basis für den Erfolg von Volkmar Schmidt, der seit vielen Jahren begeisterter Totalprothetiker ist, liegt vor allem darin begründet, dass er den Patienten in den Vordergrund stellt und ihn mit seinen Wünschen und Möglichkeiten ernst nimmt: „Der Patient macht die Prothese, ich leihe ihm nur meine Hände und würde mich nie über ihn erheben!“

Eine weitere wichtige Basis seiner Arbeit: die „Stable Base“-Technik nach Joe Clayton, deren Schlüssel in einer Metallbasis liegt. Schmidt: „Kunststoff ist kein Material für die Totalprothetik, ein Kunststoffgaumen fühlt sich für den Patienten wie eine Erkältung an, denn er schmeckt und spürt nichts und hat auch kein Temperaturemp-

finden. Metallbasen, die ohne Unterfütterung auskommen, seien aus zahntechnischer Sicht zudem wesentlich stabiler und würden sich auch viel graziler und passgenauer fertigen lassen.

Drei Tage „oben ohne“?

In seinem Vortrag beschrieb er den Zahntechnikern seinen Arbeitsweg von der mukostatischen Abformung über die pho-

„Wie soll das denn gehen? Wie schaffen Sie es, dass der Patient da mitmacht?“, fragte ein Zuhörer prompt. Schmidts Antwort: „Ich erkläre ihm, wie wichtig es ist, dass sich die verdrängte Gewebeflüssigkeit wieder regenerieren kann, und frage ihn, ob er morgens manchmal noch den Rand von seinen tags zuvor getragenen Socken am Bein sehen würde.“ Viele seiner Patienten würden dann nicken und verstehen, worum es geht.

ihnen Tipps zur Modellisolierung Gips gegen Gips, zum Wachsaufrag und zur Aufstellung. Er erklärte auch mögliche Fehlerquellen, beschrieb noch mal die Vorzüge der „Stable Base“ und erläuterte, warum er seit mehr als 20 Jahren vom Creapearl-Zahn von Creation Willi Geller so begeistert ist: „Die Konfektionszähne von Willi Geller wirken auf dem Brettchen vielleicht unscheinbar und langweilig, aber im Mund

ließ, wobei sie immer wieder die Worte „Frankfurter Flughafen“ sprach, damit die Zahntechniker die Phonetik überprüfen konnten.

Am Ende waren sich alle einig: Totalprothetik ist ein spannendes, aber auch anspruchsvolles Betätigungsfeld für Zahntechniker. Zähne frei Hand aufzustellen und aus dem Nichts eine individuelle prothetische Versorgung zu schaffen, gelingt wohl wirklich am besten, wenn



Abb. 1: Referent Volkmar Schmidt mit den Teilnehmern. – Abb. 2: Kurspatientin mit individueller Totalprothese.

netische Aufstellung nach Jürg Stuck zur Modellation bis hin zum Finish. Das Publikum hörte äußerst gespannt zu, nickte viel, schüttelte aber auch hin und wieder skeptisch den Kopf – zum Beispiel als Schmidt erklärte, dass seine Patienten ihre alte Prothese vor der Abformung drei Tage auslassen müssten.

Um ihnen die „Oben-ohne-Situation“ zu erleichtern, wird die Abformung meist montagsmorgens vorgenommen, denn am Wochenende sei es einfacher, ohne Zähne herumzulaufen. Manchmal gibt er ihnen auch einen Mundschutz mit, damit sie zum Beispiel Einkaufen gehen können.

Zum zweiten Teil der „Prosthetic Performance“-Reihe fanden sich am nächsten Tag elf Zahntechniker ein, um mit Schmidt noch tiefer in die Totalprothetik einzusteigen und die phonetische Aufstellung direkt an einer Patientin auszuprobieren. Volkmar Schmidt stellte den Kursteilnehmern sein ganzheitliches Totalprothetik-Konzept vor. Er gab

explodieren sie förmlich. Dank ihrer hoch chromatischen Dentineinfärbung lassen sie sich perfekt individualisieren, und nur durch bloßes Abtragen kann ich neue Zahnformen generieren.“ Anschließend ging es für die Kursteilnehmer dann an die Labortische und sie stellten selber sechs Oberkieferfrontzähne phonetisch auf, die sie dann im Beisein eines Zahnarztes an der extra einbestellten Patientin direkt überprüfen, anpassen und wieder neu aufstellen konnten. Unglaublich, auf wie viele Arten sich dieselben Konfektionszähne aufstellen und variieren ließen! Unglaublich auch, mit welcher Geduld die Patientin die vielen Anproben über sich ergehen

man sich von veralteten Systemen löst und neue Konzepte ausprobiert. So wie das von Volkmar Schmidt, der am Ende des Tages zufrieden feststellte: „Ich mache keine Idealzähne, sondern individuelle Zähne. Daher muss ich auch nicht immer die Idealkurve fahren, nur weil ich das früher so gelernt habe – im Gegenteil!“

ZT Adresse

Creation Willi Geller

Deutschland GmbH

Harkortstraße 2
58339 Breckerfeld
Tel.: 02338 801900
Fax: 02338 801950
office@creation-willigeller.de
www.creation-willigeller.de

ANZEIGE

Vertrauen ist gut, vergleichen ist wertvoller! **Exklusiv Gold**

Wir werben nicht mit HÖCHSTPREISEN
wir ZAHLEN sie - jeden Tag!

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



Print@Dreve

Wir drucken das.



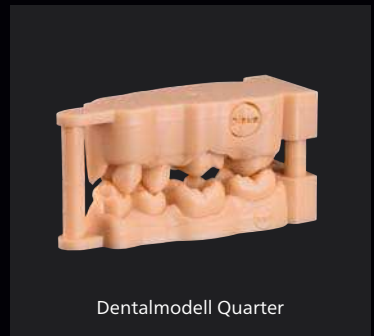
KFO-Modell



KFO-Modell mit Sockel



Dentalmodell Full Arch



Dentalmodell Quarter



Gingiva Maske



Stumpf / Präparation



Bohrschablone



Aufbisschiene



Ihr komfortables Bestellportal für 3D-Dentalmodelle – Made in Germany. Ob Prothetik oder KFO. Absolut detailpräzise in der Fertigung und dabei maximal flexibel. Alles aus einer Hand: von der Datenprüfung bis zur Endhärtung garantiert unser hochqualifizierter technischer Support den höchsten Industriestandard für Ihr Modell. Das erreicht Sie nicht nur in gleichbleibender Güte, sondern auch in Rekordzeit: Dank der einheitlichen Prozessabwicklung im Werk geht Ihr Modell innerhalb von 48 Stunden auf die Reise.

Innovator oder weiterer Zirkonhersteller?

Kerox, Hersteller von Hochpräzisionskeramik, stellt sich im Interview vor.

Zirkonoxid ist der Werkstoff der Wahl, wenn es um die Anfertigung von hochwertigem und ästhetisch ansprechendem Zahnersatz geht. Grundlage für einen optimalen Zahnersatz sind dabei qualitativ hochwertige Materialien, deren Verarbeitung vom ersten bis zum letzten Arbeitsschritt mit modernsten Verfahren gesichert ist. 30 Jahre Erfahrung in der Fertigung von Hochpräzisionskeramik qualifizieren das Unternehmen Kerox Dental zur Herstellung lebenslang haltbarer, dentaler Zirkonoxid-Lösungen. Zsuzsanna Horvath, Kerox Dental Exportmanager D-A-CH-Region, liefert im Interview Antworten zum Unternehmen.

Was sind die wichtigsten Fakten über Kerox?

Seit über 30 Jahren stellt Kerox Keramikpräzisionsteile hauptsächlich für Wasserhähne her. Wir produzieren jährlich 80 Millionen Keramikprodukte, welche von 750 Mitarbeitern, davon 34 Keramikingenieuren, einzeln, manuell und computergestützt auf ihre Qualität hin kontrolliert werden. Ich bin mir sicher, dass viele zahntechnische Labore Kerox benutzen – auch wenn erstmal nur in den Wasserhähnen. Das Unternehmen hat Kunden aus über 40 Ländern weltweit, und im Feld der Keramikherstellung besitzen wir zahlreiche Patente. Basierend auf der Erfahrung in der Herstel-



lung von Funktionskeramiken haben wir im letzten Jahrzehnt unser Angebot auf den Dentalbereich erweitert. Heute besitzt Kerox Dental eine große Auswahl an Zirkonoxid.

Welches Sortiment findet man bei Kerox Dental?

Kerox Dental hat eine Auswahl an verschiedenen Zirkonoxid-Rohlingen. Hierzu gehören Kerox UHT, High Translucent (HT) und High Strength (HS). Kerox UHT wurde speziell für naturähnlichen Zahnersatz entwickelt. Kerox High Translucent ist dank seines hohen Bruchzähigkeitswerts, der Transluzenz und hohen Biegefestigkeit ideal für große monolithische Brücken und Gerüste mit bis zu 16 Gliedern. Kerox High Strength findet

Anwendung bei der Erstellung von Gerüsten und Kronen. Bei Abutments und bei sehr dünnen Zahnwänden bleibt die Stärke erhalten, ohne dass das Metall durchscheint. Zusätzlich runden fräsbare Materialien, wie PMMA, PMMA clear, Wachs und Cast, und Färbeflüssigkeiten für alle Materialgruppen für Tauch- und Pinseltechnik die Auswahl ab. Geliefert werden die Produkte per Kurierdienst direkt aus dem Betrieb – so werden Kunden schnell bedient und können mit minimalem Lagerbestand sehr effizient arbeiten.

Welche Serviceleistungen bietet Kerox seinen Kunden?

Unser Kundendienst steht Zahnärzten und Zahntechnikern jederzeit zur Verfügung. Bei

technischer Betreuung erhalten Kunden Unterstützung von Kerox-Zahntechnikern, die je nach Bedarf entweder vor Ort oder per Skype, per Telefon oder per E-Mail helfen. Denn Kerox Dental verkauft nicht nur Produkte, sondern Lösungen – wir sind an einer lang-

ANZEIGE

Acry Plus Evo
Der CAD-CAM Zahn der die Zeit überdauert



www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

fristigen Zusammenarbeit interessiert und sorgen dafür, dass Prozesse reibungslos laufen. Zudem beraten wir unsere Kunden über Fräswerkzeuge, Optimierung von Arbeitsabläufen, Reduzierung von Kosten und helfen, die Frässtrategien anzupassen.

Was gibt es Neues im Hause Kerox Dental?

Die Entwicklungen laufen in mehreren Richtungen, was ich aber schon verraten darf, ist unser Multilayer-Blank, das bald auf dem Markt erscheint. Angepasst auf die Bedürfnisse unserer Kunden werden wir transluzente und ultrahochtransluzente Blanks anbieten. Die Rohlinge weisen einen stufenlosen Farbverlauf auf und bestehen aus sechs ineinander übergehenden Farbschichten. Die vollanatomischen Restaurationen werden mittels mehrschichtigem Zirkon einfacher als bisher. Diese Entwicklung wird durch Stain- und Glaze-Produkte unterstützt, welche kurz vor der Einführung stehen. **ZT**

ZT Adresse

Kerox GmbH

Kerox u. 1
2038 Sóskút, Ungarn
Tel.: +36 23 560700-161 (Ungarn)
Tel.: +49 151 16058298 (Deutschland)
info@keroxdental.net
www.keroxdental.com

» EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB



Frage: Braucht mein Außendienst

Zielvorgaben, und wenn ja, wie komme ich zu realistischen Zielen?

Claudia Huhn: Letzte Woche war ich an zwei aufeinanderfolgenden Tagen zum „Coaching on the Job“ mit „frischen“ Außendienstmitarbeitern unterwegs. In diesem Zusammenhang erfrage ich in den ersten Stunden viele Dinge, um zu sehen, was ist da, was braucht es noch, muss an der einen oder anderen Stelle korrigiert werden. Unter anderem erfrage ich in diesem Zusammenhang auch immer die Vertriebsziele ganz konkret: Wie viel Umsatz soll bis wann aus Neukunden akquiriert werden? Der eine Mitarbeiter sagte mir, dass er keine Ahnung habe, wie viel; sein Chef habe ihm gesagt: So viel wie möglich. Der andere teilte mir mit, dass er innerhalb von zwölf Monaten zwanzig Neukunden mit

insgesamt 200.000 Euro Umsatz akquirieren solle. Beide wirkten mit Ihren Vorgaben nicht glücklich.

Beginnen wir mit der Frage nach dem grundsätzlichen „ob überhaupt“. Vielleicht kennen Sie aus Ihrer Kindheit oder aus der Kindheit Ihrer Kinder die Geschichte von Alice im Wunderland. Dort trifft die kleine Alice auf die Edamer Miese und fragt diese, wie sie von dort, wo sie ist, weitergehen soll. Darauf antwortet die Katze, dass es maßgeblich darauf ankomme, wo sie hinwolle. Alice antwortet, dass es ihr egal sei, wo sie hinkomme, Hauptsache sie komme irgendwann an. Darauf die Katze: Dann ist es auch egal, wie du weitergehst, denn dorthin kommst du bestimmt, wenn du nur lange genug läufst. Keine Ziele zu haben, zu schauen, was geht, oder die Aussage „so viel wie möglich“ ist motivatorisch eine totale Katastrophe. Für diese allgemeinen Aussagen stellt unser Organismus keine Energie zur Verfügung, das soll heißen, er strengt sich nicht an. Alles was passiert, ist Zufall, nicht geplant,

und selbst, wenn nichts passiert, ist es nicht schlimm, dann war „so viel wie möglich“ eben nichts. Macht dann auch nichts. Damit ein Ziel motivieren kann, muss es messbar sein, einen festen Endtermin haben und realistisch sein. Wenn es jetzt auch noch vom Mitarbeiter gewünscht ist, dann wird zielgerichtetes Engagement freigesetzt. Nur belastbare Ziele der aufgeführten Art schaffen die Möglichkeit, einen Mitarbeiter zu führen und effektiv zu unterstützen. Kein Ziel zu haben, schafft auf Dauer Demotivation und verbrennt im Extrem den Mitarbeiter. Das ebenso gerne gewählte Gegenstück sind völlig überzogene Ziele. Ziele, an denen aus fachmännischer Sicht der Mitarbeiter unweigerlich scheitern muss, führen dazu, dass dieser am Ende seiner Lernschleife ebenfalls demotiviert ist und sich in der nächsten Runde gar nicht erst anstrengt, denn warum sollte er dies tun, das Ziel ist eh nicht zu erreichen. Über- und Unterforderung sind gleich schlecht für die Motiva-

tion des Mitarbeiters sowie das Ergebnis Ihres Unternehmens. Setzen Sie sich mit Ihrem Mitarbeiter zusammen. Entwickeln Sie gemeinsam mit diesem attraktive, realistische, messbare Ziele mit Endzeitpunkt. Gepaart mit regelmäßigen Vertriebsmeetings haben Sie eine große Chance, am Ende genau dorthin zu kommen, wo Sie sein wollten.

Welches Ziel dies nun ist, hängt von der Stundenzahl Ihres Mitarbeiters, der Größe des Akquisegebietes, der dortigen Zahnärztedichte und nicht zuletzt von den anderen Aufgaben ab, die ebenfalls noch zu erledigen sind. Stehen diese Rahmenbedingungen fest, sind Akquiseziele eine einfache Multiplikationsrechnung.

Viel Spaß beim Ziele setzen!

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



Gratis- Gleichschaltungssystem!



kompatibel zu
Amann Girrbach
und SAM®

*Bis zum 20.12.2017 erhalten Sie beim Kauf eines **CORSOART**® Artikulators ein **ADESSOSPLIT**® oder **Splitex**® Gleichschaltungssystem gratis!*

*Unsere Bestellhotline: **05033 / 963 099-0***

 **CORSOART**
ARTIKULATOREN

mälzer dental 
FLEXIBEL. KOMPATIBEL. PASSGENAU.

Schnittstellenkongress: Konzepte und Qualität sichern „gute Plätze“

Der 7. Dental-Gipfel in Warnemünde findet am 12. und 13. Januar 2018 statt.



Am 12. und 13. Januar 2018 wird die Yachthafenresidenz „Hohe Düne“ in Warnemünde abermals zum Schauplatz der Dentalbranche. Das Kongresshotel bietet eine ideale Fortbildungskulisse für die Teilnehmer, Aussteller und Referenten aus Zahnmedizin, Zahntechnik und angrenzenden Fachbereichen. Wie in den vergangenen Jahren werden viele das winterliche Flair an der Ostsee nutzen, um mit Familie und Kollegen in das neue Arbeitsjahr zu starten. Ob implantologische und prothetische Behandlungskonzepte, Werkstoffkunde, Funktionsdiagnostik, Verfahrenstechniken

oder Praxis- und Laborführung – die Themen sind so vielfältig wie die Besucher des Gipfels selbst. Traditionell werden ZTM Carsten Müller und Prof. Klaus-Peter Lange durch das Programm führen.

Prof. Peter Pospiech spricht über die Lage des Unterkiefers zum Oberkiefer als Basis für prothetischen bzw. therapeutischen Erfolg. Dr. Stephan Gutschow widmet sich körperlichen Beschwerden des Stütz- und Bewegungsapparates sowie dem dazugehörigen Okklusionsmuster. Lydia Aich spricht über die Zusammenhänge von Kiefergelenk- und Hüftgelenkentwick-

lung. ZTM Volker Hamm beleuchtet die funktionellen Kriterien aus zahntechnischer Sicht. Dr. Dr. Alexandra Bodmann fragt: „Zahnärztliche oder kieferorthopädische Therapie ohne Kontrolle der Körperhaltung und/oder der Augen? Geht das gut?“ Auch Chirurgie, moderne keramische Implantate und Implantatprothetik sind feste Vortragspunkte. Hierzu sprechen z. B. Dr. Babak Saidi, Prof. Hugo De Bruyn, Drs. Johan Feith, Dr. Andreas Dmoch und ZTM Sebastian Schuldes. ZTM Simon Schömer und Dr. Marion Marschall wagen in ihren Vorträgen einen Blick in die Zukunft der

dentalen Welt. Ein Schwerpunkt des 7. Dental-Gipfels ist erstmals auch die Werkstoffkunde. Prof. Florian Beuer referiert über Indikationen und Limitationen von Zirkonoxid. Passend dazu spricht Priv.-Doz. Dr. Bogna Stawarczyk mit ihrem Vortrag „Der Teufel im Detail – praktische Tipps im Umgang mit Zirkonoxid“. ZTM Hans-Joachim Lotz geht auf die Möglichkeiten moderner Komposite ein. Das Thema der digitalen intraoralen Datenerfassung wird von Dr. Ramona Schweyn und Priv.-Doz. Dr. Jeremias Hey diskutiert. Und auch in diesem Jahr wird RA Dr. Ralf Großbölting wieder ein Up-

date zu betriebswirtschaftlichen Themen geben. In seinem Abendvortrag inspiriert Heiko Schneider zur Veränderungsfreundlichkeit und gibt handfeste Tipps zur erfolgreichen Mitarbeiterführung. Einen besonderen Vortrag hält Spitzenkoch Carsten Loll, der über die These „Bio ist Betrug“ sprechen und am Samstag in einem Kochkurs Tricks und Kniffe verraten wird.

Dieses Potpourri an Themen wird den Kongress ebenso erfolgreich machen wie das Miteneinander „neben“ dem Vortragsprogramm. Der Vormittag der beiden Kongresstage ist den Vorträgen gewidmet, am Nachmittag können die Teilnehmer in Workshops das jeweilige Thema vertiefen. „Programmgestaltung und Referentenwahl erfolgten wieder wohl überlegt. Ziel ist es, ein interdisziplinäres Fortbildungsprogramm zu bieten, welches praxisrelevante Themen für den Wissensgewinn und fachlichen Austausch bereithält“, sagt Helge Vollbrecht, Geschäftsführer der Dental Balance. **ZT**

ZT Adresse

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

Tue Gutes und sprich darüber

Exklusiv Gold unterstützt Spendenaktionen und sorgt zum Jahreswechsel für gute Renditen bei den Kunden.

Jörg Brüsckke, Inhaber und Geschäftsführer von Exklusiv Gold aus Walsrode, engagiert sich seit über 20 Jahren für soziale Projekte. „Seit vielen Jahren habe ich das große Glück, in einer Branche zu arbeiten, in der das Produkt – nämlich Gold – den Menschen ein Lächeln ins Gesicht zaubert“, erzählt Jörg Brüsckke. „Natürlich ist wirtschaftlicher Erfolg ein Muss für jedes Unternehmen, aber bei jedem guten Geschäft muss es immer zwei Gewinner geben und wer gute Geschäfte macht, darf sich vor der sozialen Verantwortung nicht drücken“, so Brüsckke. Damit auch tatsächlich 100 Prozent des Spenderlöses ankommen, übernimmt Deutschlands persönlichster Dentallegeringshersteller, wie Jörg Brüsckke sich nennt, nach Einreichung des schriftlichen Spendennachweises die kompletten Schmelz- und Analysekosten. Dies ist ein weiterer persönlicher Service der Firma Exklusiv Gold. „Gerade die Wochen vor Weihnachten sind eine gute Zeit zum Aufräumen, um zum Bei-



Jörg Brüsckke, Geschäftsführer Ahlden Edelmetalle.

spiel vorhandenes Altgold in Bares zu verwandeln – und dies ist dann eine gute Gelegenheit für soziales Engagement, denn helfen kann so einfach sein!“, meint Brüsckke.

„Die Voraussetzungen, dass man helfen kann, sind natürlich gute Umsätze und Renditen. Auch hier bieten wir unsere

Hilfe gerne an“, fügt der Inhaber von Exklusiv Gold lächelnd hinzu, „denn unsere Preispolitik ist fair, nachvollziehbar, transparent und lukrativ für unsere Kunden.“ „Stellen Sie uns auf die Probe!“, so fordert Jörg Brüsckke selbstbewusst (potenzielle) Kunden gern auf, sein Angebot zu testen. Der Spruch „Wenn auch Sie mehr erwarten“ ist bei Exklusiv Gold mehr als nur ein Werbeslogan, versichert Brüsckke und betont, dass er gerade in den kommenden Wochen bei den Jahresendbestellungen von Legierungen mit lukrativen und außergewöhnlich guten Angeboten seine Kunden, und alle die es werden wollen, überzeugt. **ZT**

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

Akquisition

Das Liechtensteiner Dentalunternehmen Ivoclar Vivadent übernimmt Sagemax Bioceramics, Inc.

Ivoclar Vivadent hat die Akquisition von Sagemax Bioceramics, Inc. bekannt gegeben. Sagemax Bioceramics, Inc. ist ein innovatives Unternehmen, das Zirkoniumoxid für den Dentallaborsektor herstellt. Die in Seattle (USA) ansässige Firma wurde 2006 von Larry Dang gegründet. Am Firmensitz sind Herstellung, Verwaltung sowie Forschung und Entwicklung angesiedelt. Ivoclar Vivadent wird Sagemax Bioceramics, Inc. als separates Unternehmen weiterführen. Es wird unabhängig operieren und sich vor allem auf die Bereitstellung von Zirkoniumoxid-Produkten für den globalen Dentallabormarkt konzentrieren.

Über Ivoclar Vivadent

Das Unternehmen mit eigenen Niederlassungen in über 20 Ländern beschäftigt weltweit rund

ivoclar vivadent
passion vision innovation

3.500 Mitarbeitende. Ivoclar Vivadent mit Hauptsitz in Schaan, Liechtenstein, gehört weltweit zu den führenden Anbietern

von innovativen Materialsystemen für qualitativ hochwertige dentale Anwendungen. Eine umfassende Produkt- und Systempalette, intensive Forschung und Entwicklung sowie ein klares Bekenntnis zur Aus- und Weiterbildung bilden die Grundlagen für den Unternehmenserfolg. **ZT**



Infos zum Unternehmen

ZT Adresse

Ivoclar Vivadent AG
Bendererstraße 2
9494 Schaan, Liechtenstein
Tel.: +423 2353535
Fax: +423 2353360
info@ivoclarvivadent.com
www.ivoclarvivadent.com

Erster Zahntechniker-Kongress im April 2018

Dentsply Sirona lädt am 20. und 21. April 2018 zum großen Zahntechniker-Kongress.

Wer sich mit seinem Motorrad in die Kurve legt, der muss auf zwei Dinge vertrauen können: auf seine Maschine und auf sein fahrerisches Können. Ganz ähnlich verhält es sich mit der modernen Zahntechnik. Digitale Workflows erfordern sowohl hochwertiges Equipment als auch die handwerkliche Expertise des Zahntechnikers – gerade wenn es wie heute mehr denn je um patientenindividuelle Versorgungen geht. Unter dem Motto „Customized“ – Digital und Handwerk“ zeigt „Der Zahntechniker-Kongress“ von Dentsply Sirona am 20. und 21. April 2018 in Frankfurt am Main deshalb, wie Digitalisierung und klassische handwerkliche Fertigkeiten zusammenwirken – für einen grenzenlosen Weg in die Zukunft. Klassisches Handwerk und digitaler Workflow – für den zahn-technischen Erfolg muss eins ins andere greifen. „Die Digitalisierung eröffnet dem Zahntechniker-Handwerk große Freiheiten und ist gleichzeitig der Garant, um im veränderten Umfeld wirtschaftlich erfolgreich zu sein“, erläutert Dr. Karsten Wagner, Geschäftsführer Dentsply Sirona Implants Deutschland. „In den vergangenen Jahren hat die Digitalisierung in nahezu allen Dentallaboren Einzug gehalten. Dentsply Sirona bietet als starker und verlässlicher Partner der



Zahntechnik ein breites Portfolio an Lösungen und Konzepten“, ergänzt Christian Werthmann, Vertriebsdirektor bei Dentsply Sirona Prosthetics Deutschland. Als „The Dental Solutions Company“ hat Dentsply Sirona dabei stets die ganze Zahnheilkunde im Blick und bietet für die Fragen des Alltags ebenso adäquate Konzepte wie für außergewöhnliche Fälle. Mit seinen drei zahn-technischen Divisionen Implants, Prosthetics und CAD/CAM entwickelt das Unternehmen kontinuierlich stimmige Systeme und Produkte für eine noch sicherere, qualitativ hochwertige und effizientere Zahntechnik. Mit aufeinander abgestimmten Fertigungsprozessen und einer umfassenden zahntechnischen Kompetenz bietet Dentsply Sirona dem Labor so einen echten Mehrwert – von Werkstoffen, über Hard- und Softwarelösungen für den digitalen Workflow bis hin zur Implantatprothetik. Welche Zukunftschancen sich daraus für das Labor konkret ergeben, zeigt „Der Zahntechniker-Kongress“ am 20. und 21. April 2018 im Forum der Messe Frankfurt.

Zahntechnische Perspektiven und Teamwork im Fokus

„Der Zahntechniker-Kongress bietet die ideale Möglichkeit, aktuelle Herausforderungen für das Labor zu diskutieren und aufzuzeigen, welche Antworten wir dafür bereithalten“, freut sich Hans-Georg Bauer, Marketing Direktor Lab CAD/CAM bei Dentsply Sirona. Zum Auftakt am Freitagvormittag nimmt das von Dentsply Sirona Implants unterstützte internationale Experten-Netzwerk PEERS (Platform for Exchange of Experience, Education, Research and Science) die Möglichkeiten und Grenzen der digitalen Prozesskette in den Blick. Das bedeutet: packende Vorträge von Koryphäen aus Labor, Klinik und Praxis. Das Hauptprogramm am Freitagnachmittag und am Samstagvormittag widmet sich dann

den aktuellen Perspektiven der Zahntechnik sowie dem Teamwork zwischen Zahntechniker und Zahnarzt. Dabei kommen zahlreiche hochkarätige Referenten aus Labor, Praxis und

TRIGEMA, und klärt dabei die Frage: „Ist der Wurm drin in der deutschen Wertarbeit?“ Parallel zum Hauptprogramm finden insgesamt vier zahn-technische Workshops in kleinen Gruppen statt – hier widmet sich unter anderem Dipl.-Betriebswirt Werner Weidhüner, Experte für die ökonomische Analyse von Laboren, dem Thema Laborkalkulation. Ein Tipp in puncto Laborkalkulation schon vorab: Am besten sofort anmelden! Denn wer jetzt schnell handelt, ist im Vorteil. Frühbucher sparen bis zum 30. November 2017. Jeweils eingeschlossen sind die Kosten für die exklusive Abendveranstaltung am Freitag. Die Kongress-Homepage www.der-zahntechniker-kongress.de hält alles Wissenswerte zur Veranstaltung bereit. **ZT**



Verlagswesen zu Wort – ein Überblick über die bereits feststehenden Redner und ihre Themen findet sich unter www.der-zahntechniker-kongress.de. Einen abschließenden Blick über den Tellerrand wirft Wolfgang Grupp, Firmenchef von

ZT Adresse

Dentsply Sirona
Sirona Straße 1
5071 Wals bei Salzburg, Österreich
Tel.: +43 662 2450-0
implants-de-kurse@dentsplysirona.com
www.der-zahntechniker-kongress.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

ZT Veranstaltungen November/Dezember 2017

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
11.11.2017	Hamburg	Natürliche Ästhetik mit ceraMotion® Me, der innovativen Keramik Referent: ZTM Waldemar Fritzier	DENTAURUM Tel.: 07231 803-470 kurse@dentaorium.com
15.11.2017	Dresden	Digitale/Dentale Fotografie aus der Praxis Referent: ZTM Wolfgang Weisser	Kulzer Tel.: 06181 9689-2585 Veranstaltungsmanagement@kulzer-dental.com
17.11.2017	Hamburg	Vier Schritte zum perfekten Modell – DAS System für höchste Ansprüche, auch im digitalen Workflow Referent: ZT Patrick Hamid	model-tray Tel.: 0800 3381415 info@model-tray.de
20.11.2017	Bremen	Topfit in die Gesellenprüfung Referent: N.N.	BEGO Bremer Goldschlägerei Tel.: 0421 2028-372 fortbildung@BEGO.com
23.11.2017	Pforzheim	CAD-CAM Basic-Add on – Vertiefungskurs für Anwender mit best. Basiswissen zum Ceramill System Referent: N.N.	Amann Girrbach Tel.: 07231 957-221 germany@amanngirrbach.com
24.11.2017	Köln	Die VITA Roadshow kommt! Referenten: ZTM Claus Pukropp, ZT Karl-Heinz Körholz, ZT Viktor Fürgut	VITA Zahnfabrik Tel.: 07761 562-235 u.schmidt@vita-zahnfabrik.com
29.11.2017	Merseburg	Experten-Symposium „Vollkeramik & Befestigung“ Referenten: Prof. Dr. F. Beuer, Prof. Dr. D. Edelhoff, Dr. M. Fischer, Prof. Dr. M. Kern, Dr. A. Kurbad, ZTM B. Votteler	Ivoclar Vivadent Tel.: 07961 889-205 info@ivoclarvivadent.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.

DIE 10 MINUTEN KRONE.

>>> ZEIT IST GELD!



**MAGICAP® &
MAGIC® COMPOSITE**
Baumann Dental GmbH
Frankenstr. 25
D-75210 Keltern
fon: +49 (0) 7236 - 933 69 0

www.baumann-dental.de
www.magicap-dental.de



Magicap Video
www.magicap-dental.de