ZT SERVICE

Premiere der Computer Dental Diagnostic (CDD)

Zirkonzahn veranstaltet ein Curriculum mit ZTM Udo Plaster im Zirkonzahn Mountain Monastery.

Abb. 1

Abb. 2

Abb. 1: Zirkonzahn Mountain Monastery. – **Abb. 2:** Im Rahmen des ersten CDD-Curriculums im Zirkonzahn Mountain Monastery ergründeten Zahnärzte und Zahntechniker unter Anleitung von ZTM Udo Plaster die Vermessung individueller Patientenebenen, darunter Prof. Dr. Carlo Marinello und Prof. Dr. Walter Lückerath (Universitätsklinikum Bonn).

In der Theorie besteht Grundkonsens darin, dass bestmögliche Patientenversorgung nur in enger Zusammenarbeit zwischen Behandler und Zahntechniker entstehen kann und auf einer möglichst exakten Erfassung der Patientensituation basieren sollte. Der Alltag folgt allerdings oft anderen Gesetzen. Im Rahmen eines gemeinsam von ZTM Udo Plaster und Zirkonzahn entwickelten zweiteiligen Curriculums wurde der Frage der exakten Patientenvermessung und deren Übertragung in einen stimmigen Workflow theoretisch fundiert und ganz praktisch begegnet. Im Zentrum des Interesses stand die ganzheitliche Patienten- und Modellanalyse mit dem Plane System® und dessen digitale Möglichkeiten für individuelle Zahnversorgungen. Im ersten Teil vertiefte ZTM Udo Plaster in Nürnberg den theoretischen Hintergrund und die Studienlage, auf der die Entwicklung des PlaneSystem® beruht. Für den zweiten praktischen Teil machten sich die teilnehmenden Behandler und Techniker aus Universität, Praxislabor und Labor Anfang Oktober auf nach Südtirol in die inspirierende Umgebung des Zirkonzahn Mountain Monastery, unter ihnen Fachgrößen wie Prof. Dr. Carlo Marinello und Prof. Dr. Walter Lückerath (Universitätsklinikum Bonn). In drei Tagen wurden unter Anleitung von Udo Plaster sowie Zirkonzahn Software-Experte Wilfried Tratter Teilnehmer vermessen, 3-D-Gesichtsscandaten erstellt, Modelle analysiert, Intraoralscandaten integriert, Lösungsansätze diskutiert und schließlich individuelle Aufbissschienen oder Mock-ups für jeden Teilnehmer erstellt. 2018 ist ein neuer Durchgang des Curriculums geplant. ZT

ZT Adresse

Zirkonzahn Worldwide
An der Ahr 7
39030 Gais, Südtirol
Tel.: +39 0474 066680
Fax: +39 0474 066661
info@zirkonzahn.com
www.zirkonzahn.com

ANZEIGE

Dentale Zukunft gestalten

Pluradent veranstaltet Symposium im April 2018.

Das Pluradent Symposium ist bereits seit 2014 eine feste Größe im dentalen Veranstaltungskalender. Am 20. und 21. April 2018 treffen sich Teilnehmer aus allen Pluradent Vertriebsregionen im Tagungshotel Lufthansa in Seeheim, um wegweisende Impulse aus Wissenschaft und Praxis sowie wertvolle Einblicke in die dentale Welt von morgen zu erhalten. Moderiert wird die Veranstaltung von der bekannten TV-Moderatorin Miriam Lange. Die wissenschaftliche Leitung sowie Co-Moderation übernimmt wie in den vergangenen Jahren Prof. Dr. med. Dr. med. dent. Nils-Claudius Gellrich. Dentale Zukunft gestalten – Personal entwickeln – unternehmerisch wachsen – diese Themen bilden die drei Säulen des Pluradent Symposiums. Zahnärzte, Zahntechniker sowie Existenzgründer erleben ein facettenreiches Themenspektrum. Hochkarätige Referenten und Experten präsentieren interessante Vorträge und individuelle Seminare. Mit einer eigenen Auswahl aus über 20 mySymposium Vorträgen an beiden Veranstaltungstagen stellen die Teilnehmer auf Wunsch ihren ganz eigenen Themenfokus zusammen. Die Zukunftsausstellung mit Produktinnovationen lädt zur dentalen Entdeckungsreise ein. Das außergewöhnliche Rahmenprogramm mit der legendären Pluranight am Freitagabend sorgt für den kollegialen Austausch in entspannter Atmosphäre.

Anmeldungen sind online unter www.pluradent-symposium.de oder per E-Mail (event@oemus-media.de) möglich. Für Anmeldungen bis 19.01.2018 wird ein Frühbucherrabatt gewährt. ZT

ZT Adresse

Pluradent AG & Co KG
Kaiserleistraße 3
63067 Offenbach
Tel.: 069 82983-0
Fax: 069 82983-271
Offenbach@pluradent.de
www.pluradent.de

Infos zum Unternehmen

Goldene Festtage

ESG bietet edle Geschenke für Weihnachten.

Das besondere Geschenk zu Weihnachten: Die ESG – Edelmetall-Service GmbH & Co. KG bietet 1 Gramm Feingoldbarren in einer attraktiven Geschenkbox mit verschiedenen Motiven an. Der Goldbarren wird von dem LBMA-zertifizierten Hersteller Valcambi SA in der Schweiz produziert und mit einem Zertifikat in einer DIN-A8-großen Plexikapsel ausgeliefert. So können sich Schenkender und Beschenkter sicher sein, dass es sich um Anlagegold mit einem garantierten Feingehalt von 999,9 handelt.
Die Kapsel kann problemlos geöffnet und der Motiveinleger mit einer persönlichen Widmung versehen werden, ohne den Goldbarren zu beschädigen. So wird trotz Personalisierung des Geschenkes der spätere Wiederverkaufswert des Goldes nicht gefährdet.
Wer etwas mehr verschenken möchte, kann auch je ein Gramm Gold, Silber, Platin und Palladium als „Quattro Preziosi“ in einer Motivbox erwerben. ZT

ZT Adresse

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

Wer sein Verhalten nicht verändert, der verändert gar nichts

Jörg Brüschke, Geschäftsführer Ahlden Edelmetalle, über Veränderungen.

… Und plötzlich steht Weihnachten vor der Tür. Das Jahr 2017 neigt sich dem Ende zu – der eine sagt: „Puh, bin ich froh, wenn dieses Jahr endlich um ist.“ Und der andere sagt: „Schade, dass dieses Jahr so schnell vorbei ging.“ Nun, wo liegt also der Unterschied zwischen diesen beiden Aussagen? Alles nur Ansichtssache in Richtung halbvolles oder halbleeres Glas?! Vielleicht. Vielleicht liegt es aber auch daran, dass der eine einfach jeden Tag das Beste aus gerade diesem Tag macht und der andere lebt jeden Tag so, wie er ihn schon immer gelebt hat – mit den gleichen Freunden, den gleichen Kollegen, den gleichen Lieferanten, den gleichen Kunden und den gleichen Arbeiten. Er lebt den ganzen langweiligen Trott, weil er es schon immer so gemacht hat. Nun, nichts ist so

Jörg Brüschke, Geschäftsführer Ahlden Edelmetalle.

beständig wie die Veränderung, und wenn man überlegt, wie es vor 20 Jahren in der Dentalbranche aussah: Der Lieferant war einfach nur der Lieferant und faire Geschäftspartner – Kunden haben bestellt und die Ware wurde geliefert – der Mitbewerber war „das Labor um die Ecke“.

Und wie sieht es heute aus? Heute ist z. B. der Goldlieferant, der früher nur Gold geliefert hat, der größte Mitbewerber des Dentallabors. Das hört sich natürlich gar nicht so schlimm an, aber lassen wir doch einfach mal Zahlen und Daten sprechen: Im Jahr 2013 wurden in den ersten sechs Monaten knapp 40 Millionen Euro Umsatz alleine im CAD/CAM-Bereich gemacht – von diesen 40 Millionen Euro Umsatz verblieben 2013 schon nur noch knapp sieben Millionen Euro im gewerblichen Dentallabor. Das bedeutet also: Von 40 Millionen Euro Umsatz entzieht die Industrie (auch alle großen Dentallegierungshersteller, ob nun in- oder ausländische Firmen), die eigentlichen Lieferanten, dem Dentallabor hier in Deutschland über 80 Prozent Arbeit, Umsatz und natürlich auch Rendite. Wie sehen die Zahlen wohl heute aus?

Zum Glück erkennen schlaue Menschen genau hier den Fehler und verändern ihr Verhalten. Sie entscheiden sich wieder mehr und mehr für den fairen und ehrlichen Geschäftspartner. Sie entscheiden sich für mittelständische Unternehmen. Unternehmen, die ihre Produkte hier in Deutschland produzieren und die fair mit ihren Mitarbeitern und Geschäftspartner umgehen. Ahlden Edelmetalle bietet mehr als 30 Jahre Erfahrung in der Produktion von hochwertigen Dentallegierungen „made in Germany“, über 30 Jahre Erfahrung im Recycling von Altgold, Feilung und Gekrätz und über 20 Jahre Zuverlässigkeit, Beständigkeit, Persönlichkeit und Diskretion durch den Geschäftsführer und alleinigen Inhaber Jörg Brüschke.

Ahlden Edelmetalle sagt „Danke“ für ein erfolgreiches Jahr und wünscht ein besinnliches Weihnachtsfest, einen guten Rutsch und viele positive Veränderungen für das Jahr 2018. 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

Scannen, Fräsen, Einsetzen

Die CADSPEED Roadshow 2017 ging erfolgreich zu Ende.

Gestartet mit dem Intraoralscannen und beendet mit einer individuell gefrästen eingesetzten Schiene. CADSPEED, das dentale Fräszentrum aus Nienhagen, setzte digitale Zeichen bei seiner Roadshow 2017. Zuletzt fand diese im Frankfurter LOFT1 mit 50 Zahntechnikern und Zahnmedizinern statt. Vorgeführt wurde die Anfertigung einer PMMA-Schiene, total digital. Ausgestattet mit dem Carestream Intraoralscanner CS3600 und der CAD-VIEWER Connect-Multimediabrille nahm ein Zahnarzt aus dem Publikum die digitale Abformung vor. Erleichtert wurde ihm die Sicht durch die neue Multimediabrille, bei der der Scanvorgang auf die Gläser projiziert wird. Eine Arbeitserleichterung für den Zahnmediziner, die überzeugt. Der errechnete Datensatz wurde zu einem STL-Datensatz weiterverarbeitet, der letztlich an die vor Ort aufgestellte Fräsmaschine geschickt wurde. Innerhalb von 45 Minuten war die Schiene fertig, und die spannende Frage, ob sie passt, war dem lachenden Probanden schnell anzusehen. Ja, die Schiene passt!

Ein Beweis mehr, dass die Digitalisierung nicht nur schnelle und effiziente Ergebnisse liefert, sondern auch eine hohe Präzision und Reproduzierbarkeit erzeugt. In 17 bundesweiten Eventlocations stellte Hindrik Dehnbostel mit seinem hoch motivierten Team die live gefräste Schiene vor – mit Erfolg. Die versorgten Freiwilligen zeigten sich begeistert von ihren Schienen. Und 2018 geht es weiter. Das CADSPEED-Mobil hat dann zusätzlich eine neue wichtige digitale Komponente an Bord: Den 3-D-Drucker envisonTEC, der sichere und präzise Lösungen erzeugt. Überzeugen Sie sich selbst und melden Sie sich online zur Roadshow 2018 an: www.roadshow.cad-speed.de ZT

Das Team von CADSPEED: Hindrik Dehnbostel, Lucas Göhring, Simon Schacht und Wilfried Böttjer.

ZT Adresse

CADSPEED® 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

ANZEIGE

BESTELLSERVICE
Jahrbuch Digitale Dentale Technologien 2017
Interdisziplinär und nah am Markt

BESTELLUNG AUCH ONLINE MÖGLICH
www.oemus-shop.de

Lesen Sie im aktuellen Jahrbuch folgende Themen:
- Grundlagenartikel
- Fallbeispiele
- Marktübersichten
- Produktinformationen

~~49 €*~~
29 €*
Die Rabattaktion gilt bis einschließlich 31.12.2017.

Fax an 0341 48474-290

Senden Sie mir folgende Jahrbücher zum angegebenen Preis zu:
(Bitte Jahrbücher auswählen und Anzahl eintragen)

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

*Preise verstehen sich zzgl. MwSt. und Versandkosten. Entsiegelte Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen.

Name / Vorname
Telefon / E-Mail
Unterschrift
Stempel
ZT 12/17

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

Train the Trainer

Dentsply Sirona zertifizierte im Fortbildungsevent „inLab Update“ vom 12. bis 14. Oktober 2017 fast 100 Teilnehmer aus aller Welt als inLab Trainer.

Auf dem neusten Stand: Fast 100 Teilnehmer aus der ganzen Welt kamen zum inLab Update 2018 zusammen.

Unter dem Namen „Train the Trainer“ bringt Dentsply Sirona schon seit 2006 Zahntechniker aus der ganzen Welt in puncto CAD/CAM auf den neusten Stand und zertifiziert sie gleichermaßen als inLab Trainer. Dank des wachsenden Interesses und der steigenden Teilnehmerzahlen war für die jährliche Veranstaltung nun die Zeit für ein Upgrade in eigener Sache gekommen – mit fast 100 Teilnehmern fand das Fortbildungsevent „inLab Update 2018“ vom 12. bis 14. Oktober 2017 im Wissenschafts- und Kongresszentrum Darmstadtium statt. Die digital gestützte Zahntechnik erfreut sich Jahr für Jahr zahlreicher Innovationen. Software- und Hardware-Lösungen werden kontinuierlich weiterentwickelt. Sie erleichtern die Herstellungsprozesse im Labor und wirken sich positiv auf Ergebnisse und Effizienz aus. Damit inLab Anwender von diesen Weiterentwicklungen möglichst schnell optimal profitieren können, schult und zertifiziert Dentsply Sirona bereits seit über zehn Jahren inLab Trainer, die ihr Wissen über die neuen digitalen Möglichkeiten anschließend mit Zahntechnikern rund um den Globus teilen. Zu diesem Zweck fanden sich fast 100 Zahntechniker zum inLab Update 2018 im Kongresszentrum Darmstadtium in Darmstadt ein. Die Teilnehmer aus Europa, Kanada und Lateinamerika sorgten dabei für das gewohnt internationale Flair der Veranstaltung. Im Fokus standen die zukünftigen CAD/CAM- und Werkstoffentwicklungen von Dentsply Sirona und deren Einsatz im Laboralltag.

Themenvielfalt begeistert internationales Teilnehmerfeld

Das weitreichende Laborangebot von Dentsply Sirona umfasst, nicht nur mit dem inLab System, nahezu alle CAD/CAM-relevanten Komponenten vom Extraoralscanner über professionelle Design-Software bis zur 5-Achs-Fertigungseinheit – zu all diesen Bereichen des digitalen Workflows wurden im Rahmen des inLab Update 2018 zahlreiche Informationen ausgetauscht. Zum ersten Mal erweitert wurde das Programm zudem um die Materialthemen aus dem Unternehmensbereich Dentsply Sirona Prosthetics. So kamen die Trainer in den Genuss einer exklusiven Schulung zu Hochleistungswerkstoffen wie Cercon xt, Celtra Duo oder Celtra Press – ein Angebot, das sich kaum ein Teilnehmer entgehen ließ und welches umfassende Kenntnisse über das zahntechnische Leistungsspektrum von Dentsply Sirona vermittelte. Angesichts dieses äußerst breit gefächerten Updates für die digitale Zahntechnik hinterließ die Fortbildungsveranstaltung bei den angereisten Zahntechnikern einen bleibenden Eindruck. Labore in vielen Regionen der (Dental-)Welt können sich schon jetzt darauf freuen, von den frisch erworbenen Kenntnissen der zertifizierten inLab Trainer zu profitieren. ZT

ZT Adresse

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

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

EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

Frage: Weihnachten steht vor der Tür. Kann ich die Weihnachtspräsente für meine Kunden vertrieblich nutzen?

Thorsten Huhn: Ein Weihnachtspräsent als Dankeschön für die zurückliegende Zusammenarbeit zwischen Zahnarztpraxis und Dentallabor ist sozial anerkannt und gehört zum guten Ton. Sie bringen mit diesem Geschenk Ihre Wertschätzung gegenüber Ihrem Kunden zum Ausdruck und pflegen die Beziehung zu ihm.

Sie müssen aber darauf achten, dass Ihr Geschenk moralisch vertretbar ist und das „übliche Maß“ nicht überschreitet, damit Sie sich nicht dem Vorwurf der Bestechung oder Korruption aussetzen. Als Faustformel gilt: Lieber eine preiswertere Aufmerksamkeit von Herzen als ein teures Geschenk mit Hintergedanken. Es geht um die gute Geste.

Bei der vertrieblichen Nutzung des Weihnachtspräsents darf es also nicht um den Wert in Euro gehen, sondern um die Art und Weise, den Rahmen der Übergabe des Geschenks. Der Botenfahrer als Überbringer auf einer üblichen Tour ist sicher nicht angemessen, ebenso nicht wie der Laborleiter, der in Eile ist und noch zehn weitere Weihnachtspräsente an andere Praxen übergeben muss. Die Übergabe des Weihnachtspräsents an einen Bestandskunden ist Sache des verantwortlichen Kundenbetreuers, in der Regel der Inhaber oder Geschäftsführer des Labors. Ich schlage üblicherweise vor, dass Sie im Vorfeld mit der Praxis Kontakt aufnehmen und um einen Termin bitten, bei dem Sie Ihr Geschenk an den Adressaten persönlich überreichen können. In diesem Zusammenhang können Sie, um rechtlich sauber zu sein, auch gleich fragen, ob die Aufmerksamkeit überhaupt erwünscht ist. Der Adressat muss nicht zwingend nur der Zahnarzt selbst sein, sondern kann sein ganzes Praxisteam umfassen.

Planen Sie für jede Übergabe mindestens eine Stunde Zeit vor Ort ein, damit Sie selbst nicht unter Zeitdruck geraten. Die beste Übergabe findet im ungezwungenen Rahmen bei einer Tasse Wintertee und selbst gebackenen Keksen in der Praxis statt. Der ungezwungene Austausch über das Rezept für die Kekse und die Planung für die Weihnachtsferien sind gute inhaltliche Ratgeber und fördern die Pflege der Beziehung zu allen Praxismitarbeitern. Füllen Sie das Gespräch nicht mit Themen zur letzten Patientenarbeit, es sei denn, dass der Zahnarzt oder eine Helferin das selbst zur Sprache bringen. Nutzen Sie die Zeit, um mal wieder die emotionalen Beziehungskonten aufzufüllen. Damit tun Sie Ihrer vertrieblichen Arbeit in diesem Kontext den größten Gefallen. Tipp: Es kann gut sein, dass Sie bei der Terminierung letztlich nur eine Übergabe pro Tag vereinbaren. Planen Sie also genügend Zeit ein, um allen Ihren Kunden Ihre Aufwartung zu machen.

Wenn Sie die Praxis verlassen, dann vergessen Sie nicht, dass Sie die Übergabe des Präsents dokumentieren müssen. Bleiben Sie transparent und rechtlich sauber. Bislang habe ich über die Bestandskunden eines Dentallabors gesprochen, aber was ist mit den Interessenten und denen, mit denen Sie zukünftig zusammen arbeiten wollen? Im Prinzip gelten hier die gleichen Rahmenbedingungen, dennoch sollten Sie die Größe Ihres Präsents entsprechend dem Grad der Geschäftsbeziehung anpassen. Was ich damit meine: Wenn Sie gerade mit der Akquise der Praxis begonnen haben, dann tut es auch der berühmte Schokoladenweihnachtsmann. Der gefüllte Präsentkorb wäre deplatziert. Es geht schließlich um die Geste und ihren persönlichen Besuch.

Zwei Hinweise für die zukünftigen Bestandskunden habe ich noch für Sie. Erstens: Gehen Sie unangekündigt und ohne Termin zur Übergabe in die Praxis. Zweitens: Überlegen Sie mal, ob ein Schokoladenweihnachtsmann wirklich die beste Wahl ist. Vor allem, wenn alle anderen Lieferanten ebenfalls solche verschenken und Sie nur den fünften in der Reihe der Weihnachtsmänner mitbringen. Erinnert man sich dann an Sie?

In diesem Sinne wünschen wir von C&T Huhn allen Lesern viel Erfolg bei der Übergabe der vertrieblich sinnvollsten Weihnachtsgeschenke, eine ruhige Weihnachtszeit und einen guten Start ins Jahr 2018.

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

Fräsen, Drehen, Scannen, Drucken

Dirk Schmoldt, Leiter Marketing und Vertrieb bei dematec medical technology GmbH in Berlin, gibt einen Jahresrückblick.

ANZEIGE

Der Dezember ist immer ein guter Zeitpunkt, um das vergangene Geschäftsjahr noch einmal Revue passieren zu lassen und die diversen Highlights noch einmal herauszustellen. Das Jahr 2017 war bei dematec geprägt von sehr viel Arbeit, einigen Neuerungen und großen Weiterentwicklungen. So nahm das Unternehmen erstmals als Aussteller mit einem eigenen Messestand gleich an zwei renommierten inländischen Dentalmessen teil. Im März und September waren dies die IDS Köln und die Fachdental Leipzig, und dabei haben sich die Teilnahmen als überaus wichtig und positiv bei der internationalen Erweiterung der Geschäftskontakte für dematec erwiesen. In dem Bereich des Vertriebs von hochwertiger 3-D-Technik konnte neben der Kooperation mit der Medit Company aus Südkorea bei der 3-D-Scantechnik auch die DWS SRL aus Italien als neuer Kooperationspartner bei der 3-D-Drucktechnik gewonnen werden. dematec ist somit offizieller Medit-, DWS- und exocad-Vertriebs- und Servicepartner. Nähere Informationen hierzu finden sich auch in der aktuellen Beilage der *ZT*.

Im Sommer konnte dematec das Qualitätsmanagementsystem (DIN EN ISO 13485) für den Geltungsbereich Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Abutments und Abutmentschrauben, sowie Herstellung und Vertrieb von zahntechnischen Halbfertigprodukten und das Qualitätssicherungssystem (EG-Richtlinie 93/42/EWG Anhang II ohne Abschnitt 4) für den Geltungsbereich Abutments und Abutmentschrauben im Rahmen eines jährlichen Folgeaudits durch die medical device certification GmbH erfolgreich verteidigen.

Über das ganze Jahr hinweg wurden erhebliche Anstrengungen unternommen, um die Serienproduktion von Abutments und Abutmentschrauben voranzutreiben und auszubauen. Derzeit können neun verschiedene Serien angeboten werden, u.a. die IC-Serie kompatibel zu medentis medical® /ICX®, MS-Serie kompatibel zu Zimmer Dental®, MIS®. Die Erweiterung und der Ausbau der Serienproduktion werden fortlaufend weiterentwickelt. Jede Serie umfasst jeweils Titanbasis, Schraube für Titanbasis, Schraubendreher für Scanbody, Scanbody, PreMill/PreFab, Adapter für PreMill und Laboranalog für Gips- und digitale Modelle. Die Titanbasen sind in kurzer und langer Ausführung und mit verschiedenen Durchmessern erhältlich. Im Herbst erfolgte dann bei dematec eine seit längerer Zeit geplante Änderung der Rechtsform des Unternehmens. Aus DeMaTec . Art of Frame als Einzelunternehmen wurde die dematec medical technology GmbH.

Für das kommende Jahr plant dematec wieder einige Workshops für Bestands- und Neukunden, in denen die Teilnehmer ihre Kenntnisse und Fähigkeiten in den Bereichen 3-D-Scannen und 3-D-Drucken vertiefen und ausbauen können. Die geplanten Termine können dann auf www.dematec.dental eingesehen werden – um rechtzeitige Anmeldung zu den jeweiligen Kursen wird gebeten.

Des Weiteren plant das Unternehmen ab 2018 den Aufbau eines komplett neuen Produktionsstandortes als neuen Geschäftssitz im Süden Berlins. Ein entsprechendes Grundstück wurde nun nach langer und intensiver Suche gefunden – es gibt also noch viel zu tun. ZT

ZT Adresse

dematec medical technology GmbH
Holzhauser Straße 158 B
13509 Berlin
Tel.: 030 33604170
Fax: 030 33604172
info@dematec.dental
www.dematec.dental

Finalisten ausgezeichnet

BEGO ist unter den „Top Four" beim großen Preis des Mittelstandes.

Mitte September fand in Düsseldorf die Verleihung des Großen Preises des Mittelstandes der Oskar-Patzelt-Stiftung statt. Für BEGO gab es Grund zur Freude – denn der Dentalspezialist wurde als einer von vier Finalisten im Raum Niedersachsen/Bremen ausgezeichnet.

Für Christoph Weiss, den geschäftsführenden Gesellschafter der BEGO Unternehmensgruppe, hat diese Auszeichnung eine ganz besondere Bedeutung. „In einem Zeitalter, das vor allem durch Digitalisierung geprägt ist, müssen die mittelständischen Unternehmen Verantwortung übernehmen. Verantwortung für das eigene Unternehmen – aber auch für die Region und das ganze Land", so Weiss. Das Bremer Familienunternehmen zählt in 2017 zum „Netzwerk der Besten". Es hat nicht nur durch seine Innovationen, u.a. im Bereich 3-D-Druck, sondern auch durch den fairen und sozialen Umgang mit seinen Mitarbeitern überzeugt. Stellvertretend für die gesamte BEGO nahmen Heinz Lambrecht, Leiter der Geräteentwicklung, und Lilia Tschalenko, Entwicklungsingenieurin, die Ehrung in Düsseldorf am 16. September 2017 entgegen. Der Große Preis des Mittelstandes ist bereits seit mehr als zwei Jahrzehnten die wichtigste Wirtschaftsauszeichnung für den deutschen Mittelstand. Jedes Jahr werden Verbände, Institutionen und Unternehmen aus den Bereichen Industrie, Dienstleistung, Handel, Handwerk und Gewerbe ausgezeichnet. Bei der Unternehmensvorstellung, die die nominierten Unternehmen einreichen, geht es u.a. um die Gesamtentwicklung des Unternehmens, die Schaffung und Sicherung von Arbeits- und Ausbildungsplätzen sowie das Engagement in der Region. Als Vorreiter im Bereich der digitalen Zahntechnik sendete BEGO die Unterlagen ein – und erreichte nicht nur die Jurystufe, sondern zog direkt in das Finale ein und gehört damit zu den vier Finalisten Niedersachsens/Bremens. ZT

Christoph Weiss, geschäftsführender Gesellschafter der BEGO Unternehmensgruppe, und Heinz Lambrecht, Leiter der Geräteentwicklung, freuen sich gemeinsam über den Finalistenpreis.

ZT Adresse

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

ZT Veranstaltungen Dezember 2017/Januar 2018

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
04.–06.12.2017	Pforzheim	CAD-CAM Basic – Map & Motion Referent: ZTM Dietmar Schaan	Amann Girrbach Tel.: 07231 957-221 germany@amanngirrbach.com
06.12.2017	Langen	Zeit- und kosteneffizient zu ästhetisch überzeugenden Ergebnissen: Restaurationen aus hochtransluzentem Zirkondioxid VITA YZ® HT einfärben, charakterisieren & teilverblenden. Referent: ZTM Axel Appel	VITA Zahnfabrik Tel.: 07761 562-235 u.schmidt@vita-zahnfabrik.com
08.12.2017	Chemnitz	Adventsplausch unter Kollegen „Auch Zähne werden älter" Referentin: Vesna Braun	Dental Design Schneider Tel.: 037608 279370 info@dental-design-schneider.de
11.12.2017	Bremen	3-D-Druck Praxis- und Anwenderkurs Referent: N.N.	BEGO Bremer Goldschlägerei Tel.: 0421 2028-372 fortbildung@BEGO.com
15.12.2017	Hamburg	model-tray – das pinlose Implantatmodell – die ideale Lösung! Referent: N.N.	model-tray Tel.: 0800 3381415 info@model-tray.de
16.01.2018	Bruneck	CAD/CAM Milling A Referent: N.N.	Zirkonzahn Education Tel.: +39 0474 066650 education@zirkonzahn.com
25.–27.01.2018	Gauting bei München	Live Prothetik Kurs Referenten: Prof. S. Palla und ZTM D. Frigerio	CANDULOR Tel.: 07731 79783-22 angelika.achenbach@candulor.de

ZT Impressum

Verlag
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-0
Fax: 0341 48474-290
kontakt@oemus-media.de

Redaktionsleitung
Georg Isbaner (gi)
Tel.: 0341 48474-123
g.isbaner@oemus-media.de

Redaktion
Carolin Gersin (cg)
Tel.: 0341 48474-129
c.gersin@oemus-media.de

Julia Näther
j.naether@oemus-media.de

Projektleitung
Stefan Reichardt
(verantwortlich)
Tel.: 0341 48474-222
reichardt@oemus-media.de

Produktionsleitung
Gernot Meyer
Tel.: 0341 48474-520
meyer@oemus-media.de

Anzeigendisposition
Marius Mezger
(Anzeigendisposition/
-verwaltung)
Tel.: 0341 48474-127
Fax: 0341 48474-190
m.mezger@oemus-media.de

Abonnement
Andreas Grasse
(Aboverwaltung)
Tel.: 0341 48474-201
grasse@oemus-media.de

Herstellung
Max Böhme (Layout, Satz)
Tel.: 0341 48474-118
m.boehme@oemus-media.de

Druck
Dierichs Druck+Media
GmbH & Co. KG
Frankfurter Straße 168
34121 Kassel

Die *ZT Zahntechnik Zeitung* erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzelexemplar: 3,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland: 55,– € ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: 0341 48474-0. Die Beiträge in der „Zahntechnik Zeitung" sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur nach schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit von Verbands-, Unternehmens-, Markt- und Produktinformationen kann keine Gewähr oder Haftung übernommen werden. Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung (gleich welcher Art) sowie das Recht der Übersetzung in Fremdsprachen – für alle veröffentlichten Beiträge – vorbehalten. Bei allen redaktionellen Einsendungen wird das Einverständnis auf volle und auszugsweise Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern kein anders lautender Vermerk vorliegt. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bücher und Bildmaterial übernimmt die Redaktion keine Haftung. Es gelten die AGB und die Autorenrichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.

Weihnachtszeit

Das Baumann-Dental-Team wünscht
Ihnen zauberhafte Weihnachten
&
ein erfolgreiches und
gesundes Jahr Zweitausendachtzehn.

Wir geben Rabatt auf unser gesamtes
Sortiment ab einem Netto-Bestellwert von:

€ 200.- bestellen und 10 % erhalten
€ 500.- bestellen und 15 % erhalten
€ 750.- bestellen und 20 % erhalten

Sichern Sie sich jetzt Ihr Weihnachtsangebot!
Telefon: +49 (0) 7236 - 933 69 0

Aktion gilt nicht für bereits reduzierte Ware, Sonderpreise oder Lizenzprodukte und nur solange der Vorrat reicht.
Dieses Angebot ist gültig bis 19.12.2017 und gilt nur für Endverbraucher in Deutschland & Österreich.

Baumann Dental

Baumann Dental GmbH // Frankenstr. 25 // D-75210 Keltern
www.baumann-dental.de