ZT SERVICE

Das dentale Jahr 2018 wird besser!

joDental gibt Einblick in die Dentalwelt von 2018.

Die dentale Welt wird sich weiterentwickeln und verändern. Das ist sicher. Wohin? Das haben die Akteure selbst in der Hand. Eines ist klar und nicht mehr zu ignorieren – die digitalen Errungenschaften haben die Zahntechnik massiv in ihren Bann gezogen. Die Epoche der subtraktiven Verfahren ist inzwischen etabliert. Viele zahntechnische Betriebe haben diese Facette der digitalen Fertigung in den Workflow integriert und kommen damit hervorragend zurecht. Wie der 3-D-Druck sinnvoll und vor allem wirtschaftlich in den Unternehmen einzusetzen ist, bleibt eine anspruchsvolle Herausforderung. Wie bei den abtragenden Verfahren befinden wir uns in der Zeit der Findung, der Experimente, denn Hard- und Software liefern am Ende noch nicht die Ergebnisse, die tatsächlich überzeugen. Schienen, individuelle Löffel und CoCr-Geometrien im SLM-Verfahren sind als Standarddisziplinen zu bewerten. Was wird noch kommen? Keramik im 3-D-Druck, in individueller Farbkomposition? Es ist eine Frage der Zeit.

Zahntechnik und Zahnmedizin in den sozialen Medien

Die Politik nutzt die sozialen Medien für ihre Wahlkämpfe. Ebenso finden wir in unseren Timelines Werbeschaltungen aus allen Branchen. Auch die Zahntechniker senden ihre Botschaften über Facebook, Twitter & Co. Es geht um faire Zahntechnik, Dentalfamilie, aktive Dentallabore, tolle digitale und analoge zahntechnische Leistungen. Gruppen werden eröffnet und moderiert. Der neue Zeitgeist ist zu spüren, und es ist faszinierend, was die fortschrittlichen Zahntechniker veröffentlichen. Wenn es um die Zahntechnik an sich geht, sind die Beiträge lesenswert. Man sieht Indikationen und Restaurationen in jeder Ausprägung, hergestellt auf analoge oder digitale Weise, im Einklang. Hervorragende Bilder dokumentieren das Endprodukt Zahnersatz. Das ist Marketing für die Zahntechnik und die Menschen, die diese Arbeiten herstellen zum Wohle der Patienten. Auch die standespolitischen Strömungen sind recht rührig und posten ihre Aktivitäten. Das ist gut, so wie es ist.

Unternehmertum

Bei der Analyse und Betrachtung der zahntechnischen Unternehmen im Inland wird eine interessante Situation sichtbar. Der Markt teilt sich unaufhaltsam auf. Es gibt Betriebe, die wachsen. Dies geschieht bei einigen wenigen zahntechnischen Unternehmen durch Zukäufe. Andere stellen sich technologisch zeitgemäß auf und besetzen Nischen, die von vielen benötigt werden. Zum Beispiel ausschließlich digitale Konstruktion. Im Gegensatz dazu gibt es die Betriebe, die soeben noch im Markt klarkommen. Das sind nicht wenige, die eine kritische Umsatzgröße nicht überschreiten und dementsprechend kaum Reserven für Investitionen haben. Der Markt spaltet sich gnadenlos auf. Dieser unternehmerischen Herausforderung müssen sich alle stellen und einen Weg in die Zukunft finden. Im letzten Jahr haben sich Initiativen konfiguriert, die mit Sicherheit auch in diesem Jahr weiter aktiv sein werden. Die Aktivitäten sollten gemeinschaftlich ohne Befindlichkeiten und Abgrenzungen gegenüber anderen Initiativen sein. Keiner hat das Ei des Kolumbus oder das Patentrezept in Bezug auf die Zukunft. Die globalen Investoren werden auch im Inland Dentalunternehmen kaufen. Die Jakobs-Brüder haben in der Schweiz die Zahnarztkette Swiss-Smile von den Schwestern Haleh und Golnar Abivardi gekauft und peilen die Milliarden-Umsatzmarke an. Den deutschen Markt haben sie bestimmt mit im Fokus. Die disruptiven Konzepte branchenfremder Unternehmer, die ganz anders auf den Markt und seine Funktionsweise blicken, werden den Markt und den Zugang zum Patienten sowohl für Zahnärzte als auch Zahntechniker verändern. Beide Berufsgruppen müssen darauf vorbereitet sein. Es bleibt spannend, und wir alle sind gespannt, was im neuen Jahr auf uns zukommen wird. Packen wir es an. ZT

Ihr Klaus Köhler

ANZEIGE

ZT Adresse

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

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 sowie 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

Infos zum Unternehmen

ZT Adresse

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

ANZEIGE

Glücklicher Gewinner

BEGO wurde unter die TOP-50-Innovations-Champions 2017 des deutschen Mittelstandes gewählt.

Als Pionier und Patenthalter des SLM-Verfahrens (Selektives Laserschmelzen) im Dentalbereich bietet BEGO marktführende Verfahrenskompetenz in Sachen CAD/CAM und betreibt ein Hightech-Produktionszentrum in Bremen.

Im Auftrag der *Wirtschafts-Woche* zeichnete die Münchner Beratung Munich Strategy Group (MSG) Anfang November die TOP 50 innovativsten deutschen Mittelständler aus. Zu den glücklichen Gewinnern zählte in 2017 auch der Bremer Dentalspezialist BEGO.

Im Rahmen der Studie „Innovations-Champions 2017“ analysierte die MSG insgesamt 3.500 mittelständische Unternehmen aus Deutschland und stellte anhand eines Innovationsscores das TOP-50-Ranking auf. Dabei untersuchte die Münchner Beratung insbesondere, inwieweit sich die Mittelständler durch kontinuierliche Neuheiten auszeichnen, den Innovationstakt in der jeweiligen Branche angeben und ob sie von Markt, Medien und Wettbewerb als innovativ eingestuft werden.

Laut Dr. Sebastian Theopold, dem Gründer und Geschäftsführer der MSG und Autor der Studie, hat sich das traditionsreiche Familienunternehmen den Platz unter den TOP 50 vor allem durch moderne Innovationsprozesse und eine auf Innovationen ausgerichtete Unternehmenskultur gesichert. „Bei BEGO hat uns vor allem die Wandlungsgeschichte des Unternehmens überzeugt. Im 19. Jahrhundert noch eine Goldschlägerei in Bremen, stellt sich BEGO heute erfolgreich den Marktanforderungen des digitalen Zeitalters, zum Beispiel durch die Einführung des 3-D-Druckers Varseo im Jahr 2015“, so Theopold.

Die neueste Generation des BEGO 3-D-Drucksystems rund um den smarten Drucker Varseo S wurde in diesem Jahr bereits mit dem „BEST OF“-Signet des INDUSTRIEPREIS 2017 ausgezeichnet. Es ermöglicht Zahntechnikern u.a. CAD/Cast-Modellgussgerüste, Bohrschablonen, zahntechnische Modelle, individuelle Abformlöffel sowie Aufbissschienen aus Kunststoffen schnell, einfach und kostengünstig direkt im Labor zu fertigen. Neben dem 3-D-Drucker und dem vielfältigen Indikationsspektrum umfasst das aufeinander abgestimmte Portfolio auch das Nachbelichtungsgerät BEGO Otoflash, Software-Tools und Services.

Darüber hinaus überzeugt das Dentalunternehmen mit seinem gut 1.400 m² großen Hightech-Produktionszentrum am Stammsitz in Bremen. Dort werden u.a. Abutments sowie Kronen- und Brückengerüste aus unterschiedlichen Materialien mit modernster Laser- und Frästechnik gefertigt und anschließend zur Finalisierung an die Laborkunden geliefert. ZT

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

ANZEIGE

Scheideanstalt.de
Ankauf von Dentalscheidgut
- tagesaktuelle Ankaufkurse
- professionelle Edelmetall-Analyse
- schnelle Vergütung

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
+49 7242 95351-58
www.Scheideanstalt.de

ESG Edelmetall-Service GmbH
+41 55 615 42 36
www.Scheideanstalt.ch
ESG

EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

Frage: Ich mache alles genau so, wie ich es bei Ihnen gelernt habe. Warum sind meine Ergebnisse andere als Ihre?

Claudia Huhn: Interessante Frage, deren Antwort man aus unterschiedlichen Perspektiven geben kann.

Ein Grund kann die Struktur in der Herangehensweise an den Kontakt sein. Meine Struktur in der Herangehensweise folgt immer der gleichen Logik und ist ein Abarbeiten folgender Fragen:

1. Was weiß ich über diesen Zielkunden?
2. Was will ich heute mit diesem Besuch erreichen, bzw. welches Mikroziel verfolge ich?
3. Womit will ich dieses Ziel erreichen, bzw. was nehme ich mit?
4. Was will ich sagen?

Wer dieser Logik vor jedem Besuch folgt, hat sich und seinen Kopf maximal auf Erfolg konditioniert.

Der zweite Grund kann natürlich immer der sein, dass am Tag des gemeinsamen Besuchs die Rahmenbedingungen andere waren, also ein Erfolg möglich war, oder aber meine Nase besser gefallen hat als Ihre. Das ist nicht zu ändern, denn die Rahmenbedingungen einer Vertriebssituation hat zunächst einmal niemand im Griff. Im Griff hat jeder das, was er daraus macht.

Der dritte Grund, und vermutlich der häufig maßgeblichste, ist der Unterschied im Kopf. Boris Becker pflegte zu sagen: „Das Match wird zwischen den Ohren gewonnen.“ Und in dieser Aussage liegt viel Wahrheit, gepaart mit einer gehörigen Portion Weisheit. Aber lassen Sie uns ein klein wenig intensiver auf diese Aussage schauen: Kürzlich hatte ich die Gelegenheit, intensiv mit einem meiner Kunden über Glaubenssätze, Bestellungen beim Universum, die Macht der Gedanken usw. zu diskutieren. Während seine Außendienstmitarbeiterin täglich über den Stress bei der Parkplatzsuche lamentiert, parkt er bei jedem, wirklich jedem Besuch bei einem Kunden immer vor der Haustür, weil er vor der Haustür des Ortes, an dem er einen Parkplatz braucht, einen solchen bestellt hat. Auf meine Frage hin, wie er das mache, antwortete er: Ich weiß einfach, dass ein Parkplatz da ist. Ich weiß es, weil ich keinen Zweifel daran besitze, dass es so sein wird. Das mag für uns vielleicht „interessant“ klingen, gibt uns aber die Möglichkeit, etwas für unseren o.g. dritten Grund in Erfahrung zu bringen.

Mal angenommen, dass seine Vorgehensweise funktioniert: Welche Konsequenzen hätte das für die eigenen Akquiseerfolge? Wenn das, was er sagt, funktioniert, dann wird ein wesentlicher Erfolgsfaktor sein, wie stark wir unsere Gedanken im Griff haben. Oder anders formuliert: Was glauben wir, wird uns hinter der nächsten Praxistür erwarten? Ein gerne genommener Glaubenssatz sind die besagten „Rezeptionsdrachen“, von denen ich noch keinen wirklichen in all meinen Akquisejahren getroffen habe. Es gab mal die ein oder andere, die vielleicht einen schlechten Tag hatte, aber der übergroße Teil der Praxismitarbeiterinnen hinter dem Tresen war nicht nur freundlich, sondern darüber hinaus auch noch sehr sympathisch. Warum hält sich also diese „Mär“ so standhaft? Weil wir möglicherweise das als Gegenüber bekommen, was wir uns vorher gedacht, respektive bestellt haben. Unsere Glaubenssätze beeinflussen unsere Gedanken, unsere Gedanken unser Verhalten und unser Verhalten unseren Erfolg. Damit wird der Glaubenssatz bestätigt und mit jeder Bestätigung wirksamer. Auf die Frage eines Coaches, warum meine Ergebnisse andere seien als seine, lautet meine Antwort in der Regel: Das ist relativ einfach zu beantworten. Ich habe keine Geschichte zu dieser Praxis und damit auch keine Erwartungshaltung. Ich erwarte grundsätzlich, dass eine Praxis zu mir nett ist, dass mir dort sympathische Menschen begegnen, und ich bin neugierig darauf, wie sich die Rahmenbedingungen im Sinne der Ergebniserreichung beeinflussen lassen.

Immer dann, wenn es sich um grundsätzliche Aussagen handelt, kommen unsere Glaubenssätze ins Spiel. Überprüfen Sie doch einmal bei Ihren nächsten Besuchen, was Sie denken, was in der Praxis, die Sie als nächste besuchen wollen, wohl passieren wird. Wenn das, was Sie erwarten, nicht hilfreich ist, dann könnten Sie sich doch auch die Frage stellen: Was kann ich stattdessen denken, was stattdessen erwarten? Und wenn es zwei Erwartungshaltungen, eine förderliche und eine hinderliche, möglich sind, dann könnte es ja Sinn machen, die förderliche zu wählen.

Ein bisschen Geduld gehört zu dieser Übung. Es gibt Tage, da wird es leicht gelingen, die Erwartungshaltung zu ändern. An anderen eben nicht. So weit, dass ich an jedem Ort einen Parkplatz vor der Haustür finde, bin ich noch nicht, aber ich arbeite dran.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen erfolgreiche Gedanken. Sollten Sie Fragen haben, ich freue mich auf Ihren Anruf. Sie erreichen mich unter Telefon: 02739 891080 oder per E-Mail an claudia.huhn@ct-huhn.de

Claudia Huhn – Beratung Coaching Training
Hohe Straße 28b
57234 Wilnsdorf
Tel.: 02739 891080
Fax: 02739 891081
ch@claudiahuhn.de
www.claudiahuhn.de

Immer up to date

Mit dem breit gefächerten Weiterbildungsprogramm von Kulzer können sich Zahnärzte und Zahntechniker auch im neuen Jahr umfassend fortbilden.

Den eigenen Horizont erweitern und gleichzeitig Sicherheit bei Vertrautem gewinnen – beides können Anwender in den Fortbildungen und Kursen von Kulzer realisieren. Für 2018 stehen wieder rund 250 Veranstaltungen in verschiedenen Städten in Deutschland auf dem Programm. Neben bewährten Vorträgen und Hands-on-Kursen, unter anderem zu Parodontitis, Funktionsdiagnostik sowie analoger und digitaler Prothesenherstellung, können sich Interessierte über neue Themen, Referenten und Kursformate freuen.

Abwechslung für Zahntechniker

Im zahntechnischen Bereich gibt es 2018 neue Referenten. Zwei davon sind ZA Ernst O. Mahnke und ZTM Gerhard Schmid für den totalprothetischen Bereich. Letzterer gibt im zweitägigen Kurs „Totalprothetik in ästhetisch-, phonetisch-, funktioneller Arbeitsweise 2.0“ praktische Tipps, wie Zahntechniker phonetische Aspekte bei der prothetischen Aufstellung am besten berücksichtigen. ZA Ernst O. Mahnke zeigt den Teilnehmern in seinem Kurs „Optimierung von vorhandenen Totalprothesen in Systematik der Prof. Gutowski-Schule“, wie sie unzulängliche Versorgungen im Ober- und Unterkiefer erkennen und die Defizite beheben.

Kulzer hat zudem neue Formate im Programm: So stellt ZTM Björn Maier in seinem Kurs „Analysieren – Planen – Umsetzen“ gemeinsam mit den Teilnehmern Schichtpläne auf, die dann unter Anleitung des Experten mit den Verblendsystemen HeraCeram Zirkonia 750 und Signum Kompositen von Kulzer umgesetzt werden. Ein weiterer Höhepunkt ist der viertägige Kurs mit ZT Thomas Backscheider in Griechenland: „Ein Patientenkurs der Extraklasse – die Kulzer ‚Ästhetik-Champions-League‘ geht in die nächste Runde.“ Dort lernen die Teilnehmer vom Experten, wie sie hochästhetische Veredelungen mit dem HeraCeram Keramiksystem erstellen, und sehen das Ergebnis auch gleich im Patientenmund. Darüber hinaus hat Kulzer wie schon 2017 zahlreiche Kurse zum 3-D-Drucker cara Print 4.0, Webinare und ein Burgenseminar geplant.

ANZEIGE

Interessierte können sich ab sofort für alle Formate online anmelden und erhalten einen Rabatt von 10 Prozent. Zahntechniker finden ihre Kurse unter www.kulzer.de/kursprogramm. Alternativ werden Anmeldungen auch per Fax oder E-Mail vom Veranstaltungsteam (Fax: 06181 9689-3888 oder Veranstaltungsmanagement@kulzer-dental.com) entgegengenommen. ZT

ZT Adresse

Kulzer GmbH
Leipziger Straße 2
63450 Hanau
Tel.: 0800 4372522
Fax: 0800 4372329
info.dent@kulzer-dental.com
www.kulzer.de

© Kulzer/picture alliance/Haas

Ästhetisches Finish: Mit einer ruhigen Hand und den Signum Verblendkompositen erzielen Zahntechniker eine authentische Oberflächenstruktur.

Kursbuch 2018

Die Dentaurum-Gruppe bietet auch in 2018 wieder vielfältige und aktuelle Fortbildungen an.

Als Komplettanbieter in den Segmenten Implantologie, Kieferorthopädie, Zahntechnik und Keramik ergänzt die Dentaurum-Gruppe ihr umfassendes Produkt- und Dienstleistungsangebot durch ein erstklassiges Fortbildungsprogramm, in dem der Teilnehmer im Mittelpunkt steht. Engagierte Referenten, die kompetent und mit Leidenschaft ihr Wissen weitergeben, laufend aktualisierte Inhalte, ausgesuchte Fortbildungsorte sowie die Erfahrung von mehr als 30 Jahren Kursorganisation – so lautet das Erfolgsrezept.

Mit den sehr erfolgreichen Fachtagen im Bereich Implantologie, die 2018 an der Universität zu Lübeck bereits schon zum 11. Mal (15. September) und an der Universität Jena (3. November) sowie am Anatomischen Institut in Bonn (15. November) zum vierten Mal stattfinden, setzt Dentaurum Implants weiterhin auf aktuelle Themen und kompetente Referenten in einem universitären Ambiente.

Wissen vermitteln und die Freude an der kieferorthopädischen Zahntechnik wecken, dies ist das Ziel der KFO-Grundkurse. Und für diejenigen, die sich spezialisieren möchten, gibt es ein vielfältiges Angebot an weiterführenden Fortbildungen.

In der Zahntechnik finden sich Kurse für Praktiker und Ästheten. Praktische Kurse, bei denen das Erlernte sofort umsetzbar ist, sind der Dentaurum-Gruppe sehr wichtig. Modellguss, Teleskoptechnik und Laserschweißen – die Klassiker im Dentaurum-Kursprogramm werden ergänzt durch interessante Kurse und Veranstaltungen zum ceraMotion®-Keramiksystem.

Online informieren und Zeit sparen

Online informieren – in doppelter Hinsicht. Unter www.dentaurum.com/kurse sind alle Kurse und Veranstaltungen detailliert beschrieben und man kann sich jederzeit online anmelden. Darüber hinaus werden interessante Online-Seminare zu verschiedenen Themen, wie z. B. Abrechnung, angeboten. Durch den Dentaurum-Newsletter erhalten Interessenten alle News direkt und bequem nach Hause oder in die Praxis. ZT

ZT Adresse

DENTAURUM GmbH & Co. KG
Centrum Dentale Communikation
Turnstraße 31
75228 Ispringen
Tel.: 07231 803-470
Fax: 0800 4142434
kurse@dentaurum.com
www.dentaurum.com

ZT Veranstaltungen Januar/Februar 2018

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
23.01.2018	Langen	Zeit- und kosteneffizient zu ästhetisch überzeugenden Ergebnissen: Restaurationen aus hochtransluzentem Zirkondioxid VITA YZ® HT einfärben, charakterisieren und teilverblenden. Referent: ZTM Axel Appel	VITA Zahnfabrik Tel.: 07761 562-235 u.schmidt@vita-zahnfabrik.com
24.01.2018	Essen	Einfach CAD/CAM: alle Schritte zur Restauration Referenten: Maximilian von Kleinsorgen und Planmeca-Trainer	Planmeca Tel.: 0201 316449-0 event@planmeca.de
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
02./03.02.2018	München	Frontzahnformen I Referent: Andreas Nolte	Creation Willi Geller Tel.: 02338 801-900 office@creation-willigeller.de
08.02.2018	Nürnberg	Implantatprothetik – In jedem Fall das optimale Abutment Referent: ZTM Bernd Goller	bredent Tel.: 07309 872-617 info@bredent.com
16.02.2018	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
16./17.02.2018	Melle	Basic Workshop … mehr als nur mehr Möglichkeiten Referent: ZTM Sascha Becker	Dental Direkt Tel.: 05225 86319-0 info@dentaldirekt.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

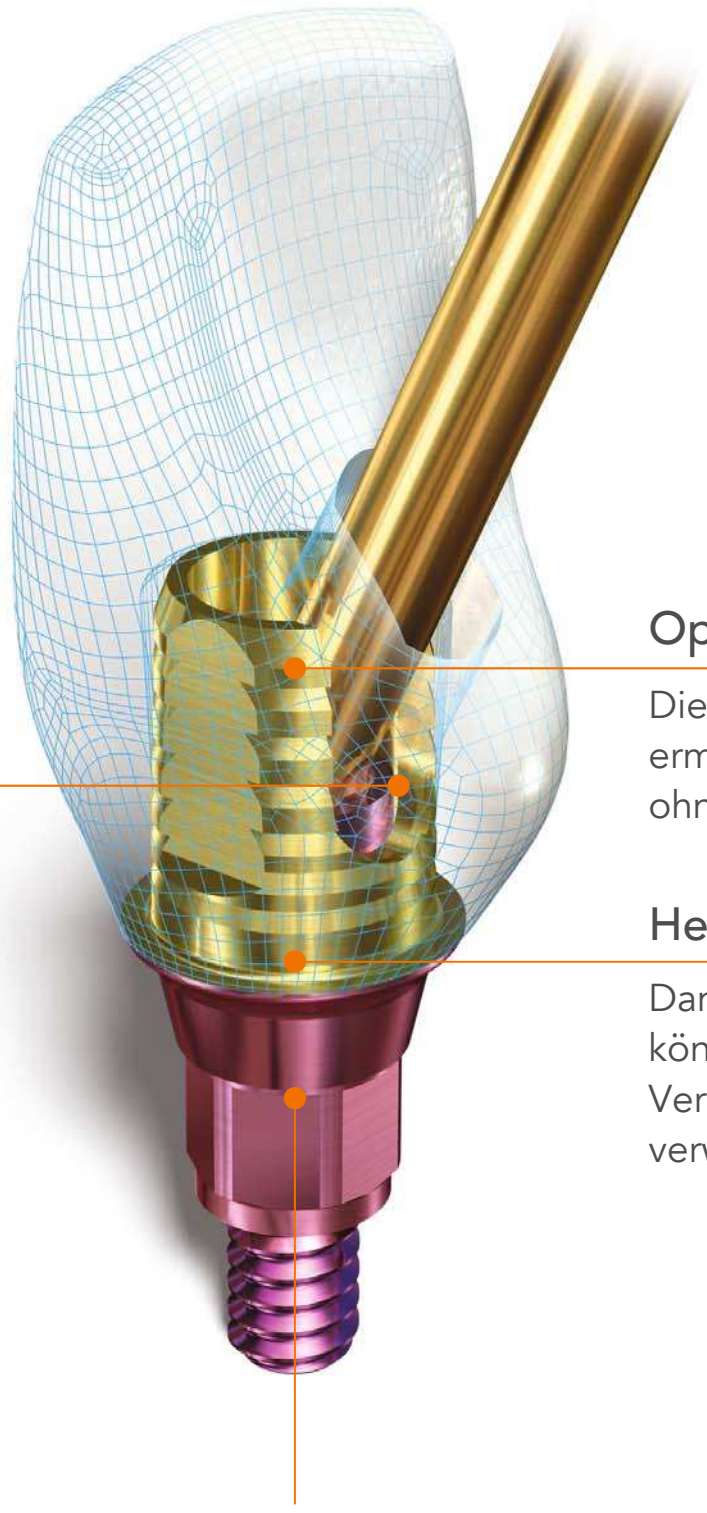
Die *ZT Zahntechnik Zeitung* erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzelexemplar: 3,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland: 55,– € ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: 0341 48474-0. Die Beiträge in der *ZT Zahntechnik 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.

IMPLANT DIRECT™

SMARTbase
Beauty Done Better

Mit SMARTbase stellen Sie hochwertige und ästhetisch ansprechende Restaurationen her. Sie modellieren Einzelzahn- und Mehrfachversorgungen präzise. Damit überzeugen Sie den Zahnarzt und ermöglichen Patienten ein gesundes, natürliches Lachen.

Kompatibel mit digitalen und traditionellen Herstellungsverfahren.



Optimaler Service

Die Restauration kann bereits im Labor verklebt werden. Damit bieten Sie dem Zahnarzt einen zusätzlichen Service.

Optimierter Arbeitsprozess

Die horizontalen Rillen ermöglichen ein Verkleben ohne Raustrahlen.

Hervorragende Ästhetik

Dank der Goldanodisierung können Sie transluzentere Verblendmaterialien verwenden.

Verfügbarkeit

SMARTbase ist für alle Implant Direct Implantatsysteme erhältlich.