KunstZahnWerk Wettbewerb

Auch 2019 stellen Zahntechniker/-innen ihr Können unter Beweis und messen sich mit den Besten der Besten aus der ganzen Welt.

KUNST ZAHN WERK

BY CANDULOR

In Zusammenarbeit mit CAMLOG – ein führender Anbieter von Komplettsystemen und Produkten für die dentale Implantologie und den implantatgetragenen Zahnersatz – stellt CANDULOR einen spannenden Patientenfall zur Verfügung. Realismus pur: Mit der Zahnlinie PhysioStar NFC+ und den Implantatteilen von CAMLOG können die Teilnehmer eine zeitgemäße wertvolle Schauarbeit selbst erstellen und ausprobieren, was möglich ist. Als Teilnehmer hat man die Aufgabe, eine totale Rekonstruktion mit einer schleimhautgetragenen OK-Totalprothese und einer bedingt abnehmbaren UK-Versorgung mit vier CAMLOG Implantaten zu fertigen. Alle Arbeiten müssen nach der Gerber-Aufstellmethode gefertigt werden.

Die Vorgehensweise
Nach der verbindlichen Anmeldung schickt CANDULOR die detaillierten Angaben zum kompletten Patientenfall, der die Lösung der Aufgabe erleichtert, sowie die passenden Gipsmodelle und alle anderen Materialien. Die fertigen Prothesen sind ausschließlich im CANDULOR Artikulator oder Condylator abzugeben.

Die Zusatzchance
Teilnehmer können fotografieren, filmen oder/und schreiben. Die KZW Dokumentationen sind ein wichtiges Herzstück des Wettbewerbs und werden ebenfalls prämiert. Die Arbeit zusätzlich zu dokumentieren, lohnt sich also. Die besten Dokumentationen werden in diversen Fachzeitschriften veröffentlicht.

Die Fachjury
- Frauke Müller (Professor and Chair) University Clinics of Dental Medicine, Division of Gerondontology and Removable Prosthodontics. Universität Genf
- Arian Deutsch, CDT, DTG, Winner KZW North America 2012 & KZW International 2011, Owner Deutsch Dental Arts (USA)
- ZT Martin Koller, CANDULOR AG
- ZTM Andreas Kunz, CAMLOG

Die Preisverleihung
Die Preisverleihung findet anlässlich der CANDULOR Pressekonferenz auf der IDS 2019 in Köln statt. Die besten Dokumentationen werden ebenfalls prämiert. Alle fertiggestellten Arbeiten werden direkt auf dem CANDULOR Messestand ausgestellt.

Die Preise
1. Preis: Barscheck im Wert von 1.500 EUR
2. Preis: Barscheck im Wert von 1.000 EUR
3. Preis: Barscheck im Wert von 500 EUR

Sowie Sachpreise, gesponsert durch die Fachpresse.

Teilnehmer können sich bis zum 28. September 2018 über die Webseite www.candulor.com/kunstzahnwerk oder telefonisch unter +41 44 8059036 anmelden. ZT

ZT Adresse

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

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

Verantwortungsvoll investieren

Neue Anlagebarren für das gute Gewissen.

Die ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG bietet ab sofort Responsible-Gold Auropelli-Barren aus nachhaltig produziertem Feingold an. Seine Herkunft aus zertifizierten Minen in Nevada stellt sicher, dass die Herstellung der Barren unter umweltverträglichen Bedingungen stattfindet und Kinderarbeit vollkommen ausgeschlossen ist. Für den Goldabbau musste kein Regenwald gerodet werden. Jeder Barren besteht aus zertifiziertem Valcambi Green Gold, das unter anderem gemäß den Richtlinien der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) und im Besonderen unter Einhaltung aller Menschenrechte geschürft und raffiniert wird. Unabhängige Beobachter der ALS Inspection UK stellen zusätzlich sicher, dass über den gesamten Produktionsprozess keinerlei Berührungspunkte mit herkömmlich gewonnenem Primärgold entstehen und ein verantwortungsvoller Umgang mit Ressourcen erfolgt. Dazu gehören ein verminderter CO_2-Ausstoß sowie ein verringerter Einsatz von Chemikalien. Für alle Menschen, die mit gutem Gewissen in Gold investieren möchten, stellen die Auropelli-Barren eine verantwortungsvolle Anlageoption dar. Sie sind zuverlässig verfügbar und stets zum tagesaktuellen Preis in verschiedenen Größen erhältlich. ZT

ZT Adresse

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
Gewerbering 29 b
76287 Rheinstetten
Tel.: 07242 95351-58
Fax: 07242 95351-29
shop@edelmetall-handel.de
www.edelmetall-handel.de

20 Jahre ProLab e.V.

Die Zahntechnische Vereinigung für Implantatplanung und Prothetik e.V. feierte ihr Jubiläum.

Am 8. und 9. Juni 2018 feierte die ProLab e.V. mit mehr als 110 Teilnehmern, davon 15 Industriepartner, ihr 20-jähriges Bestehen. Für den Verein, bei welchem sich derzeit deutschlandweit 62 Dentallabore engagieren, stehen die Fortbildung und der kollegiale Austausch im Mittelpunkt. Diesbezüglich lud der Verein, neben der alljährlichen Hauptversammlung, zu Vorträgen und einem umfangreichen Abendprogramm in die Hansestadt Hamburg ein. In diesem Zusammenhang erinnerte der Vereinsvorsitzende Uwe Kanzler zur Eröffnung des ersten Veranstaltungstags an die Gründung des Vereins ProLab e.V., welcher mit der Motivationsrede von Saliya Kahawatte endete. Diese erzählte von seiner Lebensgeschichte „Mein Blind Date mit dem Leben“, welche im Jahr 2017 verfilmt wurde. Der zweite Veranstaltungstag wurde mit der jährlichen Hauptversammlung, bei welcher die Kassenprüfung einen sorgsamen und ordentlichen Umgang mit den Finanzen attestierte, eingeläutet. Zudem waren die soliden wirtschaftlichen Verhältnisse der ProLab e.V. Gegenstand der Versammlung. Diese stellt, mittlerweile mit mehr als 35 Lieferantenpartnern, eine attraktive Einkaufsgenossenschaft für Labore und Lieferantenpartner dar. ZTM Erwin Klampfer, selbst Mitglied der ProLab, eröffnete den Kongress mit seinem Vortrag zum Thema „Digitale ästhetische Visualisierungsprogramme und deren Anwendung in der Implantatprothetik“. Dem folgte der Rechtsanwalt Karl-Heinz Schnieder mit seinem Referat „Strategien für eine erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Praxis und Labor“, dessen Schwerpunkt auf dem Antikorruptionsgesetz und der Datenschutz-Grundverordnung lag. Abgerundet wurde die Vortragsreihe seitens des Berliner Zahnarztes Christoph Arlom, welcher sich dem Praxiskonzept „Das Keramikimplantat in der Implantologie“ widmete und allen Gästen somit einen umfassenden Einblick in seine Behandlungsstrategien bot.
Zur abschließenden Hafenrundfahrt überreichte der ProLab-Vorstand den anwesenden Gründungsmitgliedern eine Ehrenurkunde. Der Anstoß zum abendlichen Veranstaltungspunkt: eine Kiezführung mit der bekannten Reeperbahn-Travestiekunstfigur Olivia Jones. Laut Fazit eines Teilnehmers waren alle Gäste von der guten Organisation sowie dem freundschaftlichen und lockeren Umgang unter den ProLab-Mitgliedern begeistert. Ein tolles Jubiläum – auf die nächsten gemeinsamen 20 Jahre. ZT

Gründungsmitglieder der ProLab: Untere Reihe (von links): Uwe Kanzler, Relindis Tegtmeier, Anke Brandt, Wolfgang Bollack, obere Reihe (von links): Raoul Gerhold (i.V. für RAPPE Zahntechnik GmbH), Norbert Rumphorst, Rainer Schultz.

ZT Adresse

ProLab®
Zahntechnische Vereinigung für Implantatplanung und Prothetik e.V.
Emscher-Lippe-Straße 5
45711 Datteln
Tel.: 02363 7393-32
Fax: 02363 7393-59
info@prolab.net
www.prolab.net

BESTELLUNG ONLINE

www.oemus-shop.de

30%

* gültig bis 31.08.2018

AKTION*

SUMMER Sale

Lesen Sie im Jahrbuch Digitale Dentale Technologien 2018 folgende Themen:

Grundlagenartikel

Fallbeispiele

Marktübersichten

Produktinformationen

30 % Rabatt auf alle Verlagsprodukte der OEMUS MEDIA AG. Gutscheincode: **SOMMER30**

Fax an +49 341 48474-290

Senden Sie mir folgende Jahrbücher zum angegebenen Preis zu:

Bitte Jahrbücher auswählen und Anzahl eintragen.

_____	Digitale Dentale Technologien 2018	**34,–Euro***	statt 49,– Euro*
_____	Endodontie 2018	**34,–Euro***	statt 49,– Euro*
_____	Laserzahnmedizin 2017	**34,–Euro***	statt 49,– Euro*
_____	Prophylaxe 2018	**34,–Euro***	statt 49,– Euro*
_____	Implantologie 2018	**48,–Euro***	statt 69,– Euro*

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

Name / Vorname

Telefon / E-Mail

Unterschrift

Stempel

ZT 7+8/18

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Tel.: 0341 48474-200 · d.duetsch@oemus-media.de

CAD/CAM-Event im November

Spot an für das Schütz Dental Event des Jahres am 9. und 10. November bei Frankfurt am Main.

Wenn die Musik im Campus Kronberg (bei Frankfurt) laut wird, ist es wieder Zeit für das Schütz Dental CAD/CAM-Event des Jahres. Referenten, Anwender und digital interessierte Gäste werden so auf zwei Tage Highlights zum Thema „Den Wandel der Digitalisierung in der Zahnmedizin meistern. Kompetent. Effizient. Wirtschaftlich." eingestimmt. Bereits zum vierten Mal lädt Schütz Dental zu diesem Netzwerk-Event ein. Am 9. und 10. November 2018 beschäftigen sich Zahnmediziner und Zahntechniker mit innovativen Labor- und Praxiskonzepten. „Neue Ideen verhelfen Ihnen zu mehr Umsatz", so kündigt Michael Stock, Vertriebsleiter Schütz Dental, den breiten Themenmix des Events an.

„Alles ist schwer, bevor es leicht wird!"

Als Top-Referent präsentiert Schütz Dental den Motivationscoach Marc Gassert. Lange Aufenthalte in Japan und China machen Marc Gassert zu einem inspirierenden Asien-Kenner, der die asiatische Kampfkunst von Großmeistern erlernt hat. Er versteht es, fundierte Sachlichkeit mit spontaner Begeisterung zu vereinen, und setzt mit seinem mitreißenden Vortrag Impulse. Des Weiteren referiert Priv.-Doz. Dr. M. Oliver Ahlers als branchenbekannter Funktionsspezialist über die digitale instrumentelle Bewegungsaufzeichnung und computerassistierte funktionelle Bewegungsanalyse. Von der Universität Genf reist Vincent Fehmer an und zeigt die digitale Funktionsanalyse als Schlüssel zur erfolgreichen Integration des digitalen Workflows. Anschaulich und informativ wird es bei den digital begeisterten Laborinhabern: Maxi Grüttner (Dentallabor Grüttner), Niels Hedtke und Tim Dittmar (HD Zahntechnik), Leon Felzmann (E.F.R. Dentaltechnik) sowie Florian Birkholz und André Mohns (Dentallabor Birkholz und Mohns) stellen sich der digitalen Herausforderung und präsentieren ihre erfolgreichen digitalen Laborkonzepte. Dass Teamarbeit mit digitalen Prozessen zum Wohle der Patienten führt, zeigen Zahnarzt Matey Baramov und Philipp von der Osten (Dental Design). Softwareneuigkeiten in der digitalen Teil- und Totalprothetik werden unter dem Motto „Removable goes Digital" von Michael Kohnen und Novica Savic (exocad) vorgestellt. Das Vortragshighlight am Samstag bildet der zukunftsorientierte Blick von Prof. Dr. Wolfgang Richter (Zürich). Der Zahnmediziner definiert die neue digitale Welt – „zwischen Wirklichkeit und Wahnsinn".

Vonseiten Schütz Dental heißt es bei dem beliebten Event, den Fokus auf die digitale Welt in der Praxis und im Labor zu schärfen. Das gilt gleichermaßen für Einsteiger in die Digitalisierung als auch für Profis, die schon heute wissen möchten, was morgen auf sie zukommt. Mit dem ausgewählten Fortbildungsprogramm beweist das digital orientierte Unternehmen einmal mehr, dass es als Partner der Praxen und Labore gelingt, ein Netzwerktreffen von Anwender zu Anwender zu etablieren, welches Impulse gibt und damit eine Netzwerkplattform für alle Beteiligten bietet. Anmeldung unter www.schuetz-dental.de/events

ZT Adresse

Schütz Dental GmbH
Dieselstraße 5–6
61191 Rosbach
Tel.: 06003 814-0
Fax: 06003 814-906
info@schuetz-dental.de
www.schuetz-dental.de

EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

Frage: Ich habe ein mittelgroßes Labor übernommen. Der Altersdurchschnitt unserer Kunden ist zu hoch. Vertrieb war bis heute nie nötig, was muss ich tun?

Claudia Huhn: Die kurze, aber prägnante Antwort lautet: Neukundenakquise und professionelle Bestandskundenbetreuung. Dahinter verbirgt sich jedoch eine unternehmerische Aufgabe, die aus Organisation, Kapazitätenplanung, Marketing, Kommunikation und am Ende auch aus Befähigung, Steuerung und Controlling besteht.

Wie immer steht am Anfang dieser Aufgabe die Planung und damit die Frage: Wie viel Umsatz wird Ihrem Unternehmen in den kommenden Jahren fehlen? Oder anders formuliert: Wie viel Umsatz müssen Sie aus anderen Quellen dazugewinnen? Auf der Basis dieser Information ist es möglich, eine entsprechende Kapazitätenplanung hinter den Umsatzbedarf zu legen. Aufgeteilt in Umsatz aus Neukunden und Umsatzzuwachs aus Bestandskunden benötigen Sie Kapazitäten bei Ihrem Außendienst und Ihren technischen Kundenbetreuern, die optimalerweise den Wandel zum Kundenmanager schon vollzogen haben.
Sofern Sie keinen Außendienst in Ihrem Unternehmen installiert haben, muss jemand anderes diese Aufgabe in Job-Allianz übernehmen. Wichtig ist nur, dass die Kapazitäten dafür da sind. Neukundenakquise ist keine Aufgabe, die laut nach Erledigung schreit. Wenn sie es tut, dann ist es in der Regel fünf vor zwölf oder tragischerweise fünf nach zwölf. Job-Allianz erfordert immer ein hohes Maß an Disziplin.
Vielleicht möchten Sie die Aufgabe auch selbst übernehmen. Dann stellt sich die gleiche Frage: Haben Sie konsequent Zeit in Ihrem Terminkalender, um dieser Aufgabe gerecht zu werden? Sporadische Neukundenakquise bringt in der Regel nur schlechte Ergebnisse.
Sind die Kapazitäten vorhanden, die Aufgaben und Verantwortlichkeiten zugeteilt, geht es an die inhaltliche Planung. Mit welchen Inhalten wollen Sie Vertrieb sowohl im Neukundenbereich als auch im Bestandskundenbereich machen, und wie sollen diese Themen marketingtechnisch aufbereitet sein? Grundlage für alle vertrieblichen Aktivitäten ist der Vertriebsaktivitätenplan.
Nachdem Sie diesen erstellt haben, die Zeitpläne für die einzelnen Aktivitäten und deren Erstellung hinterlegt haben, geht es an die Befähigung der Menschen, die zukünftig in Ihrem Unternehmen vertrieblich aktiv sein sollen. Denn zum Wollen gehört zwingend auch ein Können.
Beim Können stellen sich folgende Fragen:

1. Kann die Person, die für die Neukundenakquise zuständig ist, auch neue Kunden akquirieren?
2. Wenn nein, wo kann sie es lernen?
3. Kann die Person, die für den Umsatzausbau bei Bestandskunden zuständig ist, Kunden professionell managen?
4. Wenn nein, wo kann sie es lernen?

Das Können ist ebenso wichtig, wie das Wollen. Die häufig vertretene Auffassung: Der/die kann gut reden, das wird schon, ist keine professionelle Sichtweise, die häufig zu keinen guten Ergebnissen führt. Sie würden vermutlich auch keinen handwerklich begabten Laien bitten, die Kronen für Ihren besten Kunden zu modellieren. Ähnlich verhält es sich mit dem Thema Vertrieb in Ihrem Unternehmen.

Fazit

Einen Vertrieb in Ihrem Unternehmen zu installieren, ist kein Hexenwerk, wenn Sie vernünftig planen, Kapazitäten haben oder aufbauen, Inhalte zur Verfügung stellen und Menschen für diese Aufgabe befähigen. Dann wird Ihnen das Steuern und Controllen dieser Prozesse und das Feiern der Erfolge sehr viel Spaß bereiten. Gerne unterstützen wir Sie mit unserer Erfahrung und unserem Herzblut bei dieser Aufgabe. Rufen Sie uns an oder schreiben uns unter ch@claudiahuhn.de

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