

Dentalbranche traf sich in Stuttgart

Fachdental Südwest/id infotage dental Stuttgart bleibt die Plattform für die Dentalbranche im Südwesten.



„Diese Messe hat einmal mehr bestätigt, dass wir mit unserem Konzept auf dem richtigen Weg

sind“, sagte Andreas Wiesinger, Mitglied der Geschäftsleitung der Messe Stuttgart zum Ab-

schluss der Fachdental Südwest/id infotage dental Stuttgart. „Der ungebrochen gute Zuspruch von

Ausstellern und Fachbesuchern zeigt den Stellenwert dieser Veranstaltung als Plattform für die Dentalbranche im Südwesten Deutschlands.“ Am 12. und 13. Oktober 2018 hatten rund 6.300 Zahnärzte, Zahntechniker, Zahnmedizinische Fachangestellte, Studierende und Auszubildende den Weg zur Messe Stuttgart gefunden, um sich über die neuesten Entwicklungen zu informieren und das umfangreiche Informationsangebot zu nutzen.

287 Aussteller zeigten die wichtigsten Neuheiten und Trends in den Bereichen Zahnmedizin, Zahntechnik und Labor. Im breit gefächerten Angebotsinteresse der Besucher standen einer repräsentativen Umfrage zufolge vor allem Prophylaxe, Reinigungs-, Hygiene- und Sterilisationsmittel, Instrumente und Werkzeuge, Praxiseinrichtungen sowie Praxisverwaltung, EDV, Hard- und Software. Auch das umfangreiche Fortbildungs-

programm in der dental arena wurde gut angenommen und zum fachlichen Austausch genutzt.

Fachpublikum mit hohem Entscheideranteil

Ein großer Teil der Besucher (58 Prozent) stammte aus der Region Stuttgart (bis 50 Kilometer), 21 Prozent nahmen Anfahrtswege von 50 bis 100 Kilometern in Kauf und etwa ein Fünftel reiste aus Entfernungen von mehr als 100 Kilometern zur Messe an. Unter den Fachbesuchern war diesmal ein klarer Zuwachs bei den Zahnärztinnen und Zahnärzten feststellbar; die Zahl der Kieferorthopäden lag mit acht Prozent sogar doppelt so hoch wie im vergangenen Jahr. Die nächste Fachdental Südwest/id infotage dental Stuttgart findet am 11. und 12. Oktober 2019 auf der Messe Stuttgart statt. **ZT**

Quelle: Landesmesse Stuttgart

Informationen vor Ort

white digital dental zeigt in diesem November wieder Gesicht.

Auch in diesem Herbst bietet das Chemnitzer Fertigungszentrum allen Kunden und Interessenten die Möglichkeit, seine neuesten Produkte, Dienstleistungen und Verfahren persönlich kennenzulernen.

Neben den Dektap-Scannern der Identica T-Serie und der exocad® white CAD Software, stellt das Unternehmen erstmals auch den neuen Intraoral-scanner i500 vor. Mit Medits neuestem Produkt ebnet white digital dental seinen Kunden den Weg in die digitale Zahnmedizin und verspricht zugleich eine Optimierung des gesamten Praxis- und Laboralltags.

Weitere Highlights: Zum einen die Alignertherapie, die es ermöglicht, mittels transparenten Kunststoffschienen unterschiedlicher Stärken, die Zähne, auch im Erwachsenenalter, in eine ästhetische Position zu bringen. Zum anderen stellt das Unternehmen das neue LaserCUSING® Verfahren vor, welches ab sofort neue Möglichkeiten zur Fertigung von Kronen, Brücken und Modellgussgerüsten bietet. In diesem Jahr findet der 4. Fachtag Implantologie von Dentaforum statt. So stellt white digital dental am 3. November seine Neuheiten an der größten Universität

Thüringens, am Institut für Anatomie der Friedrich-Schiller-Universität Jena, vor.

Die id infotage dental Frankfurt ist die wichtigste Dentalfachmesse in Mitteleuropa und öffnet mit seinen rund 260 Ausstellern die Türen für Zahnärzte, Zahntechniker und Fachpersonal.

Das Fertigungszentrum präsentiert sich hier ebenfalls: Am 9. und 10. November auf dem Messegelände Frankfurt am Main (Stand F95).

Weitere Informationen erhalten alle Interessierten per E-Mail oder Telefon. **ZT**

ZT Adresse

white digital dental GmbH
F.-O.-Schimmel-Straße 7
09120 Chemnitz
Tel.: 0371 5204975-0
Fax: 0371 5204975-2
info@mywhite.de
www.mywhite.de

Jörg Brüsckke, Inhaber und Geschäftsführer von Exklusiv Gold aus Walsrode, wird nicht müde, auf einen gravierenden Missstand hinzuweisen und erzählt uns die Geschichte vom braven Bäcker: Seit vielen, vielen Jahren kauft der brave Bäcker sein Mehl bei der Mühle seines Vertrauens. Eines Tages bemerkt der Bäcker jedoch, dass genau diese Mühle plötzlich auch Brötchen und Brot verkauft, und er sieht seine Kunden dort in der Schlange stehen und einkaufen.

„Ja“, so Brüsckke „Wettbewerb belebt natürlich das Geschäft und gehört zum Business, aber würden Sie dem braven Bäcker raten, sein Mehl weiterhin bei dieser Mühle zu kaufen? Ist es nicht so, dass die Mühle nun doppelt Umsatz macht? Nämlich mit dem Mehl UND den Brötchen?“ Nach der Meinung von Jörg Brüsckke verhält sich die Situation zurzeit bei den Dental-laboren und den großen, internationalen Legierungsherstellern

Gesunder Wettbewerb oder ruinöse Untergrabung?

„Es war einmal ... ein braver Bäcker und sein langjähriger Lieferant.“ – Ein Kommentar von Jörg Brüsckke.



und ich mit jeder Goldbestellung auch noch artig für zusätzlichen Umsatz bei diesen Firmen Sorge?“, fügt Brüsckke kopfschüttelnd hinzu.

„Als Kunde muss ich mich doch mal ganz ehrlich fragen, ob dieser Lieferant noch der richtige Geschäftspartner für mich ist?“, so der Geschäftsführer von Exklusiv Gold.

Kämpferisch fügt Brüsckke hinzu: „Der schlaue Mittelstand sollte doch den fairen Mittelstand hier in Deutschland unterstützen, der vergleichbare Produkte zu sehr guten und sogar besseren Konditionen anbietet. Wir produzieren seit über 30 Jahren unsere Dentallegierungen hier in Deutschland. Wir betreiben kein Fräscenter, und wir entziehen dem deutschen Mittelstand keine Arbeit, keinen Umsatz und keine Rendite. Berücksichtigen Sie das bitte bei Ihrer nächsten Goldbestellung – Wir sind Ihr fairer Geschäftspartner – Wir sind der deutsche Mittelstand – Wir sind Deutschlands persönlichster Dentallegierungshersteller – Wir sind made in Germany.“ **ZT**

ZT Adresse

Ahlden Edelmetalle GmbH
Hanns-Hoerbiger-Straße 11
29664 Walsrode
Tel.: 05161 9858-0
Fax: 05161 985859
kontakt@ahlden-edelmetalle.de
www.ahlden-edelmetalle.de

und Implantatanbietern genauso wie beim Bäcker. Seiner Einschätzung nach entziehen die Firmen, die selbst große Fräscenter betreiben, dem deutschen Mittelstand mittlerweile über 85 Prozent des CAD/CAM-Umsatzes. „Als Kaufmann, Unternehmer und Kunde kann ich wirklich nicht verstehen, warum den Dentallaboren dieser kausale Zusammenhang nicht auffällt – wie kann ich mir einen Geschäftspartner oder Lieferanten aussuchen, der mir Arbeit, Umsatz und Rendite entzieht –

ANZEIGE

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



www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094



ABO-SERVICE

ZT Zahntechnik Zeitung

BESTELLUNG AUCH
ONLINE MÖGLICH



www.oemus-shop.de

Inspiration und Know-how für das zahntechnische Handwerk

**ZAHNTECHNIK
ZEITUNG**

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

Nr. 11 | November 2018 | 17. Jahrgang | ISSN: 1610-482X | PVSt: F 59301 | Entgelt bezahlt | Einzelpreis 3,50 €

Neue Regelung des TSVG
Der Arbeitgeberverband (AVZ) äußert sich zur Neufassung der Schiedsämter und der Schiedsamtordnung.

Frischer Wind in der DGZI
DGZI wählt neuen Vorstand.

Klaus Kanter Preis 2018
In Berlin wurden die besten Arbeiten von der Klaus Kanter Stiftung ausgezeichnet.

Ab 2019 Digitale Neuheit
Die bewährten original Produkte von Si-tec – ab 2019 noch digitaler!

GO DIGITAL!

Entdecken Sie unsere neuen Produkte in 2019 – Si-tec goes digital! Wir freuen uns auf Ihren Besuch: **IBS Internationale Dental-Schau 2019** 12.-16. März 2019 in Köln | Halle 4.2 Stand L101

Si-tec ☎ 02330 80694-0 ☎ 02330 80694-20
www.si-tec.de ✉ info@si-tec.de

Lesen Sie in der aktuellen Ausgabe folgende Themen:

Wirtschaft

Endlich glücklich im Job?! – Antje Heimsoeth gibt sieben Tipps für mehr Zufriedenheit.

Technik

Das Polieren von Lithiumsilikatkrone – Wie sich Überhitzung einer Krone vermeiden lässt, erklärt Manfred Schuck in seinem Tipp aus dem Laboralltag.

Service

DDT 2018 – Die OEMUS MEDIA AG lädt im Februar 2019 zum Kongress 11. Digitale Dentale Technologien nach Hagen

5/18

**ZWL ZAHNTECHNIK
WIRTSCHAFT LABOR**

Laboreinrichtung

AB SEITE 26

WIRTSCHAFT – SEITE 06
Die neuesten Produkte im
einfach kommunizieren

TECHNIK – SEITE 16
Die neuesten Produkte im
zahntechnischen Labor – Teil 2

VERANSTALTUNG – SEITE 58
Themen: 3. Kongress 2018
Familientreffen in Dresden

3/18

digital
dentistry practice & science

Fachbeitrag
Zahntransplantation
und 3-D-Planung

Spezial
Praxismarketing:
Fluch oder Segen?

Interview
Dental Masters on Tour

OEMUS

Fax an 0341 48474-290

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

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

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt. Das Abonnement verlängert sich automatisch um 1 Jahr, wenn es nicht fristgemäß spätestens 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird.

* Preise verstehen sich inkl. MwSt. und Versandkosten. Entgeltete Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen.

Name/Vorname

Telefon / E-Mail

Unterschrift

Stempel

ZT 11/18

Young Esthetics-Preis 2019

Zum 15. Mal schreibt die Deutsche Gesellschaft für Ästhetische Zahnmedizin ihren Young Esthetics-Preis aus.



DGÄZ

Der Young Esthetics-Preis der Deutschen Gesellschaft für Ästhetische Zahnmedizin wird verliehen an junge Zahnärztinnen, Zahnärzte, Zahntechnikerinnen oder Zahntechniker, deren Approbation bzw. Gesellenprüfung höchstens fünf Jahre zurückliegt. „Wir freuen uns über Bewerbungen aus Zahnmedizin und Zahntechnik gleichermaßen“, sagt Wolfgang-M. Boer, DGÄZ-Presse Sprecher und Initiator dieser Auszeichnung. Ausgezeichnet werden Fälle, bei denen es nicht um vordergründige kosmetisch schöne Lösungen geht, sondern um die Rehabilitation von Patienten, die sich an der Natur orientiert und optische mit funktionellen Aspekten verbindet. „Es geht nicht um das schönste Gebiss“, sagt Wolfgang-M. Boer, DGÄZ-Presse Sprecher und Initiator dieser Auszeichnung. „Wir bewerten vielmehr, ob eine Therapie so geplant wurde, dass sie zu einem ästhetischen, funktionsgerechten sowie nachhaltigen Ergebnis führt und mit den richtigen Schritten erreicht wurde.“ Nicht selten erfordern solche komplexen Fälle eine Kombination aus Zahnerhaltung, Parodontologie, Chirurgie, ggf. sogar Kieferorthopädie, Prothetik und Zahntechnik – Ästhetische Zahnmedizin ist ein synergistisches Fachgebiet. Entsprechend beeindruckt die Komplexität der eingereichten Fälle die Juroren des Preiskomitees immer wieder. Doch auch einfache, aber überzeugende Lösungen können preiswürdig sein und haben eine Chance. Einsendeschluss ist der 31. März 2019.

Weitere Informationen sind unter www.dgaez.de zu finden. **ZT**

Quelle: Deutsche Gesellschaft für Ästhetische Zahnmedizin e.V. (DGÄZ)

Quelle: Deutsche Gesellschaft für Ästhetische Zahnmedizin e.V. (DGÄZ)

Neuer Marketing- und Verkaufsprofi

Thomas Hiebel ist ab sofort für Marketing und Vertrieb bei Creation verantwortlich.

Umfassendes Dental- und Marketingwissen, betriebswirtschaftliche Kompetenz und jede Menge persönliche Einsatzfreude sowie unternehmerische Weitsicht: Seit dem 1. Oktober 2018 zeichnet Thomas Hiebel als Marketing- und Verkaufsleiter bei Creation Willi Geller International für Marketing und Vertrieb weltweit verantwortlich. Der gelernte Zahntechnikermeister aus Ingolstadt verfügt nicht nur über langjährige zahntechnische Fertigkeiten im eigenen Labor, sondern mit mehr als zehn Jahren Erfahrung in der Dentalindustrie besitzt der Diplom-Marketingwirt auch vielschichtige Kenntnisse im Bereich des Produktmanagements und der Produktentwick-

lung moderner Keramiksysteme – ein doppelter Gewinn also für den Keramikspezialisten aus Österreich. Bereits vor seinem Einstieg bei Creation war Thomas Hiebel in mehreren Laboren als Zahntechniker tätig. Nach Abschluss der Meisterprüfung im Jahr 1997 führte er zehn Jahre lang sehr erfolgreich sein eigenes Dentallabor und war anschließend in diversen führenden Positionen bei namhaften internationalen zahntechnischen Firmen tätig – ob als verantwortlicher Produktmanager, Projektleiter oder Produktentwickler.

Neue Impulse für neue Märkte und bewährte Produkte

Hiebel ist Diplom-Marketingwirt (BAW) und hat auch einen Bachelorabschluss in Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Marketing an der Steinbeis-Hochschule für Management und Innovation in Deutschland. „Ich freue mich auf meine neue Herausforderung und werde das strategische Produktportfolio der seit 30 Jahren bewährten Premiummarke Creation für internationale Märkte weiter ausbauen“, erklärt der Marketing-



Thomas Hiebel ist seit Anfang Oktober Marketing- und Verkaufsleiter bei Creation Willi Geller int.

und Verkaufsprofi sichtlich motiviert. **ZT**

ZT Adresse

Creation Willi Geller International GmbH
Koblacherstraße 3
6812 Meiningen, Österreich
Tel.: +43 5522 76784
Fax: +43 5522 76784-59
info@creation-willigeller.com
www.creation-willigeller.com

ANZEIGE

CADfirst®
Fräszentrum

KATANA
Multilayer Zirkon
ML · UTML · STML

Per Einheit ab
35,90 EUR netto
T. 084 50 929 59 73, Web: cadfirst.de

» EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

Frage: Ich plane die Einstellung eines Außendienstmitarbeiters, der nicht aus der Zahn-technik kommt. Wie stelle ich sicher, dass er trotzdem erfolgreich Vertrieb für mein Dental-labor machen kann?

Thorsten Huhn: Grundsätzlich sind die sozialen Kompetenzen eines Außendienstmitarbeiters für seine Performance sicher entscheidender als seine fachlichen Fähigkeiten. Das Erwerben von Kommunikations-, Kooperations- oder Konfliktfähigkeiten nach der Einstellung ist bei Weitem schwieriger, langwieriger und teurer als das Erlernen von zahntechnischem Grundlagenwissen. Sollte der Auswahlprozess also genau auf die „soziale Passung“ des neuen Mitarbeiters gezielt haben und das Ergebnis positiv gewesen sein, dann ist in der Folge ein Plan zu entwickeln, der den Erwerb der notwendigen Fachkompetenz für den vertrieblichen Einsatz möglich macht.

Wichtig beim Kompetenzerwerb ist der künftige Einsatzbereich des Außendienstmitarbeiters. In der reinen Akquise von neuen Zahnärzten, die Anbahnung und Bedarfsanalyse als Kernelemente vertrieblicher Arbeit beinhaltet, ist das fachliche Wissen nicht im

Fokus, aber hilfreich. Sollten in die Akquisetätigkeit auch die Beleuchtung von Anknüpfungspunkten aus der Bedarfsanalyse fallen, dann ist ein solides Fachwissen unumgänglich. Außerhalb der Akquise, im Bereich der Betreuung von Bestandskunden, empfiehlt sich grundsätzlich ein Verständnis der Zusammenhänge von Zahnmedizin und Zahntechnik. Ich habe aber auch die Erfahrung gemacht, dass „zu viel“ Fachwissen mitunter den Vertriebs Erfolg lähmt, weil die gern geführte Diskus-

sion von Fachthemen den Blick auf die tatsächlichen Bedarfe und Problemstellungen verhindert. Manchmal ist weniger eben mehr.

Was es aus meiner Sicht braucht, ist ein zahntechnisches Grundlagenprogramm für den fachfremden Außendienstmitarbeiter. Dabei steht nicht das handwerkliche Geschick in der Herstellung im Vordergrund, sondern das Wissen um Indikationsbereiche einer zahntechnischen Lösung, deren Vor- und Nachteile (aus Sicht des Labors) und

vor allem der daraus resultierende Nutzen für Zahnarzt und Patienten. Als besonders effektiv hat sich erwiesen, wenn dieses Wissen im Dialog mit den Fachabteilungen im Labor erworben wird. Dieser Auseinandersetzung mit der Materie folgen eine starke Verankerung im Gedächtnis des Außendienstmitarbeiters und damit ein leichter Zugriff auf die gespeicherte Information im Bedarfsfall.

Die Ergebnisse des Austauschs sollten schriftlich festgehalten werden, als Nachschlagewerk und „living document“, das regelmäßig angepasst und erweitert werden kann. Ich spreche dann gerne von einer „Vertriebsfibel“, die dem Außendienstmitarbeiter als Wegbegleiter in Sachen Fachkompetenz dauerhaft zur Verfügung steht. Eingebettet in den Einarbeitungsplan, überprüft und ergänzt vom Vorgesetzten, ist die Erarbeitung der notwendigen Fachkompetenzgrundlagen in einem Zeitraum von vier Wochen gut möglich. Ergänzt wird die so erworbene Fachkompetenz in der täglichen Arbeit als Außendienstmitarbeiter, sodass, auch hier ein Erfahrungswert, nach einem guten halben Jahr der lernwillige Mitarbeiter im Gespräch

mit dem Zahnarzt keine Angst vor Fachfragen zu haben braucht. Und kann er trotzdem die eine oder andere nicht beantworten, so hilft das vertriebliche Handwerkzeug bei der Lösung des Problems.

Besonders spannend und herausfordernd ist die Erarbeitung des Nutzens für den Zahnarzt. In der Regel sind Vor- und Nachteile schnell zusammengetragen, aber die Ableitung des Nutzens fällt vielen bei der Erstellung der Vertriebsfibel schwer. Ein Tipp: Stellen Sie sich immer die Frage, was der Zahnarzt davon hat, wenn er eine zahntechnische Lösung aus ihrem Dentallabor einsetzt. Er spart sich einen Arbeitsschritt, er gewinnt mehr Zeit für andere Aktivitäten, er spart seinen Patienten Geld, er hat eine Alternative zu seiner „Standardlösung“, um nur ein paar Nutzenargumente zu nennen. Die müssen sitzen, wenn Vertrieb erfolgreich sein soll, egal, ob fachfremd oder vom Fach.

Thorsten Huhn – handlungsschärfer
Hohe Straße 28b
57234 Wilnsdorf
Tel.: 02735 6198482
Mobil: 0160 8580300
mail@thorstenhuhn.de
www.thorstenhuhn.de



Thorsten Huhn im Gespräch mit dem Labormanagement.

11. Digitale Dentale Technologien in Hagen

Die DDT geht mit gebündeltem Wissen in die nächste Runde.

Am 15. und 16. Februar 2019 lädt das Dentale Fortbildungszentrum Hagen (DFH) in Kooperation mit der OEMUS MEDIA AG, Leipzig, zum elften Mal zum Kongress „Digitale Dentale Technologien“ (DDT) nach Hagen. Unter dem Leitthema „Update 2019“ bildet der Kongress eine Vielzahl von Themen in umfangreicher Bandbreite ab. Die DDT in Hagen unter der programmatischen Leitung von ZTM Jürgen Sieger und Prof. Dr. Dr. Andree Piwowarczyk sind in den vergangenen zehn Jahren eines der wichtigsten Foren zum Austausch über die Entwicklungen der Digitaltechnik in Zahntechnik und Zahnmedizin geworden. Der Start ins nächste Jahrzehnt präsentiert weiterhin konzentrierte Informationen auf höch-

tem Niveau. Prof. Dr. Karsten Kamm/praxishochschule Köln gibt z.B. einen Überblick zum aktuellen Stand der CAD/CAM-Technologien. Weiterhin widmet sich ZTM Clemens Schwerin/Unterhaching der spannenden Thematik des Datenmanagements im Digitalen Workflow. Er zeigt dabei Wege zur effizienten Nutzung der verschiedenen Systeme auf. Das Potenzial, welches Zirkoniumdioxid noch immer bietet, wird außerdem in drei fundierten Vorträgen diskutiert. Die 11. Digitalen Dentalen Technologien vertiefen somit in 2019 einmal mehr das breite Spektrum und die Vielseitigkeit, die die Digitalisierung für die Zahnmedizin und Zahntechnik bereithält. Zahl-

reiche Workshops und Vorträge hochkarätiger Referenten am Freitag und Samstag werden auch diesmal wieder durch eine umfangreiche Industrieausstellung begleitet. Weiterhin erscheint das Jahrbuch Digitale Dentale Technologien im Rahmen des Kongresses auch in einer umfassend überarbeiteten Neuauflage als Hardcover. Jeder Teilnehmer der Veranstaltung erhält ein kostenfreies Exemplar dieses hochwertigen Kompendiums.

Weitere Informationen sind online unter www.ddt-info.de zu finden. **ZT**

ZT Adresse

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
Tel.: 0341 48474-308
Fax: 0341 48474-290
event@oemus-media.de
www.oemus.com
www.ddt-info.de

Dental Masters on Tour in Berlin: Perfect Match für Labor und Praxis

Im September und Oktober fand die VITA Dental Masters on Tour statt.



Zahntechniker und Dentaltechnologie Benjamin Schick.

Am 21. September 2018 machte die Fortbildungsreihe VITA Dental Masters on Tour ihren zweiten Halt in Berlin. Etwa 60 Teilnehmer waren am Freitagmittag in das Palais der Kulturbrauerei im Bezirk Prenzlauer Berg gekommen, um die fünf Dental Masters der VITA Zahnfabrik live in Aktion zu erleben. Ralf Suckert, Moderator der Dental Masters on Tour, eröffnete die Fortbildung in der Berliner Kulturbrauerei und führte kompetent durch den Nachmittag. Er sprach zunächst über den Wandel in der Zahntechnik und die Notwendigkeit zu berufspolitischem Engagement. Zudem lud er die Teilnehmer zum Intensivseminar „Implantatprothetik Akademie ZT 2019“, welches gemeinsam von DGI e.V. und FZT e.V. an der Charité Berlin ins Leben gerufen wurde, ein, bevor er den ersten Redner ankündigte.

„Der Zahntechniker erschafft die perfekte Fälschung.“
Den ersten Fachvortrag des Nachmittags hielt Zahntechniker und Dentaltechnologie

Benjamin Schick. Er beschäftigte sich mit der okklusalen Versorgung unter Einsatz der Hybridkeramik VITA ENAMIC und beschrieb anhand eines Patientenfalls seinen Workflow zur Herstellung von Table Tops. Hierbei ging er u.a. auf wissenschaftliche Erkenntnisse hinsichtlich der Kräfteentwicklung im Kiefer ein. „Teamwork makes the dream work“ – Das Referendenduo aus Zahntechniker Ralf Busenbender und Zahnarzt Dr. Uwe Radmacher erläuterte den digitalen Workflow zwischen Labor und Praxis. Mehrere anschauliche Fälle demonstrierten den Teilnehmern u.a. die minimalinvasive Versorgung mit Veneers. Für eine erfolgreiche kosmetische Restauration setzt das Team auf die Digital Smile Design-Software und die multichromatischen Materialien VITA ENAMIC ST und VITA ENAMIC multiColor. Zum Abschluss sprach Zahntechnikermeister Hans Jürgen Lange zunächst über die Arbeit im Labor und die Entwicklung durch den Einzug der digitalen Technologien, bevor er die letzten

Fälle des Tages aus dem Bereich der Implantatprothetik zeigte. Er betonte, dass neben der Ästhetik für den Patienten auch die Wirtschaftlichkeit im Labor nicht aus den Augen gelassen werden darf.

Informationsaustausch in entspannter Atmosphäre
Neben dem fachlich fundierten Programm hatten die Anwesenden in entspannter Atmosphäre die Möglichkeit, sich bei kleinen Köstlichkeiten mit Kollegen, Referenten und Experten der VITA Zahnfabrik auszutauschen und an Demonstrationstischen über die digitale Farbbestimmung, Abformung und Fertigung zu informieren. Die zweite Veranstaltung der Tour war ein Perfect Match für Praxis und Labor. **ZT**

ZT Adresse

VITA Zahnfabrik
H. Rauter GmbH & Co. KG
Spitalgasse 3
79713 Bad Säckingen
Tel.: 07761 562-0
info@vita-zahnfabrik.com
www.vita-zahnfabrik.com



ZT Veranstaltungen November/Dezember 2018

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
13.11.2018	Hagen	Schichten und kombinieren des Komposits in zwei Konsistenzen nach persönlicher Präferenz Referent: ZTM Axel Appel	VITA Zahnfabrik Tel.: 07761 562-0 info@vita-zahnfabrik.com
14.11.2018	Dinslaken	Noritake CZR und EX-3 Einführungsworkshop Referent: ZTM Chris Schumacher	GOLDQUADRAT Tel.: 0511 449897-0 info@goldquadrat.de
16.11.2018	Hamburg	Vier Schritte zum perfekten Modell – DAS System für höchste Ansprüche, auch im digitalen Workflow Referent: ZT Patrick Hamid	model-tray Tel.: 040 3990366-0 training@model-tray.de
23./24.11.2018	Grünstadt	Ceramill Zolid-Variationen Referent: n.n.	Amann Gierbach Tel.: 07231 957-221 germany@amanngierbach.com
28.11.2018	Hamburg	Das Modell – Die Visitenkarte des Labors Referenten: ZTM Claudia Füssenich, ZT Udo Rudnick	picodent Tel.: 02267 6580-0 picodent@picodent.de
03.12.2018	Bremen	Topfit in die Gesellenprüfung Referent: n.n.	BEGO Bremer Goldschlägerei Tel.: 0421 2028-372 fortbildung@BEGO.com
07.12.2018	Dresden	Sechs gegen Sechs – Morphologie, Funktion, Struktur Referent: ZTM Markus Stang	Kulzer Tel.: 06181 9689-2585 Veranstaltungsmanagement@kulzer-dental.com

ZT Impressum

<p>Verlag OEMUS MEDIA AG Holbeinstraße 29 04229 Leipzig Tel.: 0341 48474-0 Fax: 0341 48474-290 kontakt@oemus-media.de</p> <p>Redaktionsleitung Georg Isbaner (gi) Tel.: 0341 48474-123 g.isbaner@oemus-media.de</p> <p>Redaktion Carolin Gersin (cg) Tel.: 0341 48474-129 c.gersin@oemus-media.de</p> <p>Julia Näther j.naether@oemus-media.de</p>	<p>Projektleitung Stefan Reichardt (verantwortlich) Tel.: 0341 48474-222 reichardt@oemus-media.de</p> <p>Produktionsleitung Gernot Meyer Tel.: 0341 48474-520 meyer@oemus-media.de</p> <p>Anzeigendisposition Marius Mezger (Anzeigendisposition/-verwaltung) Tel.: 0341 48474-127 Fax: 0341 48474-190 m.mezger@oemus-media.de</p>	<p>Abonnement David Dütsch (Aboverwaltung) Tel.: 0341 48474-200 d.duetsch@oemus-media.de</p> <p>Herstellung Nora Sommer (Layout, Satz) Tel.: 0341 48474-117 n.sommer@oemus-media.de</p> <p>Druck Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG Frankfurter Straße 168 34121 Kassel</p>
---	---	--

Die ZT Zahntechnik Zeitung erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzelheft 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 Autorennichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.

New Generation Articulator System

Baumann Dental GmbH // Keltern-Germany
www.baumann-dental.de

