

Kundenkontakt im Süden

Die MICHAEL FLUSSFISCH GmbH baut mit dem Regionalverkaufsleiter Gerd Menold seit 1. September den Vertrieb in Süddeutschland aus.

„Mit unserem Lasersinter-Angebot sind wir bereits 2008 über unseren traditionellen Aktionsradius in Norddeutschland hinausgegangen und arbeiten seither mit vielen Laboren in Süddeutschland zusammen“, berichtet Unternehmenschefin Michaela Flussfisch. Hinzu kam, dass das Unternehmen Anfang 2011 mit einer eigenen, umfangreichen Produktpalette aus den Bereichen Fräsen, Legierungen und Galvano bundesweit an den Markt ging. „Gepaart mit unserer ausgeprägten Servicephilosophie, war diese Expansionsstrategie ein so durchschlagender Erfolg, dass wir jetzt für den Süden eine eigene Vertriebsleitung aufgebaut haben“, so die Inhaberin weiter. „Damit gewährleisten wir auch dort größtmögliche Kundennähe und direkten Kontakt.“

Gerd Menold war in den vergangenen Jahren für die Firmen Metaux Precieux Dental,



Regionalverkaufsleiter Gerd Menold

Metalor Dental Deutschland und Creation International tätig. Künftig wird der gelernte Zahntechniker, der über langjährige profunde Praxiserfahrung verfügt, von Eisingen bei Pforzheim aus die Vertriebsaktivitäten von FLUSSFISCH in Baden-Württemberg und der Südhälfte Bayerns steuern.

„Gerd Menold kennt sich in der Branche bestens aus und ist gerade im Süden hervorragend vernetzt – das passte einfach!“, freut sich Michaela Flussfisch.

Und die Ziele ihres neuen Verkaufsleiters entsprechen zu hundert Prozent der Unternehmensphilosophie von FLUSSFISCH: „Wissen zu vermitteln durch das persönliche Gespräch und durch Fort- und Weiterbildung sowie den Dienst am Kunden immer weiter zu perfektionieren – das ist mein persönlicher Anspruch!“ **ZT**

ZT Adresse

MICHAEL FLUSSFISCH GmbH
Friesenweg 7
22763 Hamburg
Tel.: 040 860766
Fax: 040 861271
info@flussfisch-dental.de
www.flussfisch-dental.de

„Mehr als Sie erwarten“

Dentalhandel und -industrie stellen das Konzept der „id deutschland – infotage dental-fachhandel“ für 2012 vor.

Im Herbst informiert und berät Deutschlands Dentalbranche auf vier regionalen Messerevents zu aktuellen Entwicklungen, Produkten und Dienstleistungen. Die einheitlich orientierte und regional optimierte Leistungsschau wird durch praxis- und erlebnisorientierte Infotainment-Plattformen ergänzt. Unter dem Motto „Mehr als Sie erwarten“ versprechen die Veranstalter der Durchführungsgesellschaft LDF GmbH (Leistungsschau Dentalfachhandel GmbH) dem Fachpublikum aus Zahnmedizin und -technik in diesem Jahr eine stärkere Berücksichtigung der jeweiligen fachspezifischen Bedürfnisse nach Angebotsübersicht, Produktberatung und Kosteneffizienz. Nach Angaben der Veranstalter kamen bereits im vergangenen Jahr rund 20.000 Besucher. Deutschlandweit trafen die Besucher mit 314 Ausstellern zusammen, die sie auf den neuen idd-infotagen informierten, berieten und unterhielten. Auch 2012 werden, verteilt auf sechs Ausstellungsbereiche, verschiedene Innovationstreiber vorgestellt, womit insbesondere zur Digitalisierung in Diagnostik und Therapie, zur personalisierten Medizin sowie zur Werkstoffinnovation informiert wird. Ein weiterer Schwerpunkt wird die Optimierung des Workflow in vielen Bereichen sein.

Um sich über aktuelle Herausforderungen und Trends lösungsorientiert fortbilden zu können, bieten die Veranstalter zwei spezielle Infotainment-Plattformen an. Mit der Dental Arena gibt es in diesem Jahr eine herstellerneutrale Plattform, auf der ausgewiesene Experten Kurvvorträge zu aktuellen Themen halten werden:

- 3-D/DVT – Für jeden das Richtige?
- CA-I/D/M-Systeme – Die neue Abdruckfreiheit? Möglichkeiten und Grenzen des digitalen Abdrucks, sowie
- GOZ – Latest News (in Kooperation mit der ZÄK).

Auch die Wichtigkeit von „Soft Skills“ im täglichen Umgang mit Patienten wird erörtert werden. Denn gerade eine vertrauensvolle und transparente Kommunikation erzeugt Bindung, hilft Probleme zu lösen und ist damit wesentliche Grundlage für den Praxis- und Laborerfolg. Mit dem Namen Dental Arena deuten die Veranstalter an, dass hier durchaus der kontroverse, ergebnisorientierte Dialog willkommen ist. Daher stehen die Referenten nach den Vorträgen allen Interessierten zur Beantwortung individueller Fragen zur Verfügung.

So wie sich in den vergangenen Jahren die Digitalisierung von Therapie- und Prophylaxeverfahren immer mehr durchgesetzt hat, so regeln auch zunehmend digitale Warenwirtschaftssysteme die Arbeitsprozesse in Praxis und Labor.

Auf dem Service Highway werden deshalb Live-Demos und DokuShows praktische Hilfestellungen vermitteln. Gerade Praxismitarbeiterinnen können hier ihr Anwenderwissen zur vorbeugenden Instandhaltung der Praxisausstattung steigern.

Zu besonderen Attraktionen und Angeboten der idd-infotage (z.B. TOP2-Messeangebote, Produktneuheiten 2012, Sportsommer 2012) informieren die Veranstalter auf der Internetseite und im id-magazin.

Über Facebook und Twitter werden darüber hinaus laufend Hinweise und Ankündigungen zu den An-



geboten veröffentlicht. Hier können Besucher und Aussteller auch in Dialog mit den Machern der idd-infotage treten und ihre Erwartungen, Meinungen und Wünsche äußern.

Die Veranstalter weisen auf die neue Registrierung für Besucher hin. Um mögliche längere Wartezeiten zu vermeiden, empfehlen sie die Online-Registrierung auf der Internetseite, die seit Mitte August freigeschaltet ist.

Die Außendienstmitarbeiter der veranstaltenden Depots helfen allen Interessierten bei der Online-Registrierung gerne weiter. Jeder registrierte Besucher nimmt automatisch an einer Tombola teil, bei der Sachpreise im Gesamtwert von bis zu 10.000 Euro verlost werden. An folgende Standorte sind Besucher und Aussteller herzlich eingeladen:

- id nord: Hamburg, 21.9.2012 (14.00–19.00 Uhr), 22.9.2012 (10.00–15.00 Uhr)
- id süd: München, 20.10.2012 (09.00–17.00 Uhr)
- id west: Düsseldorf, 26.10.2012 (14.00–19.00 Uhr), 27.10.2012 (09.00–15.00 Uhr)
- id mitte: Frankfurt, 09.11.2012 (12.30–19.00 Uhr), 10.11.2012 (09.00–16.00 Uhr) **ZT**

ZT Kontakt

www.iddeutschland.de
www.facebook.com/iddeutschland
twitter.com/#!/id_deutschland



und Zahntechnik absolviert – „mit Gewinn“, wie er sagt. „Die Behandler finden es positiv, wenn sich die Zahntechniker auch in der Zahnmedizin auskennen, man unterhält sich auf Augenhöhe.“ Zahnarzt Dr. Hubert Lodzik aus Wettrup, der das Curriculum zusammen mit

ANZEIGE

ARGISTAR E
Günstig
und golden
geht!

ARGEN®
GOLD
www.argen.de
Telefon 0211 355965-0
ARGEN Edelmetalle GmbH · Werderstraße 4
40227 Düsseldorf

in unserer Gesellschaft zu werden, um von den Vorteilen einer großen Gemeinschaft zu profitieren, die in der implantologischen Fortbildung den Goldstandard setzt“, sagt DGI-Fortbildungsreferent Prof. Dr. Murat Yildirim, Düren. „Schließlich wollen wir unsere Mitglieder dabei unterstützen, zu den Besten ihres Faches zu gehören.“ **ZT**

ZT Adresse

DGI-Sekretariat für Fortbildung
Bismarckstraße 27
67059 Ludwigshafen
Tel.: 0621 681244-51
Fax: 0621 681244-69
info@dgi-ev.de/Fortbildung

Ausstellerzuwachs auf der Fachdental Südwest

Die Fachdental Südwest wird als Forum der Dentalbranche hoch geschätzt. Bereits 262 Aussteller sind für die diesjährige Messe angemeldet.

Mit aktuell 262 Ausstellern hat die Fachdental Südwest einen neuen Ausstellerrekord erreicht. Der Ausstellerzuwachs zeigt, dass das Interesse der Branche an dieser Dentalveranstaltung im Süden Deutschlands nach wie vor ungebremst ist.

borinhaber, zahnmedizinische Fachangestellte sowie Zahnmedizinstudenten auf das Messegelände der Messe Stuttgart. Neben der Fachmesse wird das Symposium des Dental Tribune Study Clubs, das zum zweiten Mal im Rahmen der Fachdental

weils fünf einstündigen Themenblöcken kostenfrei fortführen und dabei bis zu zehn Fortbildungspunkte sammeln.

Große Angebotspalette der Aussteller

„Dadurch, dass wir auch in diesem Jahr auf der Fachdental Südwest wieder einen Ausstellerzuwachs haben, wird auch die Angebotspalette noch vielfältiger sein. Das breite Produktspektrum wird sicherlich wieder zahlreiche Besucher nach Stuttgart locken“, resümiert Andreas Wiesinger, Bereichsleiter, Messe Stuttgart, die positiven Folgen des Ausstellerzuwachses. Auch in den Schwerpunktbereichen „Prophylaxe“, „digitaler Abdruck“ und „digitale Volumentomografie (DVT)“ sind die Aussteller mit zahlreichen Produktneuheiten vertreten. Im Bereich der DVT präsentiert ein Aussteller zum Beispiel ein extraorales Röntgensystem, das



alle Funktionen in einem besonders kompakten System vereinigt. Es ermöglicht dem Anwender die mühelose Erstellung hochwertiger digitaler Aufnahmen und ist für alle standardmäßigen Panoramaanforderungen geeignet. Ein weiterer Aussteller zeigt einen neuen Ansatz zur Herstellung funktionell passenden Zahnersatzes auf CAD/CAM-Basis. Ein virtueller Artikulator ermöglicht beim Her-



Vom 28. bis 29. September lockt die Fachdental Südwest mit einem breiten Produktspektrum Zahnärzte, Zahntechniker, La-

Südwest stattfindet, weiterer Anziehungspunkt für die Besucher sein. Hier können sich Zahnärzte an beiden Messetagen in je-

stellen von Zahnersatz durch Einsatz von CAD/CAM-Systemen die gleiche Qualität der Arbeit wie beim manuellen Herstellen von Zahnersatz und schlägt damit die Brücke zwischen manueller und digitaler Zahntechnik. Diese Produktneuheiten und noch viele mehr können sich die Besucher auf der Fachdental Südwest ansehen. **ZT**

Quelle: Landesmesse Stuttgart

Überbetriebliche Lehrlingsunterweisung CAD/CAM

Die überbetriebliche Lehrlingsausbildung ist wichtiger Bestandteil der handwerklichen Berufsausbildung und stellt eine optimale Ergänzung zur Ausbildung dar. Das Institut des Zahntechnikerhandwerks in Niedersachsen (IZN) e.V. veranstaltete vor einigen Wochen den ersten CAD/CAM-Lehrgang in der überbetrieblichen Ausbildung.

Acht Wochen lang wurden knapp 200 Auszubildende mit dem Thema CAD/CAM konfrontiert. Die Lehrlinge kamen mit unterschiedlichen Leistungsniveaus zum IZN. Viele der Auszubildenden hatten bisher gar keine Berührung, andere hingegen bereits fortgeschrittene

gut aufgenommen. Ziel des Lehrganges war es, möglichst viele verschiedene Arbeitsabläufe rund um das Thema CAD/CAM zu erläutern. Wichtig natürlich auch der Umgang mit den einzelnen Programmen, die sich sehr voneinander unterscheiden. In kleineren Grup-

pen sollte es wichtig, eine Zirkondioxid-Kappe und eine diesmal im Laser-Melting-Verfahren gefertigte NEM-Krone aufzupassen bzw. fertigzustellen. Das Fazit hieraus ist deutlich: CAD/CAM-Technologie und die klassische Zahntechnik sind nicht zu trennen.

in den Markt drängende Technologie ist der Intraoralscanner. Aufgehalten wird diese Technologie sicher nicht, somit sollte man sich diesem Thema stellen. 3-D-navigierte Implantologie und sich immer weiterentwickelnde Software bestimmen die Zukunft und selbstverständlich

sodass Updates eine Überarbeitung des Kurses erfordern. „Hier heißt es, am Ball zu bleiben und sich selbst auch ständig auf den neuesten Stand zu bringen. Eines ist aber sicher: Wir werden uns im Institut des Zahntechnikerhandwerks in Niedersachsen e.V. dieser Herausfor-



Kenntnisse mit CAD/CAM. Während des Lehrganges war oft ein „Miteinander“ zu beobachten: junge Kollegen, die Unsicherheiten besaßen, wurden von leistungsstärkeren Auszubildenden unterstützt. Dies ist ein wesentlicher Pluspunkt eines solchen Lehrganges. Zudem waren alle Lehrlinge sehr aufgeschlossen und offen und besaßen eine große Bereitschaft, auszuprobieren und zu testen. Im Lehrgang wurden drei verschiedene Scan-Systeme geschult. Die große Menge an Input wurde von den Teilnehmern sehr

sollten erste „Gehversuche“ unternommen werden, bevor jede mit entsprechenden speziellen Aufträgen gemeinsam virtuelle Konstruktionen erstellen sollte. Eines wurde bereits in den ersten Lehrgangwochen deutlich: Auszubildende sind auch ein wenig wie „hungrige kleine Wölfe“, die nur darauf warten, endlich über das Objekt der Begierde herfallen zu können; endlich dicht am Tisch mit dem Handstück in der Hand, das Halbfertigteil zu veredeln, das virtuell entstanden ist. Deshalb

Schnell stellte sich heraus, dass Zahntechnik mit seinen vielen Facetten eine abwechslungsreiche und interessante Zukunft bieten kann. „Man muss eigentlich nur das Ruder in die Hand nehmen und nach vorn rudern. Mit anderen Worten, wenn sich ein neues Feld, eine neue Technologie entwickelt, dann sollte man sich möglichst schnell darauf stürzen und schauen, wie und ob es funktioniert“, so Jens Diedrich, Geschäftsführer des IZN. Die neueste, mehr und mehr

auch die Zukunft der Auszubildenden.

Eine wichtige Besonderheit bei Lehrgängen zum Thema CAD/CAM liegt nun beim Zahntechniker selbst. Der Lehrgang ZAHN 04/11, CAD/CAM, so wie er dieses Jahr durchgeführt wurde, hatte den Status quo des Jahres 2012. 2013 wird er mit großer Wahrscheinlichkeit anders ablaufen. Zum einen mussten die Lehrkräfte, Herr Kriese und Herr Diedrich, ebenfalls Erfahrungen mit der Software sammeln. Zum anderen schreitet die Digitalisierung schnell voran,

ZT Adresse

Institut des Zahntechnikerhandwerks in Niedersachsen (IZN) e.V.
Seeweg 4
30827 Garbsen
Tel.: 05131 477357
www.izn-nord.de

Deutsche Olympioniken begeistert

Mit dem Ende der Olympischen Spiele 2012 in London hat auch die im Deutschen Haus eingerichtete Zahnarztpraxis von BEGO ihre Türen geschlossen. Der Bremer Dentalspezialist blickt auf eine ereignisreiche Zeit in London zurück.

Seit 2002 ist das Bremer Dentalunternehmen BEGO Co-Partner der deutschen Olympiamannschaft und richtete bei den Spielen in London erneut eine zahnärztliche Praxis im Deutschen Haus im „Museum of Docklands“, dem offiziellen Hospitality-Haus des Deutschen Olympischen Sportbundes,

deutsche Olympiamannschaft seit nunmehr zehn Jahren. Wir waren in London gerne für die Sportler da. Aber unser Engagement hört mit dem Ende der Spiele nicht auf“, so Christoph Weiss, geschäftsführender Gesellschafter der BEGO. Denn den deutschen Sportlern des A- und B-Kaders steht BEGO auch

tate gratis zur Verfügung. Mehr als 60 Athleten und Gäste des Deutschen Hauses ließen sich in der BEGO-Praxis im Deutschen Haus während der Olympischen Spiele behandeln. Unter der Leitung der Doppel-Olympiasiegerin und mehrfachen Weltmeisterin im Fechten, Dr. Zita Funkenhauser, stellte BEGO hier mit einem Team aus neun Zahnärzten eine Notfallversorgung bereit und half Athleten, Trainern und Journalisten bei verloren gegangenen Füllungen, abgebrochenen Zähnen oder Problemen mit den Weisheitszähnen. Besonders gefragt war auch das Bleaching-Angebot, das BEGO – mit Unterstützung der Firma PrevDent (Brite Smile) – den Athleten und Gästen des Deutschen Hauses kostenlos offerierte. So nutzten u.a. die Goldmedaillengewinner des Deutschland-Achters, Silbermedaillengewinnerin im Siebenkampf, Lilli Schwarzkopf, der Bronzemedaillengewinner im Judo, Andreas Tölzer, und Bronzemedailengewinner im Radsport, René Enders, die Möglichkeit, sich von den BEGO-Zahnärzten bleachen zu lassen. Auch der deutsche Fahnenträger der Schluss-



deutsche Olympiamannschaft setzte sich BEGO aber nicht nur für die Zahngesundheit und das Wohlbefinden der Sportler selbst, sondern gleichsam auch für den guten Zweck ein. Ein 1,60 m großer BEGO-Zahn – geschmückt mit Unterschriften zahlreicher deutscher Athleten – wird nun zugunsten des Förderkreises Krebskranke Kinder e.V. Stuttgart versteigert. Von der BEGO-Aktion begeistert, bot auch der bekannte Leipziger Künstler Michael Fischer-Art seine Unterstützung an und versprach, ein Bild von der BEGO-Praxis in London zu malen, welches dann ebenfalls dem guten Zweck gewidmet wird. **ZT**



BEGO-Geschäftsführer Christoph Weiss (links) mit Teilnehmern des BEGO-Zahnärzteteams (von links nach rechts): Dr. Michael Gleau, Dr. Zita Funkenhauser, Prof. Dr. Martin Jörgens und Prof. Dr. Marcel Wainwright bei der offiziellen Eröffnung der BEGO-Praxis im Deutschen Haus.

ein. „Genau wie für die Sportler ist es auch unser tägliches Ziel, Höchstleistungen zu erbringen. Deshalb unterstützt BEGO die

in der Zeit nach den Spielen zur Seite und stellt ihnen die für eine Behandlung notwendigen Legierungen, Materialien und Implan-

ZT Adresse

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



Jubiläum im Odenwald

Das Familienunternehmen LÖW ERGO feiert eine 60-jährige Erfolgsgeschichte.

1952 gegründet von Elfriede und Philipp Löw belieferte das Unternehmen das florierende Odenwälder Gewerbe mit einer breiten Produktpalette von Materialbedarf über Werkzeug, Maschinen bis hin zu Rohelfenbein.

Heute können sich Wilfried Löw und sein Sohn Frédéric, der die 3. Generation im Familienunternehmen repräsentiert, mit Recht als die Spezialisten für Arbeitsplatzergonomie bezeichnen. Ihr Erfolg beruht auf der hohen Produktqualität und der qualifizierten Beratungsleistung gepaart mit persönlichem Service.

Derzeit bietet LÖW ERGO eine umfassende Produktpalette für gesundes und sicheres Arbeiten mit Arbeitsstühlen für jeden Bedarf, Sicherheitsholzlaufrost, Arbeitsplatzmatten, Leitstellensitzen, Funktionsmöbel und Markierungsbändern bis hin zu ergonomischen Designer-Bürostühlen.

Neben namhaften Unternehmen wie Siemens, Merck und dem Frankfurter Flughafen beherbergen auch der Deutsche Bundestag und Behindertenwerkstätten einige der rund 45.000 verkauften Werksitz-Arbeitsstühle. **ZT**

ZT Adresse

LÖW ERGO
Bahnhofstraße 34
64720 Michelstadt
Tel.: 06061 2741
Fax: 06061 2742
info@loew-ergo.com
www.loew-ergo.de

Geschäftsführer Wilfried und Frédéric Löw (v.l.).

Anfang der 80er-Jahre entdeckte Wilfried Löw die Möglichkeiten der Arbeitsplatzergonomie und begann mit dem Vertrieb von ergonomischen Stühlen aus dem Hause Werksitz.

Der Erfolg und der immer größere Bedarf erweiterten das Angebot um immer mehr Produkte für einen gesunden Arbeitsplatz.

Service und Qualität im Fokus

Der Bremer Zahnersatzanbieter dentaltrade bietet ein gesamtes prothetisches Spektrum zu attraktiven Konditionen.

Seit zehn Jahren steht dentaltrade für hochwertigen Zahnersatz zu günstigen Preisen aus internationaler Produktion. In diesem Jahr präsentiert das Bremer Unternehmen sein umfassendes Leistungsspektrum auf den relevanten Fachmessen. Den Auftakt in den „Messeherbst“ bildet die id nord.

Mit rund 4.000 Kunden zählt dentaltrade zu einem der großen Anbieter der Branche und überzeugt mit konstant günstigen Preisen, hochklassiger Qualität und einem kundenfreundlichem Service. Durch die Fertigung von

ZT Termine

21./22. September 2012
id nord Hamburg (Halle A1, Stand G38)

28./29. September 2012
Fachdental Südwest Stuttgart (Halle 4, Stand A19)

20. Oktober 2012
id süd München (Halle A6, Stand D60)

26./27. Oktober 2012
id west Düsseldorf (Halle 8a, Stand C46)

9./10. November 2012
id mitte Frankfurt (Stand steht noch nicht fest)

November Jahrestagung
Neue Gruppe Hamburg (Stand steht noch nicht fest)



Zahnersatz im eigenen TÜV-zertifizierten Meisterlabor erzielt dentaltrade für Behandler und deren Patienten deutliche Preisvorteile. Konkret sind mit dentaltrade Ersparnisse von bis zu 65 Prozent gegenüber BEB/BEL II möglich. Das Angebot von dentaltrade wurde jüngst im Rahmen der TÜV Service tested-Zertifizierung vom deutschen TÜV in puncto Preis-Leistung mit der Note „sehr gut“ bewertet.

Mit dentaltrade erhalten Behandler eine größere Flexibilität, wenn es darum geht, höherwertige Versorgungen für Patienten zu realisieren. „Aufgrund unserer günstigen Preise können Behandler ihr Angebotsspektrum erweitern und gezielt neue Patienten erreichen“, sagt Dr. Olaf Perleberg, Geschäftsführer bei dentaltrade. Die Fachmessen bieten dem

interessierten Publikum die ideale Möglichkeit, sich zu dentaltrade zu informieren. Dabei wird dentaltrade während der gesamten Herbstzeit auf den Fachmessen Präsenz zeigen: so auf der Fachdental Südwest, der id süd, der id west, der id mitte sowie auf der Jahrestagung der Neuen Gruppe in Hamburg. Das dentaltrade Messeteam freut sich auf den fachlichen Austausch mit zahlreichen Besuchern. **ZT**

ZT Adresse

dentaltrade GmbH & Co. KG
Grazer Straße 8
28359 Bremen
Tel.: 0421 247147-0
Fax: 0421 247147-9
service@dentaltrade.de
www.dentaltrade-zahnersatz.de

