

## Für die jungen und wilden Zahntechniker

Zur einwöchigen Zirkonzahn Military School erwarten die Teilnehmer zahlreiche neue Herausforderungen.



Es ist 6.15 Uhr und ein Weckruf ertönt, danach geht es direkt zum Morgensport nach draußen. Dass man sich hier nicht bei einer Fortbildung in einem Sternehotel befindet, sondern in Enrico Stegers Military School in Südtirol/Italien, ist jedem Teilnehmer spätestens am ersten Morgen bewusst. Das Militär als älteste Organisation der Menschheit diente für die Weiterbildung der besonderen Art als Vorbild, um den „jungen Wilden“ neben fachlichem Know-how wichtige Qualitäten wie Disziplin und Loyalität zu schulen.

Die Vermittlung der Tugenden Fleiß, Treue, Integrität, Demut, Mäßigung, Mut, Gerechtigkeit, Geduld, Einfachheit und Bescheidenheit stehen neben der fundierten fachlichen Ausbildung im Bereich CAD/CAM im Fokus der einwöchigen Zirkonzahn Military School. Denn als Zahntechniker benötigt man nicht nur umfassende fachliche Kenntnisse, sondern auch eine Vielzahl anderer Fähigkeiten.



### Striktes Programm

Alle Teilnehmer erhalten eine Wochenaufgabe zur Stärkung der Gemeinschaft, in der sich jeder zum Wohle der Truppe einbringen soll. Für den Ablauf der Woche gibt es einen genauen Zeitplan. Gestartet wird am Montagmittag mit einer ausführ-

lichen Firmenführung durch die Räumlichkeiten der Zirkonzahn GmbH in Gais, wobei u.a. die Geräte- und Zirkonproduktion besichtigt werden können. Im Anschluss daran bekommen die Teilnehmer die Philosophie der Military School vermittelt, bevor ein Überblick über die Zirkonzahn CAD/CAM-Systeme gegeben

wird. Ob Slacklining, Fischen mit eigener Zubereitung des gefangenen Fisches oder Feuerwehrrübungen – die jungen Wilden werden auch am Abend vor spannende Herausforderungen gestellt.

Die Tage der Fortbildungswoche verlaufen nach striktem Plan (siehe links).

### Beginner oder Captain Advanced?

Je nach Wissensstand im Bereich CAD/CAM kann der Lehrling oder junge Zahntechniker zwischen den Kursen „Beginners“ (wenig Erfahrung mit CAD/CAM und Prettau® Zirkon) oder „Captain Advanced“ (bereits Erfahrung mit CAD/CAM und Prettau® Zirkon vorhanden) wählen. Beginners widmen sich in den ersten 100 Minuten eines jeden Tages der manuellen Modellation, welche für die Entwicklung des Formgefühls von großer Bedeutung ist. Schritt

für Schritt treten die Beginner in die Welt von Zirkonzahn ein. Auf dem Programm stehen CAD/CAM- und Face Hunter-Schulung sowie das Einfärben, Sintern und Verblenden mit Keramik von Strukturen aus Prettau® Zirkon und die Fertigstellung mit Mal- und Glasurbrand. Als Captain Advanced lernen die Teilnehmer im Lauf der Kurswoche die Grenzen der Zahntechnik kennen. Anhand eines kniffligen Falles, einer komplexen implantatgetragenen Kombinationsarbeit, wird theoretisch, virtuell und manuell gearbeitet. Weitere Informationen sind bei Zirkonzahn erhältlich. **ZT**

### ZT Adresse

Zirkonzahn GmbH  
An der Ahr 7  
39030 Gais-Südtirol, Italien  
Tel.: +39 0474 066650  
Fax: +39 0474 066680  
info@zirkonzahn.com  
www.zirkonzahn.com

## Heißer Ofen für brillante Keramik

Keramikspezialist Creation Willi Geller Deutschland und Traditionsunternehmen DEKEMA schließen Kooperationsvertrag.

Der richtige Ofen macht den Unterschied. Denn erst eine exakte Brandführung führt zu konstanten, langlebigen und höchstästhetischen Brennergebnissen.

Da für Creation Willi Geller Sicherheit, Qualität und eine brillante Ästhetik an erster Stelle stehen, hat die deutsche Tochtergesellschaft des österreichischen Keramikspezialisten jetzt den Premium-Keramikofen AUSTROMAT 624 oral design von DEKEMA in ihr Produktportfolio aufgenommen. So vereinen sich von der Natur inspirierte Keramikmassen mit einem technisch raffinierten Brennofen – für eine gleichbleibend hohe Qualität, reproduzierbare Ästhetik und ein effizientes Handling.

Ob Opaker-, Dentin- oder Glanzbrand: Für ein optimales Brennergebnis müssen Ofen und Dentalkeramik aufeinander abgestimmt sein. Nur eine präzise

Brandführung führt zu einer optimalen Oberflächenbeschaffenheit und Tiefenwirkung der Keramik. Da der AUSTROMAT 624 oral design-Ofen der deutschen Traditionsfirma DEKEMA aus Freilassing über eine außer-

gewöhnliche Brennkammer mit einer in Handarbeit gefertigten „Stein-Isolierung“ verfügt, passt das thermische Verhalten gut zu den Sintereigenschaften der ästhetisch anspruchsvollen Creation-Keramik.



Eine gelungene Kombination: brillante Keramik und der AUSTROMAT 624 oral design-Ofen. Annette Mildner und Raimund Schneider tauschen sich während des Kolloquiums „Zahntechnik mit Leidenschaft“ in Berlin über die Zusammenarbeit von Creation und DEKEMA aus.

### Technisch raffiniert, optimal kombiniert: Keramik plus Ofen

„Um hohe Ansprüche zu erfüllen, braucht es ausgezeichnete Materialien, eine zuverlässige Technik und absolute Präzision in der Ausführung. Die hochwertigen DEKEMA-Öfen garantieren den Zahntechnikern seit mehr als 40 Jahren optimale Brennergebnisse“, erklärt Annette Mildner, Geschäftsführerin Creation Willi Geller Deutschland mit Sitz in Breckerfeld, und sie ist überzeugt: „Der AUSTROMAT 624 oral design-Ofen ist einzigartig in seiner Klasse, also bestens geeignet, unsere hochwertigen Keramikmassen optimal zu brennen. Daher nehmen wir den Brennofen in Deutschland und in Österreich in unser Produktportfolio mit auf – für optimale Schicht- und Brennergebnisse im Interesse unserer Kunden!“

Und Raimund Schneider, Key Account Manager bei DEKEMA, ergänzt: „Der Name DEKEMA steht für perfekte Brennergebnisse, langlebige Produkte höchster Qualität und professionellen Service.“

Für kompetente Produktberatung und Unterstützung sorgen die Fachberater von Creation. Der AUSTROMAT 624 oral design-Ofen ist inklusive Brenntisch, Pinzette, Silberprobenstempel und Vakuumpumpe in Schwarz und ab sofort auch in Weiß erhältlich. **ZT**

### ZT Adresse

Creation Willi Geller  
Deutschland GmbH  
Harkortstraße 2  
58339 Breckerfeld  
Tel.: 02338 801900  
Fax: 02338 801950  
office@creation-willigeller.de  
www.creation-willigeller.de



## Erstes Golfturnier von C.HAFNER

C.HAFNER, Anbieter im Bereich der Edelmetalltechnologie, richtet Golfturnier ceha GOLD Cup 2014 aus.

Man ist schon ganz schön gefordert, wenn man das erste Mal bei einem Golfturnier dabei sein darf und vorher noch nie auf einem Golfplatz gestanden hat. Natürlich nicht als Turnierteilnehmer – da stehen noch Hürden wie Platzreife und Handicap bevor.

Auch als Veranstalter und Sponsor hat man so seine liebe Mühe mit dem „Fachgolfisch“ und den Abläufen auf einem Golfplatz. Hat man dies erst einmal gemeistert, ist die Welt des Golfspiels von einer gewissen Faszination geprägt. Diese war den Teilnehmern des ersten ceha GOLD Cups im Golfclub Aschaffenburg auch sofort anzusehen.

C.HAFNER ist Namenspatron und Exklusivsponsor des Turniers am 5. Juli gewesen – entsprechend war das Turnier hoch dotiert. Die Gewinner der ver-

schiedenen Brutto- und Nettoklassen konnten sich über Feingoldbarren als Preise freuen, außerdem gab es exklusive Ku-

gelschreiber aus Silberrohr und spezielle C.HAFNER Uhren als Sonderpreise in verschiedenen Wertungen.



Flight 10 am Start – v.l.n.r. Joachim Schmuck (Außendienstmitarbeiter C.HAFNER), ZTM Hans-Georg Schäfer, Jörg Funderich, Marcel Stenger.

Da das Turnier während der Fußball-WM stattfand und auch Golfspieler den größeren Bällen nicht abgeneigt sind, hat C.HAFNER am Vorabend für die schon angereisten Teilnehmer ein kleines Public Viewing organisiert. Am nächsten Morgen ging es dann selbst sportlich los, als die ersten Teilnehmer bei recht guten Bedingungen auf dem 18-Loch-Platz in Aschaffenburg auf die Runde gingen. Trotz Wetterverschlechterung im Tagesverlauf war die Stimmung hervorragend, C.HAFNER hat für die Versorgung mit kühlen Getränken und Verpflegung im Halfway-House gesorgt, sodass gegen 17 Uhr alle Teilnehmer erschöpft und glücklich ihr Turnier abgeschlossen hatten.

Der Höhepunkt des Tages war dann ein gemeinsames Dinner mit der Bekanntgabe der Ergebnisse und der Preisverleihung.

Zu den glücklichen Gewinnern zählten unter anderem Frau Dr. Stefanie Walter vom Golfclub Winnerod und ZTM Hans-Georg Schäfer vom Golfclub Glashofen-Neusaß. Die Teilnehmer waren sich einig, dass es nicht bei einem solchen Turnier bleiben kann und somit wird es auch 2015 wieder einen ceha GOLD Cup in Aschaffenburg geben.

Alle interessierten Golfspieler sind schon jetzt herzlich dazu eingeladen. **ZT**

### ZT Adresse

C.HAFNER GmbH + Co. KG  
Gold- und Silberscheideanstalt  
Bleichstr. 13–17  
75173 Pforzheim  
Tel.: 07231 920-0  
Fax: 07231 920-207  
dental@c-hafner.de  
www.c-hafner.de

## Tag der Zahngesundheit

Dentallabore begeistern mit Kinderbüchlein „Nina bei der Zahnärztin“.

Am 25. September ist Tag der Zahngesundheit. „Das ist ein idealer Anlass für Dentallabore, um sich an die Öffentlichkeit zu wenden“, sagt PR-Expertin Dr. Karin Uphoff. Mit dem Motto „Gesund beginnt im Mund – ein Herz für Zähne!“ richtet sich die Aktion in diesem Jahr an den Nachwuchs. „Vor allem bei kleinen Kindern nimmt das direkte

Darüber wird alles noch besser begreifbar.“ Als kleines Geschenk eignet sich sehr gut die liebevoll illustrierte Geschichte „Nina bei der Zahnärztin“. Das Büchlein im Hosentaschenformat stellt kindgerecht die Arbeit im Dentallabor vor. Beim Vorlesen erfahren Erwachsene und Kinder vieles über Zahn-



Umfeld, also Eltern und Großeltern, intensiv Anteil am Erleben. Die Kinder erzählen zu Hause von ihren Erlebnissen und beschäftigen sich mit dem, was sie erfahren haben.“ Das können Dentallabore nutzen, beispielsweise indem sie Kindergärten und Grundschulen besuchen oder zu sich einladen.

Kinder sind sehr lernfreudig und möchten Zusammenhänge verstehen. Uphoff, die selbst Mutter von sechs Kindern ist, dazu: „Zeigen Sie den Kindern, was Sie machen, wie Sie arbeiten. Und beteiligen Sie die Kleinen, zum Beispiel mit einer Bastelaktion, bei der sie Gipszähne anmalen.

sorgungsformen bei erkrankten oder verlorenen Zähnen. Auf der Rückseite ist der individuelle Eindruck des Labor- oder Praxis-Logos mit Adresse möglich. „Nina bei der Zahnärztin“ ohne Logoaufruck ist noch bis zum 31.8.2014 zum Sonderpreis erhältlich. Weitere Informationen und Bestellmöglichkeiten gibt es im Internet unter [www.uphoff-kinderbuch.de](http://www.uphoff-kinderbuch.de). Anfragen sind auch möglich per E-Mail an [info@uphoff-pr.de](mailto:info@uphoff-pr.de) oder telefonisch unter 06421 40795-0. **ZT**

Quelle: uphoff pr & marketing GmbH

## Jahrbuch Digitale Dentale Technologien

Nutzen Sie das **Sonderangebot** und sichern Sie sich Ihr Exemplar bis zum 31. August 2014 zum **Vorzugspreis!**

**35 €\***

statt 49 €

\*Preis versteht sich zzgl. MwSt. und Versandkosten. Angebot gültig bis 31.08.2014.

Mit dem Jahrbuch Digitale Dentale Technologien legt die OEMUS MEDIA AG in 5. überarbeiteter und erweiterter Auflage ein umfassendes Kompendium für die digitale Zahnmedizin und Zahntechnik vor. Der Band wendet sich sowohl an Einsteiger und erfahrene Anwender als auch an all jene, die in der digitalen Zahnmedizin und Zahntechnik eine vielversprechende Möglichkeit sehen, ihr Leistungsspektrum zu vervollständigen und damit in die Zukunft zu investieren.

JETZT AUCH IM PRAXIS-ONLINE SHOP DER OEMUS MEDIA AG BESTELLEN!



Kostenlose Leseprobe



Faxsendung an

**0341 48474-290**

Jahrbuch Digitale Dentale Technologien 2014

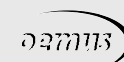
\_\_\_\_ Exemplar(e)

Praxisstempel

**Jetzt bestellen!**

Bitte senden Sie mir mein(e) Exemplar(e) an folgende Adresse:

Name:	Vorname:
Straße:	PLZ/Ort:
Telefon/Fax:	E-Mail:
Unterschrift:	



OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: 0341 48474-0  
Fax: 0341 48474-290

ZT 7+8/14



# Gemeinsame Weiterbildung

Zahnärzte, Zahntechniker, Helferinnen, Studenten und Azubis tagen am 28. und 29. November gemeinsam in Erfurt.

Der Thüringer Zahntechnikertag findet im zweijährigen Rhythmus als gemeinsame Weiterbildung mit dem Zahnärzte-, Helferinnen-, Studenten- und erstmals auch Azubi-Tag auf der Messe in Erfurt statt. Die Veranstaltung beginnt am Freitag, dem 28.11.2014, mit einem Kurs zum Thema „Komplexe Implantatprothetik strukturiert bewältigen: Ein Zusammenspiel von analog und digital“. Er wird eine Kombination aus praktischen Vorführungen und Erfahrungsberichten von ZTM Rüdiger Wandtke und dem CAD/CAM-Spezialisten ZTM Ingo Brix aus Lüneburg sein. Das Samstagsprogramm am 29.11.2014 umfasst ein weites Panorama manueller und digitaler Konzepte und Verfahren. Den Auftakt macht ZTM Vincent Fehmer, Chefzahntechniker am Zahnärztlichen Institut

der Universität Zürich mit „Aktuelle Kronen- und Brückensysteme im Vergleich“. Anschließend spricht ZTM Martin Koller aus Schleswig-Holstein zum Thema „Problemmanagement in der Totalprothetik“. Es werden eine schier unendliche Anzahl von Anforderungen in dieser Disziplin an die Zahnarztpraxis und das Labor gestellt. ZTM Koller wird hier konkrete Hilfestellung zu zahlreichen Aspekten aus dem Bereich Totalprothetik geben. Als weiterer wesentlicher Baustein im Programm wird ZTM Sebastian Schuldes aus Eisenach in seinem Beitrag „Neue polymere Werkstoffe in der Prothetik – Chancen und Möglichkeiten“ einen noch recht neuen Werkstoff beleuchten und über seine aktuellen Erfahrun-

gen berichten. Ein besonderes Thema wird der Universitätsprofessor Dr. Ralph G. Luthardt, Ärztlicher Direktor der Prothe-

den. Der Abschluss des Thüringer Zahnärzte- und Zahntechnikertages findet in der Gemeinsamkeit statt und führt die beiden Berufsstände mit zwei weiteren Vorträgen zusammen. Der renommierte und erfahrene Geroprothetiker, Professor Dr. Christian E. Besimo aus Brunnen (Schweiz), wird einen Ausblick auf unsere zunehmend älter werdende Gesellschaft und deren prothetische Bedürfnisse geben. Die Frage „Braucht es wirklich ein großes ‚M‘ in der Zahnmedizin?“ stellt Frau Privatdozentin Dr. Barbara Noak vom Universitätsklinikum der Technischen Universität Dresden. Hier darf ein aktueller Impuls aus ihrem Blickwinkel der Forschung und Lehre erwartet werden.

Interessenten können sich per E-Mail (info@zahntechnik-th.de) oder per Fax (03631 902913) in der Zahntechniker-Innung Thüringen anmelden. Programm, Preise sowie weitere Informationen sind auf der Homepage zu finden. Die Zahntechniker-Innung freut sich, alle interessierten Fachbesucher zum Kurs, zum wissenschaftlichen Programm und der zeitgleich stattfindenden Dentalausstellung in Erfurt begrüßen zu können. **ZT**

**ZahnMedizin 2014**  
*Zahnerhalt und Implantat*

**12.** Thüringer Zahnärztetag  
Thüringer Helferinnentag  
11. Thüringer Zahntechnikertag  
4. Thüringer Studententag  
1. Thüringer Azubi-Tag

28.11. und 29. 11. 2014 | Messe Erfurt

tischen Abteilung der Universitätsklinik Ulm, aufarbeiten. Die „3-D-Implantatplanung und deren Umsetzung“ ist für den restaurativen Bereich von Implantatversorgungen überaus wichtig und sollte daher immer wieder aktuell beleuchtet wer-

**ZT Adresse**

Zahntechniker-Innung Thüringen  
Neustadtstr. 6  
99734 Nordhausen  
Tel.: 03631 902914  
Fax: 03631 902913  
info@zahntechnik-th.de  
www.zahntechnik-th.de

ANZEIGE

**ABOSERVICE**

**Frischer Wind für Praxis und Labor**

Bestellung auch online möglich unter: [www.oemus.com/abo](http://www.oemus.com/abo)

Vielseitig, kompetent, unverzichtbar.

**OEMUS MEDIA AG || Bestellformular**  
ABO-SERVICE || Per Post oder per Fax versenden!

Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig

Andreas Grasse  
Fax: 0341 48474-290 | Tel.: 0341 48474-201

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

Zeitschrift	jährliche Erscheinung	Preis
<input type="checkbox"/> ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis	10-mal	70,00 €*
<input type="checkbox"/> ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor	6-mal	36,00 €*
<input type="checkbox"/> cosmetic dentistry	4-mal	44,00 €*
<input type="checkbox"/> digital dentistry	4-mal	44,00 €*
<input type="checkbox"/> Implantologie Journal	8-mal	88,00 €*
<input type="checkbox"/> ZT Zahntechnik Zeitung	11-mal	55,00 €*

\* Alle Preise verstehen sich inkl. MwSt. und Versandkosten (Preise für Ausland auf Anfrage).

**Ihre Kontaktdaten**

Bitte alles ausfüllen und Zutreffendes ankreuzen!

Name, Vorname

Straße/PLZ/Ort

Telefon/Fax

☐ Ich bezahle per Rechnung. ☐ Ich bezahle per Bankeinzug.  
(bei Bankeinzug 2 % Skonto)

Datum/Unterschrift

ZT 7+8/14

## Enges Wechselspiel

Fehlender Zahn kann Ursache für Nacken- oder Knieproblem sein.

Es begann mit Schmerzen im linken Knie. Joggen machte Alexa S. dadurch deutlich weniger Freude. Hinzu kam eine eingeschränkte Beweglichkeit, die sie ebenfalls vor allem links registrierte. Die erste Diagnose: Ihr Becken steht schief. Eher zufällig sprach sie mit ihrem Zahnarzt darüber. Dadurch wurde erkannt, dass sich die Ursache dafür im Mund befand. „Fehlende Zähne oder nicht korrekt angepasster Zahnersatz lösen häufig Beschwerden an ganz anderen Stellen im Körper aus“, sagt dazu Professor Hans-Christoph Lauer, wissenschaftlicher Leiter des Kuratoriums perfekter Zahnersatz (KpZ). Alexa S. wurde vor mehr als 20 Jahren ein Zahn gezogen. „Es hieß, mein Kiefer sei zu klein“, erinnert sich die 42-Jährige. Dadurch passten die Kontaktpunkte der Zähne nicht mehr zusammen, eine craniomandibuläre Dysfunktion (CMD) entstand. Auch Zähneknirschen, einseitiges Kauen und hohe psychische Belastungen sind mögliche Auslöser. „Der Körper ist ein fein in sich abgestimmtes System. Fehlende oder schiefstehende Zähne können Reaktionen in den verschiedensten Regionen hervorrufen“, sagt Lauer. Wie eng Zähne und Körper zusammenwirken, lässt sich auch im Alltag leicht beobachten. Beispielsweise beim Tragen schwerer Gegenstände: Automatisch werden dabei die Zähne zusammengebissen. Tatsächlich finden täglich mehr als 1.500 Zahnkontakte statt – beim Kauen, Sprechen, Schlucken und eben auch bei körperlichen

und psychischen Belastungen. Die dabei entstehenden Kräfte werden durch auf- und absteigende Ketten über den kompletten Körper geleitet: Durch einen fehlerhaften Zusammenbiss können somit ungünstige Funktionen entstehen, die sich über den Nackenbereich, die Schulter bis hin zum Becken und Knie auswirken. „Das komplette Gangbild eines Menschen wird beeinflusst, auch die Fußstellung kann betroffen sein“, beschreibt



Lauer. Er rät betroffenen Patienten, Verdachtsfälle mittels einer Funktionsdiagnostik abklären zu lassen. Gemeinsam mit dem Zahntechniker wird der Zahnarzt gegebenenfalls eine Aufbisschiene zur Entlastung der betroffenen Strukturen eingliedern. „Das Team Zahnarzt/Kieferorthopäde/Zahntechniker ist oft die zentrale Schaltstation, in der Diagnostik und Therapie organisiert und durchgeführt werden.“ **ZT**

Quelle: KpZ



# Expansion in Deutschland

Die Schütz-Gruppe hat am Firmensitz in Rosbach zusätzliche Produktionsanlagen in Betrieb genommen.

Die Erweiterung war nötig geworden, um der global gestiegenen Nachfrage nach pulver- und pastenbasierten Dentalwerkstoffen nachzukommen. Die Investition folge somit weiter der Unternehmensphilosophie des „made in Germany“. „Mit einer Produktqualität, die weit über den internationalen Standards liegt, werden wir auch in Zukunft weiter wachsen“, so der Geschäftsführer Wolf Zientz bei der offiziellen Eröffnung. Die Schütz-Gruppe steht unter anderem für Hochtechnologie-

Produkte weltweit in über 100 Länder exportiert. Am 30. April 2014 fand die Einweihung der neuen Räumlichkeiten statt. Geschäftsführer Wolf Zientz erläuterte: „Dank des Ausbaus mit neuesten Fertigungstechnologien erhalten die Kunden nun ihre Spitzenprodukte in weiter gesteigerter Qualität. Hierzu und zur ständigen In-Prozess- und End-Kontrolle ist außerdem auch die Laborkapazität zur Produktprüfung und -weiterentwicklung vergrößert worden.“ In seiner Ansprache vor der Belegschaft betonte Unternehmensgründer Horst Schütz, der Ausbau der Geschäfte sei ein Zeichen für die Zukunft. Dieser funktioniere nur, wenn jeder mitziehe. Die derzeitige Expansion, die weiteren Ziele in Deutschland und auf dem Weltmarkt stellten auch eine Herausforderung dar. „Ich bin sicher, dass wir diese gemeinsam meistern.“ Die Qualifizierung und Motivation der Mitarbeiter sowie die Identifikation mit dem Unternehmen sind hoch. Horst Schütz wie auch Wolf Zientz bedankten sich bei ihrer Mannschaft für den Mehreinsatz, der mit dem Ausbau der Produktion und dem Umzug verbunden gewesen sei. „Es macht mehr Spaß, in den neuen Räumen zu arbeiten“, hob Zientz in der Feierstunde hervor. **ZT**



Die neue Konfektionierung von Pasten im hessischen Rosbach.

geräte wie Laborscanner oder CAD/CAM-Systeme. Daneben bildet die Spezialchemie ein wichtiges Standbein. In dieser Sparte stellt die Schütz-Gruppe am Standort Rosbach Werkstoffe auf Pasten- und Pulverbasis her und füllt diese kundentauglich ab. Dazu gehören Füllungs- und Zahnaufhellungsmaterialien sowie Adhäsive für die Zahnarztpraxis, darüber hinaus sind Verblendkomposite und Prothesenkunststoffe für die Zahntechnik wesentlich. Mit steigender Tendenz werden die

# Schätze im Mund

Wie sich der Verkauf von Zahngold lohnt, erklärt Dominik Lochmann, Geschäftsführer ESG Edelmetall-Service.

Ob als Wertanlage oder edler Schmuck – Gold erfreut sich einer bleibend hohen Nachfrage. Doch als Zahnersatz verdrängen inzwischen moderne, oft günstigere und ästhetischere Keramiken das Edelmetall. Immer mehr Patienten lassen sich vorhandene sichtbare Goldkronen oder -füllungen ersetzen. „Um nicht nur optischen, sondern auch finanziellen Nutzen aus der Behandlung zu ziehen, gilt es, einige Tipps für den Verkauf von Zahngold zu beachten“, gibt Dominik Lochmann, Geschäftsführer ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG, zu bedenken.

## Woraus bestehen meine Zahnkronen?

Zahngold ist immer eine Legierung, die außer Feingold unterschiedliche Anteile Silber, Palladium, Platin und andere beigemischte Metalle enthält. „Wie hochwertig die jeweilige Legierung ist, lässt sich nicht mit bloßem Auge, sondern nur mit speziellen Analysegeräten feststellen“, weiß Dominik Lochmann. Professionelle Ankaufsstellen bieten daher keine Pauschalpreise für Zahnersatz, sondern führen immer eine genaue Untersuchung der Zusammensetzung durch. Dank moderner und schneller Verfahren erfolgt diese Analyse heutzutage selbst bei einzelnen Kronen innerhalb weniger Sekunden.

## Lohnt sich der Verkauf von geringen Mengen?

Viele Patienten denken zunächst gar nicht darüber nach, dass der Arzt mit dem alten Zahnersatz wahre Schätze ans Tageslicht befördert. Doch was viele unter-

schätzen: Selbst mit geringen Mengen Zahngold lassen sich bei richtigem Vorgehen hohe Verkaufspreise erzielen. „Wir vergüten die einzelnen Edelmetalle bereits ab einem jeweiligen Ge-

ten online bei einer Edelmetallschmelze einholen. Oftmals erhalten Patienten automatisch einen hygienischen Versandumschlag mit nach Hause, der neben dem entfernten Zahnersatz



halt von 0,1 Gramm“, betont der Geschäftsführer der ESG. Übrigens lohnt sich hierbei der direkte Verkauf an eine Edelmetallschmelze, da die Gewinnspanne für mögliche Zwischenhändler entfällt.

## Wie finde ich seriöse Ankaufsstellen?

Online-Anbieter, Juweliere oder andere Ankaufsstellen – um Edelmetalle zu Geld zu machen, gibt es viele Möglichkeiten. Viele Zahnärzte arbeiten daher mit einem festen Partner zusammen. Damit Verbraucher jedoch seriöse Anbieter erkennen und den bestmöglichen Preis erzielen, sollten sie sich vor dem endgültigen Verkauf in jedem Fall eigenständig informieren. Von Ankäufern, deren Abläufe und Konditionen undurchsichtig erscheinen, gilt es unbedingt Abstand zu nehmen. Aktuelle Konditionen lassen sich am bes-

ten notwendigen Informationen für den Verkauf sowie ein noch auszufüllendes Formular enthält. Nach Einsendung und Analyse erfolgt eine Gutschrift des ermittelten Wertes. „Wer von seinem Zahnarzt keinen Umschlag erhält, wendet sich einfach direkt an eine Edelmetallschmelze. Wir bieten unseren Kunden beispielsweise unter [www.zahngold.de](http://www.zahngold.de) die Möglichkeit, sich ein entsprechendes Begleitschreiben selbst auszudrucken, um Zahngold eigenhändig zu versenden“, ergänzt Dominik Lochmann. **ZT**

**ZT Adresse**

ESG  
Edelmetall-Service GmbH & Co. KG  
Gewerbering 29 B  
76287 Rheinstetten  
Tel.: 07242 5577  
Fax: 07242 5240  
[info@scheideanstalt.de](mailto:info@scheideanstalt.de)  
[www.scheideanstalt.de](http://www.scheideanstalt.de)

## ZT Veranstaltungen August/September 2014

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
22.08.2014	Hamburg	model-tray – Das pinlose Implantatmodell – die ideale Lösung Referent: ZT Patrick Hamid	model-tray Tel.: 040 381415 <a href="mailto:mts@model-tray.de">mts@model-tray.de</a>
04.09.2014	Hagen	VITA VMK Master – individuell Referent: Manfred Grutschkuhn	VITA Tel.: 07661 562-235 <a href="mailto:u.schmidt@vita-zahnfabrik.de">u.schmidt@vita-zahnfabrik.de</a>
05.09.2014	Erfurt	Optimierung der Friktion von Doppelkronen bei älteren und neueren Arbeiten Referent: ZTM Volker Wetzels	DENTAURUM Tel.: 07231 803-470 <a href="mailto:kurse@dentaurum.de">kurse@dentaurum.de</a>
06.09.2014	Hamburg	CAD/CAM Advanced – Doppelkronen Referent: ZTM Volker Schmidt	Amann Girschbach Tel.: 07231 957-224 <a href="mailto:trainings@amanngirschbach.com">trainings@amanngirschbach.com</a>
09./10.09.2014	Kassel	IPS e.max® Presstechnologie Referent: Systemspezialist Ivoclar Vivadent	Ivoclar Vivadent Tel.: 07961 889-219 <a href="mailto:andrea.vetter@ivoclarvivadent.com">andrea.vetter@ivoclarvivadent.com</a>
11./12.09.2014	Bruneck/Südtirol	CAD/CAM & Face Hunter – Specialization Course Referent: Spezialist der Zirkonzahn GmbH	Zirkonzahn Tel.: +39 0474 066650 <a href="mailto:education@zirkonzahn.com">education@zirkonzahn.com</a>
17.09.2014	Meckenheim	Das Modell – Die Visitenkarte des Labors Referenten: ZTM C. Füssenich und ZT U. Rudnick	picodent Tel.: 02267 6580-0 <a href="mailto:info@picodent.de">info@picodent.de</a>

## ZT Kleinanzeigen

**147,90 €** Erstellung Ihres Firmenporträts (auch interessant als Visitenkarte ohne eigene Homepage)  
**+ 147,90 €** Darstellung Ihres Firmenporträts (12 Monate)  
**+ 147,90 €** Anzeigen (5) mit einer Laufzeit von jeweils bis zu 52 Wochen  
**= 147,90 € eine Rechnung ein Preis** für den Status der +Mitgliedschaft für 12 Monate

[Jetzt online bestellen](#)

(alle Preise sind Netto-Preise, zzgl. 19% MwSt.)  
<http://www.muffel-forum.de>  
[info@muffel-forum.de](mailto:info@muffel-forum.de)

**ZAHNTECHNIK ZEITUNG**  
Fakten auf den **Punkt** gebracht.



# „Also, ganz im Ernst, wann hatten Sie das letzte Mal einen ordentlichen Kick?“



## Antwort-Coupon

Bitte senden Sie mir Informationen über ☐ Leistungen ☐ Factoring-Test-Wochen an folgende Adresse:

Name

Firma

Straße

Ort

Telefon

E-Mail  ZT

**Nein, keinen Adrenalin-Kick wegen einem Forderungsausfall. Freizeit – Familie, Freunde, alles steht hinten an. Und alle denken, Sie rackern und ackern, aber für was?**

Jedes Projekt, jeder Auftrag senkt die Kapitaldecke in Ihrem Dentallabor, weil Ihre Arbeit nicht gleich zu Geld wird. Bis Ihre Leistungen honoriert werden, können Wochen oder Monate vergehen.

**Liquidität ist machbar, keine Frage. Schnell, einfach und direkt.**

Fordern Sie unser kostenloses Paket mit Erstinformationen an oder wenden Sie sich direkt an einen unserer Factoring Berater. Sie werden begeistert sein, denn Liquidität und Sicherheit durch LVG machen Ihren Kopf frei für Familie, Arbeit und Freizeit.

### Unsere Leistung – Ihr Vorteil:

- Finanzierung der laufenden Forderungen und Außenstände
- kontinuierliche Liquidität
- Sicherheit bei Forderungsausfällen
- Stärkung des Vertrauensverhältnisses Zahnarzt und Labor
- Abbau von Bankverbindlichkeiten
- Schaffung finanzieller Freiräume

Lernen Sie uns und unsere Leistungen einfach kennen. Jetzt ganz praktisch mit den **LVG Factoring-Test-Wochen**.



**Wir machen Ihren Kopf frei.**

Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH · Hauptstr. 20 · 70563 Stuttgart · ☎ 0711/666 710 · Fax 0711/617762 · info@lvg.de · www.lvg.de

