

Generative Fertigung

Konsequente Forschungs- und Entwicklungsarbeit fruchtet in hoher Baupräzision und Detailgenauigkeit.

Die fortschreitende Digitalisierung von zahntechnischen Prozessen ist ein Megatrend. Da ausschließlich digitale Arbeitsabläufe noch limitiert sind, ist das Dentalmodell nach wie vor eine wichtige Arbeitsgrundlage für viele Restaurationen. Um der wachsenden Nachfrage nach digital erstellten Modellen und Bohrschablonen gerecht zu werden, haben sich die Werkstoff- und Gerätebau-Spezialisten der

auch die konsequente Weiterentwicklung des gesamten Workflows inklusive Werkstückreinigung und die Endhärtung durch Blitzlampen vorangetrieben. Seit einem Jahr werden jetzt die generativen Fertigungsanlagen D30 und D35 am Werksstandort Unna eingesetzt. Das hierfür verwendete Scan-LED-Verfahren ist eine Weiterentwicklung der Stereolithografie und ermöglicht eine Fertigung mit hoher Baupräzision und Detailgenauigkeit. Die von anspruchsvollen Kunden gewünschte Optik und Haptik sowie eine optimale Bearbeitbarkeit sind jetzt Realität geworden.

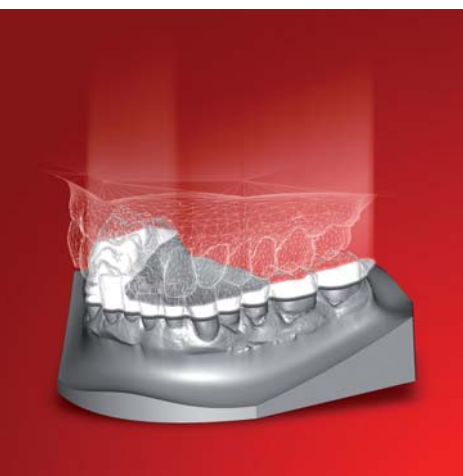
Mit der Einführung des neuen Bestellportals Print@Dreve, welches unter der Domain www.dreve.de/dentalmodelle erreichbar ist, stellt die Dreve Dentamid GmbH nun ein komfortables Bestellsystem bereit. Der Clou: Die Berechnung der Dienstleistungen erfolgt über den vom Dentallabor ausgesuchten, autorisierten Fachhändler. Den technischen Support übernehmen hierbei weiterhin die Prozessspezialisten der Dreve Dentamid GmbH. **ZT**

ZT Adresse

Dreve Dentamid GmbH
Max-Planck-Straße 31
59423 Unna
Tel.: 02303 8807-40
Fax: 02303 8807-55
dentamid@dreve.de
www.dreve.com/dentamid
IDS: Halle 10.2, Stand T030-U031



Infos zum Unternehmen



Dreve Dentamid GmbH eingehend mit dem Thema befasst.

Um alle nötigen Maßnahmen umzusetzen, die den reibungslosen Verlauf des Rapid Manufacturing gewährleisten, wurde großer Aufwand in der eigenen Forschungs- und Entwicklungsabteilung betrieben. Eine wichtige Voraussetzung war dabei die Realisierung der geforderten Stückmengen, die der dentale Markt dann zum akzeptablen Stückmengenpreis verlangt.

Eine weitere Vorgabe war die von Zahntechnikern geforderte, unbedingte Präzision auf absolutem Topniveau. Deshalb wurden

» EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

Frage: Wie viel Zeit muss ich in der Akquise vom ersten Kontakt bis zur ersten Arbeit einrechnen?

Claudia Huhn: Eine interessante Frage, die unserer Erfahrung nach leider nicht mit einer definitiven Zahl beantwortet werden kann. Dafür wird die Zahl von zu vielen Faktoren beeinflusst. Um trotzdem eine Antwort zu geben, gestatten Sie mir die Angabe eines Intervalls.

Vom ersten Kontakt bis zur ersten Arbeit können durchaus zwischen neun und zwölf Monaten vergehen. Manchmal geht es schneller, manchmal dauert es auch länger. Das hängt definitiv von Ihrer Vertriebsleistung zwischen dem ersten Kontakt und der ersten Arbeit ab. Klar ist, dass nur ein Kontakt in eine Praxis in der Regel zu gar keiner ersten Arbeit führt. Deshalb wird die Zeitspanne sehr stark von dem beeinflusst, was Sie in der Zwischenzeit tun.

Häufig werden wir im Zuge dieser Aussage gefragt: „Was heißt hier ‚in der Zwischenzeit tun‘?“ Ein Kunde wird in der Regel nicht mit einem Kontakt gewonnen. In der Regel deshalb, weil nicht ausgeschlossen werden kann, dass Sie einen Kunden doch über den ersten Kontakt gewinnen können. Wenn Sie vertrieblich gut sind, der Zahnarzt gerade auf der Suche nach einem Labor ist, die Chemie zwischen Ihnen beiden stimmt und Ihre Positionierung zu der Praxis passt, dann ist nicht ausgeschlossen, dass es gleich morgen losgehen kann. Die Wahrscheinlich-

keit für diese Situation ist jedoch eher gering. Viel wahrscheinlicher ist es, dass Sie in eine Praxis kommen, in der Ihnen gesagt wird: Wir haben schon unsere Labore, wir sind gut abgedeckt, wir sind zufrieden.

Trotzdem gehört gerade diese Praxis vielleicht zu Ihren Zielkunden. Jetzt gibt es zwei Möglichkeiten: Aufgeben oder mit dem loslegen, was „in der Zwischenzeit“, nämlich der Zeit zwischen erstem Kontakt und erster Arbeit, zu tun ist.

Was heißt das? Nehmen wir an, die Chemie zwischen Ihrem Zielkunden und Ihnen stimmt, obwohl er keinen Bedarf hat, dann wird eine potenzielle Zusammenarbeit zwischen Ihnen beiden nur dann infrage kommen, wenn Sie es schaffen, eine Beziehung zu dieser Praxis aufzubauen, die so belastbar ist, dass hieraus eine Zusammenarbeit entstehen kann. Dies können Sie sich vorstellen, wie eine Brücke, die zwei Gipfel miteinander verbindet. Erst wenn diese belastbar genug ist, dass man sie betreten kann, ohne Gefahr zu laufen, abzustürzen, erst dann kann man wirklich von einer Brücke sprechen. Beziehung baut sich über Kontakte auf. Als Kontakt in eine Zielkundenpraxis dient alles, was sich zum Ausbau der Brücke eignet. Definitiv nicht geeignet sind Kontakte dieser Art: „Sie wollten uns doch einmal ausprobieren, ...“



Deshalb ist es für eine geplante und organisierte Akquise unerlässlich, dass Sie sich einen Vertriebs- und Aktivitätenplan erstellen, dem Sie die Inhalte für Ihre geplanten Kontakte in Ihre Zielkundenpraxen entnehmen können. Nur dann haben Sie „das Recht“, auch immer wieder in diesen Praxen vorstellig zu werden. Ihr Ziel ist der Beziehungsaufbau, der Weg ist ein vertrieblich aufbereitetes Thema, dass Sie Ihrem Vertriebsplan entnehmen, den Sie zum Ende eines oder Beginn des nächsten Jahres für das komplette Jahr erstellen. Sie haben eine konkrete Frage an die Experten? Dann mailen Sie uns unter c.gersin@oemus-media.de **ZT**

C&T Huhn – coaching & training GbR
Tel.: 02739 891082
Fax: 02739 891081
claudia.huhn@ct-huhn.de oder
thorsten.huhn@ct-huhn.de
www.ct-huhn.de

Zukunft seit 125 Jahren

Das mittelständische Unternehmen BEGO feiert in diesem Jahr sein 125. Jubiläum.

Seit 125 Jahren bietet das 1890 gegründete und an der Weser in Bremen beheimatete Familienunternehmen Dentalprodukte aus einer Hand an. Mittlerweile wird das Unternehmen in der fünften Generation inhabergeführt. „2015 wird für uns ein ganz besonderes Jahr – dies wollen wir mit Kunden, Partnern und Mitarbeitern teilen“, so der geschäftsführende Gesellschafter der BEGO, Christoph Weiss.

So feiert das Unternehmen nicht nur das 125-jährige Bestehen der BEGO Bremer Goldschlägerei Wilh. Herbst GmbH & Co. KG, sondern auch den 25. Geburtstag der BEGO Im-

plant Systems GmbH & Co. KG und das 15. Jubiläum der BEGO Medical GmbH. Gemeinsam zählen die Unternehmen 165 Jahre Erfahrung,

die insbesondere auf dem Wissen und den Errungenschaften des Firmengründers Dr. h.c. Wilhelm Herbst aufbaut. Mit der Erfindung der Rotations-

methode legte er den Grundstein für ein erfolgreiches, international agierendes Unternehmen mit mittlerweile rund 450 Mitarbeitern.

Ausblick auf die IDS

„Auf der IDS werden wir erneut unter Beweis stellen, dass wir der Rolle als Vorreiter der Dentalwelt gerecht werden können. Besucher dürfen dann vor allem auf die Vorstellung unseres 3-D-Drucksystems gespannt sein, das den Laboralltag und den 3-D-Druck revolutionieren wird!“, kündigt Weiss an. Denn zur IDS in Köln präsentiert der Bremer Dentspezialist BEGO den eigenentwickelten und für die dentale Anwendung optimierten 3-D-Drucker Varseo zur laborseitigen Fertigung verschiedenster Indikationen aus Kunststoff. Neben dem Drucker werden auch die dazugehörigen Materialien, Software-Tools und Services zur schnellen, einfachen und kostengünstigen Herstellung von beispielsweise Schienen,

Bohrschablonen, CAD/Cast®-Modellgussgerüsten und patientenindividuellen Abformlöffeln vorgestellt.

Eine speziell zum Jubiläum entwickelte Kampagne unter dem Motto „Zukunft seit 125 Jahren – Happy Birthday BEGO!“ wird das ganze Jahr hinweg den Online- und Printbereich begleiten. Man darf also gespannt sein! **ZT**

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
IDS: Halle 10.2, Stand M020-N029



Infos zum Unternehmen



today
Messeguide

IDS 2015

So wird die
Ausstellersuche
zum Kinderspiel
www.messeguide.today



Jetzt testen!

0377113

Weiterbildung „worldwide“

Zusammen mit dem Südtiroler Unternehmen Zirkonzahn ist der international angesehene Zahntechnikermeister Klaus Mütterthies aktuell auf Welttournee. In kollegialer Atmosphäre lernen die Teilnehmer ästhetische Zahntechnik aus erster Hand kennen.



Im Rahmen einer Welttournee bereiste Klaus Mütterthies, einer der bekanntesten Zahntechniker der jüngeren Vergangenheit, unlängst die USA, Spanien, Frankreich, Deutschland und Südtirol. In den verschiedenen Zirkonzahn Education Center und Partnereinrichtungen sowie an der University of California lehrte er den teilnehmenden

Zahntechnikern exklusiv die Grundlagen seiner Kunst. Der Paukenschlag gelang Zirkonzahn jedoch in Spanien, wo eine neue Filiale nahe Barcelona in Anwesenheit des Ästheten Mütterthies eröffnet wurde. Auf die Eröffnung des voll ausgestatteten Zirkonzahn Education Center folgte einer seiner begehrten Kurse, bei de-



nen er den Teilnehmern je zwei volle Tage widmete: Nach der Begrüßung, einer kurzen Einführung in das Kursprogramm und einem Stegreif-Vortrag durch Klaus Mütterthies befassten sich die Besucher unter Anleitung des angesehenen Zahntechnikers am ersten Tag mit der Bearbeitung einer gefrästen 6-gliedrigen

Frontzahnbrücke aus Prettau® Zirkon und dem Einfärben von Zirkon mit Colour Liquid Prettau® Aquarell. Am zweiten Tag wurden die Ergebnisse vom Vortrag begutachtet und analysiert. Dann ging es weiter mit der praktischen Tätigkeit. Die Teilnehmer beschäftigten sich mit der Schichtung von ICE Zirkon Keramik im Inzisalbereich und mit dem Auftragen und dem Brand der neuen ICE Zirkon Malfarben 3D by Enrico Steger. Mit gespanntem Interesse verfolgten die anwesenden Zahntechniker die virtuellen Handgriffe des Meisters und verfeinerten ihre eigene Arbeitstechnik. Zum Abschluss seiner Tour machte Mütterthies im Januar 2015 noch einmal im Zirkonzahn Education Center in Neuler (Baden-Württemberg) Halt. Dieser Sondertermin kam aufgrund

der großen Nachfrage an diesem Kursangebot zustande. Die Tour wurde von der Südtiroler Firma Zirkonzahn organisiert und zusammen mit Klaus Mütterthies durchgeführt. Zirkonzahn setzt seit einiger Zeit einen Schwerpunkt auf Bildung. Dabei gilt der Grundsatz: Nur wer gut ausgebildet ist, kann auch Kompetenz vermitteln und als guter und gewinnender Zahntechniker bestehen. **ZT**

ZT Adresse

Zirkonzahn Worldwide
An der Ahr 7
39030 Gais-Südtirol, Italien
Tel.: 07961 933990
Fax: 07961 9339910
info@zirkonzahn.com
www.zirkonzahn.com
IDS: Halle 4.2, Stand G010-J019

ANZEIGE

ABOSERVICE

Frischer Wind für
Ihr Labor

Bestellung auch online möglich
unter: www.oemus.com/abo



0271113

JA, Ich möchte die Informationsvorteile nutzen und sichere mir folgende Journale bequem im preisgünstigen Abonnement:

Zeitschrift	Jährliche Erschelung	Preis
☐ ZWL Zahn Technik Wirtschaft Labor	6-mal	36,00 €*
☐ digital dentistry	4-mal	44,00 €*
☐ ZT Zahn Technik Zeitung	11-mal	55,00 €*

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

Wichtiger Hinweis: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen nach Bestellung bei der Oemus Media AG, Holbeinstr. 39, 04209 Leipzig zurückgeben. Rückzahlung des Abonnements erfolgt. Das Abonnement verläuft bis zum nächsten 1. Januar, wenn es nicht fristgemäß abbestellt wird. Bei Nichtabmeldung wird das Abonnement automatisch verlängert.

☐ Datum/Unterschrift

ZT 3/15

In aller Munde

remanium® – eine Erfolgsgeschichte feiert
80-jähriges Jubiläum.

remanium® ist ein Produkt, das sich fortlaufend weiterentwickelt und an den technischen Fortschritt der Zahntechnik angepasst hat. Schon seit Jahren gehören die Legierungen von Dentaaurum zu den renommierten Produkten in der Zahntechnik und basieren auf einer langjährigen erfolgreichen Geschichte. Bereits die im Jahr 1935 erstmals vorgestellte Remanit-Kobalt-Chrom-Legierung für Modellguss wies grundsätzliche Eigenschaften und Komponenten auf, die bis heute bei den hochwertigen Modellgusslegierungen anzutreffen sind. Als neueste Entwicklung führt das Unternehmen die innovative Modellgusslegierung remanium® GM 280. Diese zeichnet sich durch eine niedrige Härte aus und ist somit besonders komfortabel zu bearbeiten und zu polieren. Darüber hinaus weist sie eine hohe Bruchdehnung auf und unterstützt damit eine einfache Aktivierung ohne Bruchgefahr der Klammern. Die Legierungen für die Kronen- und Brückentechnik gehören zu den wichtigsten Elementen im stetig wachsenden Markt für diese Legierungsgruppe. Dabei sind sie für zahlreiche Verarbeitungstechnologien optimiert – von der traditionellen Gusstechnik über Fräsblanks bis hin zu feinstem Pulver für die Laserschmelztechnologie. Die remanium® star-Fräsblanks stehen in zwei Qualitäten zur Verfügung, wahlweise pulvermetallurgisch hochverdichtet oder in einem speziellen Gussverfahren her-



gestellt. Auch die Drähte und Drahteilelemente der bewährten Marke haben weltweit schon seit vielen Jahrzehnten einen guten Ruf bei den Anwendern.

Sowohl die Entwicklung als auch die Fertigung und Prüfung der unterschiedlichen Legierungen erfolgen nach den hohen Standards „made in Germany“ – zentral bei Dentaaurum in Ispringen. Anlässlich des Jubiläums



hat das Unternehmen besondere Angebote für seine Kunden bereitgestellt, so zum Beispiel die Verlosung eines Desktop Compact Dentallasers. **ZT**

ZT Adresse

DENTAURUM GmbH & Co. KG
Turnstr. 31
75228 Ispringen
Tel.: 07231 803-0
Fax: 07231 803-295
info@dentaaurum.de
www.dentaaurum.de
IDS: Halle 10.1, Stand E010-F011

Spende an Future for Children

KaVo spendet Behandlungseinheit an
Medical Center in Sri Lanka.

Seit dem 26. Dezember ist das Leben in Ahungalla und Kosgoda im Südwesten Sri Lankas nicht mehr dasselbe: Die beiden Gemeinden waren besonders stark vom Tsunami betroffen. Bereits kurz nach der Naturkatastrophe engagierte sich der gemeinnützige deutsche Verein Future for Children vor Ort und errichtete innerhalb weniger Monate ein UNESCO Village. KaVo Dental GmbH, seit über 100 Jahren einer der führenden Dentalhersteller, sorgt jetzt mit der Spende einer Behandlungseinheit an Future for Children dafür, dass



ESTETICA Comfort 1065, der Klassiker unter den Behandlungseinheiten, wurde vom KaVo Serviceteam komplett aufbereitet und wird in Kürze über den Handelspartner Pluradent vor Ort installiert und in Betrieb genommen. „Wir freuen uns sehr, mit unserer Spende einen Beitrag zur besseren medizinischen Versorgung im UNESCO Village leisten zu können“, sagt Edwin Fieseler, Leiter Marketing Deutschland. „Mit der neu aufbereiteten ESTETICA Comfort 1065 können die Einwohner des Dorfes und aus der näheren Umgebung zukünftig nach modernen zahnmedizinischen Standards behandelt werden.“ **ZT**



Edwin Fieseler, KaVo Dental GmbH, begrüßt Mönch Wimaladhamma Tissa Nayaka vom UNESCO Village und Elfriede Süß von Future for Children am Firmensitz zur Übergabe der Behandlungseinheit.

die Kinder und Erwachsenen im Medical Center des Village zukünftig zahnärztlich optimal versorgt werden können. Im Dezember 2014 besuchten der Mönch Wimaladhamma Tissa Nayaka vom UNESCO Village und Elfriede Süß von Future for Children den Firmensitz von KaVo, um die Spende entgegen zu nehmen. Die gebrauchte

ZT Adresse

KaVo Dental GmbH
Bismarckring 39
88400 Biberach an der Riß
Tel.: 07351 56-0
Fax: 07351 56-1488
info@kavo.com
www.kavo.com
IDS: Halle 10.1, Stand H010-J020

Im Auftrag der Wissenschaft

International Team for Implantology bietet Fortbildung für Zahnärzte und Zahntechniker an.



Professor Dr. Dr. Hendrik Terheyden, Fortbildungsbeauftragter der ITI Sektion Deutschland.

Die Fortbildungsbroschüre 2015 des ITI (International Team for Implantology) liegt druckfrisch auf dem Tisch. Gegliedert nach Expertenkursen, den Themen Chirurgie sowie Prothetik und Zahntechnik verspricht das ITI auf 48 Seiten nach eigenen Angaben Fortbildung auf höchstem

Niveau. In der Summe werden zwei Expertenkurse, sieben chirurgische Formate für Zahnärzte sowie sieben prothetische Planungskurse für Zahntechniker angeboten. Demnach kommen sowohl Zahnmediziner als auch Zahntechniker gleichermaßen auf ihre Kosten. Seite für Seite werden die Kurse detailliert und bebildert dargestellt. Ausführliche Porträts der Referenten ergänzen die Kursbeschreibungen. Das ITI verweist auf den hohen Wissenschaftsbezug seiner Kurse und fordert den Leser im Vorwort auf, beim großen Angebot an Fortbildungen nicht den Blick für Qualität zu verlieren und zwischen Marketing bzw. wissenschaftlicher Information zu unterscheiden. Diesen Gesichtspunkt betont noch einmal Professor Dr. Dr. Hendrik Terheyden, Fortbildungsbeauftragter der ITI Sektion Deutschland:

„Entscheidet man sich für den wissenschaftlichen Weg, ist man beim ITI in den richtigen Händen.“ Die gedruckte DIN-A4-Broschüre kann beim Sektionsbüro Deutschland bestellt oder im PDF-Format von der Website „www.iti.org/germany“ im Bereich News heruntergeladen werden. Über die deutsche Landesgrenze hinaus werden ITI Fortbildungen auch in Österreich und in der Schweiz angeboten. **ZT**



ZT Adresse

ITI Sektion Deutschland
Jechtinger Straße 9
79111 Freiburg im Breisgau
Tel.: 0700 484484-00
Fax: 0700 484484-99
germany@itisection.org
www.iti.org/germany

... und täglich grüßt ein iPad!

Verlosung während der 36. Internationalen Dental-Schau in Köln – Am Stand der OEMUS MEDIA AG vorbeischaun, Teilnahmekarte ausfüllen und gewinnen!

Aller zwei Jahre steht die IDS vor der Tür und die Dentalbranche Kopf – so auch in diesem Jahr. Zur 36. Auflage der Internationalen Dental-Schau in Köln präsentieren mehr als 2.100 Anbieter aus 56 Ländern die neuesten Innovationen, Produkte, Verfahren und Dienstleistungen der Dentalbranche. In Halle 4.1, Stand D060-F069 wird die OEMUS MEDIA AG wieder live vor Ort sein und täglich unter allen Besuchern des Messestandes, die sich für den ZWP online-Newsletter registrieren lassen, ein Apple iPad Air 2 (16 GB, WiFi) verlosen.



Wer den wöchentlichen ZWP online-Newsletter abonniert, ist zukünftig somit nicht nur besser informiert, sondern erhöht auch seine Chance auf den Gewinn eines iPads. Also einfach vorbeischaun, anmelden und mit etwas Glück schon bald der Besitzer eines schicken Tablets im Handtaschenformat sein. Jeden Tag wird gegen 17.30 Uhr per Zufallsprinzip ein Gewinner ausgelost und vor Ort bekannt gegeben. Das Team der OEMUS MEDIA AG freut sich wieder sehr auf Sie! **ZT**

Quelle:
ZWP online

ZT Veranstaltungen März/April 2015

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
13.3.2015	Berlin	Bestell- und Warenwirtschaft in der Zahnarztpraxis/ im Dentallabor – Anwenderworkshop Referentin: ZMV Jeannette Hartert	NWD Tel.: 030 217341-18 jacqueline.wuestenhagen@nwd.de
18.3.2015	Meckenheim	Das Modell – Die Visitenkarte des Labors Referenten: ZTM C. Füssenich und ZT U. Rudnick	picodent Tel.: 02267 6580-0 info@picodent.de
21.3.2015	Penzburg	Implantatprothetikurs für Zahnärzte und Zahntechniker Referent: Dr. Jörg-Martin Ruppini	CAMLOG Tel.: 07044 9445-607 carina.streckfuss@camlog.com
23.–26.3.2015	Bremen	Modellgusstechnik Special – Fortgeschrittenenkurs II Referent: N.N.	BEGO Tel.: 0421 2028-372 linsen@bego.com
27.3.2015	Alling	CAD/CAM implantatgetragene Konstruktionen mit 3Shape Dental Designer, cara I-Bridge, I-Bar, I-Butment, Yantaloc Referenten: ZT Josef Baumgartner und Peter Pietsch	Heraeus Kulzer Tel.: 06181 35-4014 hd.academies@heraeus.com
10./11.4.2015	München	Komposit: Schichten – Pressen – Beherrschen Referentin: Annette von Hajmasy	Ivoclar Vivadent Tel.: 07961 889-219 anastasia.rueckle@ivoclarvivadent.de
15.4.2015	Starnberg	Vom Abdruck zum Provisorium – Workshop für Zahnmedizinische Fachangestellte und interessierte Zahnärzte Referentin: Melanie Lackner, ZMF	CORONA Tel.: 08151 555-388 info@lavazentrum.de

ZT Kleinanzeigen

Die Community der Zahntechniker.de

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

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

Goldkurs wieder **sehr** hoch

**Nutzen Sie jetzt die hohen Preise
zum Verkauf Ihres Altgoldes**



Gold: 34,15 €/g · Platin: 33,35 €/g · Palladium: 22,45 €/g · Silber: 0,47 €/g

Edelmetallkurse bei Drucklegung 25. Februar 2015 (aktuelle Kurse unter Tel.-Nr. 0 2133 /47 82 77)

- **Kostenloses Zwischenergebnis vor dem Schmelzen**
- **Modernste Analyse**
- **Vergütung von: AU, Pt, Pd, Ag**
- **Schriftliche Abrechnung, Scheck bzw. Überweisung innerhalb von 5 Tagen**
- **Kostenlose Patientenkuverts**
- **Kostenloser Abholservice ab 100 g**
- **Auszahlung auch in Barren möglich**

500 € Kleinere Einsendungen von Ihnen, als Expressbrief oder Paket, sind bei der Post bis 500,- € versichert.



Auszahlungsbeispiel:

Anlieferungsgewicht	206,93 g
Schmelzgewicht	148,65 g
AU	61,24 %
Pt	4,03 %
Pd	15,76 %
Ag	10,75 %
Auszahlung	3.071,74 €



ANRUF GENÜGT
0 21 33 47 82 77