

2.581 Euro gegen Armut

Bösing Dental spendet komplette Seminareinnahmen an gemeinnützigen Verein.

Mit Unterstützung der Camlog Vertriebs GmbH und Geistlich Biomaterials spendet Bösing Dental für den Verein „Armut und Gesundheit in Deutschland e.V.“ mit Sitz in Mainz. Vorausgegangen war ein Seminar am 17. April 2015 in der Burg Klopp

extraktion sowie Patientenaufklärung und Dokumentation nach dem Patientenrechtegesetz. Neben Laborinhaber Christoph Bösing kamen die Referenten Dr. Karl-Ludwig Ackermann, Dr. Jürgen Gallas, Dr. Torsten S. Conrad und Sandra

„Wir engagieren uns in zahlreichen Gremien auf kommunaler, Landes- und Bundesebene“, so Sanitätsrat Dr. Lutz Brähler. Ein besonderes Anliegen des Vereins ist die Wissensvermittlung und Aufklärung über strukturelle Ursachen von Armut und Unterversorgung in Deutschland. „Und leider ist die Zahl immer noch erschreckend hoch. Über 15 Prozent der Bevölkerung leben in Armut, d. h. ca. 12 Millionen Menschen, davon sind allein 2,5 Millionen Kinder betroffen“, betont Dr. Lutz Brähler bei der Spendenübergabe. Mit der Spende in Höhe von 2.581 Euro wird in Mainz auf der Zitadelle 1 die ehrenamtliche zahnärztliche Behandlung von Nichtversicherten in der „Medizinischen Ambulanz ohne Grenzen“ unterstützt. Das Engagement von Bösing Dental bezieht seit 2014 auch die Herstellung von kostenfreiem Zahnersatz mit ein. **ZT**



Stellvertretend übergaben Birgit Tudor und Christoph Bösing (links) den Spendenscheck an den Sanitätsrat Dr. Lutz Brähler.

mit 28 Zahnmedizinerinnen und Zahnmedizinern. Der Gesamterlös aus den eingegangenen Teilnahmegebühren wurde komplett gespendet. Der Seminar-nachmittag umfasste die Themenkomplexe Perio-Implantat-Prothetik, kieferkammerhaltende Maßnahmen beim Alveolenmanagement als auch nach Zahn-

Steuerding gern zu dem Seminar mit wohltätigem Zweck. Der gemeinnützige Verein „Armut und Gesundheit in Deutschland e.V.“ sorgt mit seinen Angeboten seit fast zwanzig Jahren für eine Verbesserung der Gesundheitsversorgung armer und sozial benachteiligter, insbesondere wohnungsloser Menschen.

ZT Adresse

Bösing Dental GmbH & Co. KG
Franz-Kirsten-Straße 1
55411 Bingen
Tel.: 06721 4009960
Fax: 06721 4009963
info@boesing-dental.de
www.boesing-dental.de

Seit 35 Jahren innovativ vor Ort

Dentallabor Gasteier aus Wiesbaden führt durch den Materialdschungel der Dentalwelt.

Zu einem informativen Themen-nachmittag lud das Team des zahntechnischen Labors Gasteier nach Frauenstein bei Wiesbaden ein. Interessierten Zahn-ärzten wurde eine Fortbildungsveranstaltung in den hauseigenen Vortragsräumen zu ästhetischer Restauration geboten. Dabei folgte das Labor Gasteier und sein Team dem wachsenden Interesse und Wunsch der Kunden nach möglichst innovativen und naturgetreuen Restaurationen. Unterstützt wurde die Vortragsreihe von Vertretern der Firmen Straumann und Ivoclar Vivadent. Zunächst bot man den Teilnehmern Hilfestellungen durch den wachsenden und komplexer werdenden Materialdschungel von Adhäsiven, Keramiksystemen und Befestigungsmaterialien. Fallbeispiele und ausgestellte Arbeitsproben wandelten die Veranstaltung von einem reinen theoretischen Vortrag in ein interaktives Seminar, bei dem die direkte praxisnahe Umsetzung im Vordergrund stand. Weiterführende Fragen wurden den Teilnehmern durch die Referenten von Ivoclar Vivadent, sowie Technikern des Dentallabors bei Kaffee und Kuchen beantwortet. Im zweiten Teil

der Veranstaltung setzte die Firma Straumann die Vortragsreihe fort. Dabei wurden individuelles Gingivamanagement bei Implantatversorgung und die praktische Vorstellung einzelner Behandlungsschritte zur Formgebung über laborgefertigte Abdruckpfosten in den Fo-

Gastgebern bei lokalen Spezialitäten bis in die späten Abendstunden blieben keine Fragen unbeantwortet. Durch den großen Erfolg der Veranstaltung wird diese bestimmt nicht die letzte richtungsweisende Vortragsreihe im Dentallabor Gasteier gewesen sein. **ZT**



kus gerückt. Abgerundet wurde dieser Teil durch die Vorstellung von computergestützt hergestellten Zirkon- bzw. Titan-Abutments, wobei deren Ästhetik-Mehrwert an Patientenfällen verdeutlicht wurde. Durch den im Anschluss stattfindenden regen Austausch zwischen den Vortragenden, Teilnehmern und

ZT Adresse

Gasteier Zahntechnik
Burglindenstr. 8
65201 Wiesbaden
Tel.: 0611 444948
Fax: 0611 5804892
rene@gasteier-zahntechnik.de
www.gasteier-zahntechnik.de

DCMHOTBOND IST FÜGUNG

Damit sich das Fügen von verschiedenen Materialien nicht als schicksalhaft erweist: **hotbond**



Optimierte Verbundoberfläche auf ZrO2

- » Optimale Verbindung zum Befestigungsmaterial dank Diffusion
- » Anätzen möglich
- » Kompositverblendung möglich
- » Marylandbrücken



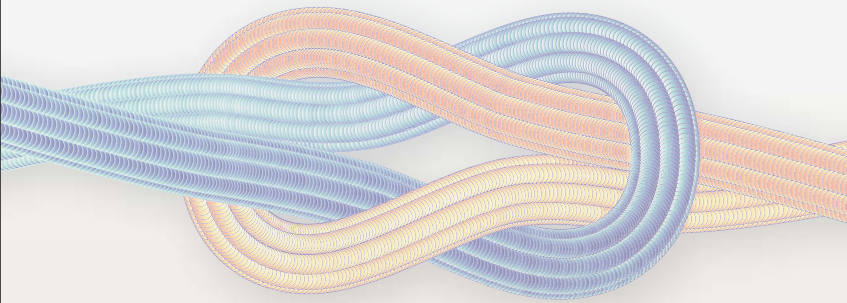
Verbinden artgleicher und artfremder Werkstoffe

- » Titan mit Zirkondioxid (sterilisierbare, individuelle Hybridabutments)
- » Titan mit Lithium-Disilikat
- » Zirkondioxid mit Lithium-Disilikat



Verbinden artreiner Werkstoffe

- » Spannungsfreies Fügen segmentierter Brücken
- » Stoffschlüssiges Fügen von Zirkondioxid mit Zirkondioxid



Beratung und Vertrieb:
DENTAL BALANCE GmbH
+49 (0)331 88 71 4070
info@dental-balance.eu
dental-balance.eu

DENTAL BALANCE

Grünes Licht für Neuausrichtung

DequDent bietet Unterstützung des digitalen und konventionellen Workflows mit abgestimmtem Produktportfolio.

Die im letzten Jahr eingeleitete Neuausrichtung des Hanauer Dentspezialisten kommt voran. Kurz vor Pfingsten wurde eine Einigung mit dem Betriebsrat erzielt. Demnach wird sich das Unternehmen zukünftig auf Entwicklung, Produktion und Vertrieb von innovativen Materialien für die konventionelle und digitale Anwendung konzentrieren. Aus dem Geschäft mit dem digitalen Equipment werden sie sich zurückziehen, um alle Anstrengungen auf die Materialtechnologie richten zu können. Der Kundenservice für die im Markt befindlichen CAD/CAM-Geräte bleibt dabei jedoch gesichert.

Die Neuausrichtung ist Teil der Strategie von DENTSPLY International, künftig alle Kompetenzen für die Materialtechnologie der festsitzenden Prothetik am Standort Hanau zu konzentrieren und diesen zum weltweiten „Center of Expertise for fixed Prosthetics“ des Konzerns zu machen. Ziel des Kompetenzzentrums ist es, Laboren und Zahnärzten für die einzelnen prothe-



ren und diesen zum weltweiten „Center of Expertise for fixed Prosthetics“ des Konzerns zu

machen. Ziel des Kompetenzzentrums ist es, Laboren und Zahnärzten für die einzelnen prothe-

tischen Indikationen und Patientengruppen die jeweils beste Lösung bei gleichzeitig hoher Kosteneffizienz zu bieten.

Mit der Konzentration auf die Entwicklung innovativer Materialien wie Cercon ht und CELTRA DUO und einiger anderer in der Pipeline befindlicher Produkte und Lösungen knüpft das Unternehmen an seine Tradition als Materialhersteller an. „Die Bedürfnisse der Kunden entwickeln sich nicht zuletzt durch die fortschreitende Digitalisierung dynamisch weiter. Als reiner Materialhersteller sind wir in der Lage, unsere ganzen Ressourcen darauf zu konzentrieren, die steigenden Anforderungen optimal zu unterstützen. Wir sind aktuell dabei, unser digitales Materialportfolio auf alle führenden Systeme auszurichten“, kommentiert Christian Werthmann, Leiter Vertrieb und

Kundenservice, die veränderte Ausrichtung. Neue Produkte und Lösungen für den digitalen Workflow sollen grundsätzlich für die offene Systemlandschaft entwickelt werden.

Das digitale Produktportfolio der Hanauer wird abgerundet durch die traditionellen Werkstoffe wie Edelmetalllegierungen und Verblendkeramiken, bei denen das Unternehmen bisher schon über eine starke Marktposition und hohe Kundenakzeptanz verfügt. **ZT**

ZT Adresse

DequDent GmbH
Rodenbacher Chaussee 4
63457 Hanau-Wolfgang
Tel.: 0180 2324555
Fax: 06181 595858
info.Degudent-de@dentsply.com
www.dentsply.com

Royal Meeting mit renommierten Referenten

VI. Da Vinci Creativ Fortbildungsseminar am 25./26. September 2015 in Meckenheim.

„Der bedeutendste Fall meiner Karriere“ lautet das diesjährige Motto des VI. Da Vinci Creativ Fortbildungsseminars in der Meckener Schützenhalle. Den Da Vincis ist es gelungen, zu ihrem Jubiläumsevent all ihre großen Vorbilder der Branche als Referenten zu gewinnen. Man ist schon gewohnt, dass das Duo auf ihrer traditionell alle drei Jahre stattfindenden Veranstaltung nur auserwählte Spitzenreferenten aus Forschung, Zahnmedizin und Zahntechnik prä-

Meister den Journalisten Rede und Antwort und gaben in Köln kurze Statements zum Seminar.

ZT „Warum seid ihr Pioniere? Was ist das Besondere an Menschen in eurer Position?“

Willi Geller: „Man macht sich nicht berühmt, sondern das passiert mit einem. Vielleicht hat es etwas damit zu tun, dass man, wenn man gefragt wird, immer wieder offen und ehrlich antwortet. Ich lerne gerne Leute kennen und lasse mich gerne kennen-

seite – ich habe sofort zugesagt und fühle mich sehr geehrt. Das Thema Motivation hat in erster Linie etwas mit Inspiration zu tun. Warum man dann das tut, was man tut, kann ich nicht erklären, das geschieht einfach. Man folgt einem unsichtbaren Pfad.“

ZT „Wie behält man seine Neugier?“

Rainer Semsch: „Das hat etwas mit Leidenschaft zu tun – die braucht man für den Beruf.“

Luc Rutten: „Unsere Gurus sind ja heute anwesend, das sind unter anderem Willi Geller und Klaus Mütterthies. Das Basiswissen, das wir von ihnen gelernt haben, nutzen wir jeden Tag, wenden wir immer noch an, da sind wir altmodisch. Individualität kann man nicht digitalisieren. Das Handwerk steht für Individualität und wir lassen uns dabei digital unterstützen.“

ZT „Was ist das beste Erfolgsrezept für einen erfolgreichen Zahntechniker? Wie wird man immer besser?“

Klaus Mütterthies: „Ich habe meine Resultate immer auch im Mund gesehen, und das hat mich sehr weit gebracht. Ich habe unendlich viele Entschuldigungen gehört, warum man etwas nicht besser machen könne, nach dem Motto „Mit einem künstlichen Auge kann man ja auch nicht sehen“. Für mich war aber auch sehr wichtig, dass ich die richtigen zahnärztlichen Partner gefunden habe.“

ZT „Was ist der schönste Fall deiner Karriere?“

Klaus Mütterthies: „Mein schönster Fall kommt nächste Woche.“

ZT „Eine letzte Frage noch an die Da Vincis: Worum handelt es sich genau bei eurer Veranstaltung im September?“

Achim Ludwig: „Wir mieten etwa alle drei Jahre die Schützenhalle bei uns und bauen diese dann in eine Art Kongresszentrum um. Wir haben mittlerweile ein Stammpublikum, das immer wieder kommt. Unser Beitrag dabei ist: Wir erzählen,

ANZEIGE

Gold Ankauf/Verkauf
Tagesaktueller Kurs für Ihr Altgold:
www.Scheideanstalt.de
Barren, Münzen, CombiBars, u.v.m.:
www.Edelmetall-Handel.de
Besuche bitte im Voraus anmelden!
Telefon 0 72 42-55 77
ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
Gewerbering 29 b · 76287 Rheinstetten

wie wir das, was wir bisher gemacht haben, in Zusammenarbeit mit unseren Vorbildern, umsetzen konnten. Wir wollen natürlich viel Input und Output geben, sodass viele Kollegen von uns lernen können. Deshalb haben wir den diesjährigen Referentenstamm gewählt. Wir freuen uns nun auf beeindruckende Anekdoten, Geschichten und mehr, die dazu führten, dass unsere Branche so leistungsstark wurde, wie wir sie heute kennen, und auf die tolle Gelegenheit, die immer weiter verfeinerte Handwerkskunst unseres schönen Berufes in einem modernen, zukunftsweisenden Licht erstrahlen zu lassen.“

Weitere Informationen sind unter www.davincidental.de erhältlich. **ZT**

ZT Adresse

DA VINCI CREATIV
Die Majesthetikschule
Glockengasse 3
53340 Meckenheim
Tel.: 02225 10027
www.davincidental.de



sentiert, doch dieses Jahr übertrifft der Referentenstamm die Erwartungen. Willi Geller, Klaus Mütterthies, Jan Langner, Luc und Patrick Rutten, Rainer Semsch sowie Jürg Stuck haben ihre Zusage erteilt, und so geht für Achim Ludwig und Massimiliano Trombin mit diesem Ereignis ein beruflicher Traum in Erfüllung.

Zu einem Stelldichein der besonderen Art luden die Da Vincis im März dieses Jahres auf der IDS ein. Im Rahmen einer Pressekonferenz standen die großen

lernen. Wir brauchen Menschen um uns herum, sonst können wir nicht wachsen. Man lernt sehr viel von Patienten und von Kollegen.“

ZT „Woher kommt eure Motivation, das ‚Sich-immer-wieder-neu-erfinden‘ und das ‚Immer-wieder-besser-machen‘?“

Jürg Stuck: „Als mir das Telefon gereicht wurde und mich die Da Vincis fragten, ob ich dabei sein würde, war mein erster Gedanke „Warum ich? Bin ich schon so alt?“. Aber, Scherz bei-

Wenn man von etwas angetan ist, dann ist es egal was man macht. Dann ist man als Politiker, Wissenschaftler oder Schreiner – eben in jedem Beruf – erfolgreich, weil man seiner Berufung folgt, ebenso wie wir mit den Zähnen.“

ZT „Wie habt ihr den Wechsel von Analog zu Digital in eurem Alltag erlebt?“

Patrick Rutten: „Durch das Digitale geht unsere Basis nicht verloren, wie einige glauben. Im Gegenteil, sie wird verstärkt.“

»» Monatliches Update

Fachwissen auf den Punkt gebracht



Anmeldeformular Newsletter
www.zwp-online.info/newsletter

www.zwp-online.info

FINDEN STATT SUCHEN.

ZWP online

„Star Trek“ und die Zahnmedizin

Das 23. Rostocker Dentalforum war besser besucht denn je.

Am 24. April 2015 fand zum 23. Mal das Rostocker Dentalforum in Warnemünde statt. Das Rostocker Dentallabor RO-DENT hatte mit einem interessanten Programm eingeladen. Als „sehr gelungen“ bewerteten die über 260 Gäste die Veranstaltung. Die Erwartungen waren nach dem letzten Forum recht hoch, denn damals hatten die Mitarbeiter von RO-DENT die Besucher mit einem in eigener Regie erstellten „Happy-Video“ überrascht. Die

Dentin und selbst Schmelz auflösen oder Leukoplakia und/oder Apoptosis (programmierter Zelltod) entstehen. Professor Niedermeier demonstrierte ein Messverfahren, um die Potenzialunterschiede (gemessen in Feldstärke) im Mund schmerzfrei festzustellen. Dieses Verfahren wurde von der VIO GmbH unter dem Namen „VFM“ weiterentwickelt und am Stand von RO-DENT demonstriert. Sollten Patienten unter einer zu hohen Feldstärke leiden, dann gibt es zwei Lösungen: Reduzierung auf ein Metall oder Einsatz von Alternativmaterial. Dies bot dem Moderator einen schönen Übergang, der gleich einen Vortrag von Dr. Bernd Siewert einleiten konnte. Dieser berichtete über die Erfahrungen in seiner Praxis in Madrid mit dem Material PEEK (PolyEtherEtherKeton), welches als eines der Alternativmaterialien gilt und momentan in aller Munde ist. Nach der Pause beantwortete Professor W.-D. Müller von der Charité Berlin die Frage, ob PEEK wirklich das Material der Zukunft sein wird. Aus seiner Sicht sei es ein sehr interessanter Werkstoff, wobei weitere Forschungen und Untersuchungen benötigt würden. Dr. Oliver Tissot schloss den fachlichen Teil ausgesprochen wortgewandt und amüsant ab. Bei einem malerischen Sonnenuntergang, einem tollen Ambiente und einer angenehmen Atmosphäre fand die



Professor Dr. von Schwanewede begrüßt die Gäste.

Teilnehmer wurden nicht enttäuscht: Das Team wartete diesmal mit einer gelungenen und amüsanten Version der beliebten Serie „Star Trek“ auf. Der Firmenwert „richtungsweisend“ wurde so auf originelle und lustige Art und Weise dargestellt. Die Moderation des Forums lag zum ersten Mal in den kompe-



Die zahlreichen Gäste hören interessiert zu.

tenten Händen von Professor Dr. H. M. von Schwanewede. Nach der Begrüßung von Inhaber Ulrich Stutschies kündigte dieser den ersten Referenten an. Professor Dr. med. dent. Wilhelm Niedermeier berichtete zum Thema „oraler Galvanismus“. Unter Einfluss von Potenzialunterschieden, verursacht durch unterschiedliche Metalle im Mund, entsteht eine Feldstärke und diese zieht unerwünschte Beschwerden bei den Patienten nach sich. Das sind zum Beispiel Halitosis (Mundgeruch), Mundbrennen, Zungenbrennen und metallischer Geschmack. Darüber hinaus können sich Zemente,

Veranstaltung schließlich mit einem guten Glas Wein, Musik und Tanz ihren gelungenen Abschluss. Das 24. Rostocker Dentalforum wird am 29. April 2016 abermals im Kurhaus Warnemünde stattfinden. **ZT**

ZT Adresse

RO-DENT
Rostocker Dentallabor GmbH
Wielandstraße 2
18055 Rostock
Tel.: 0381 49219-0
Fax: 0381 453408
info@ro-dent.de
www.ro-dent.de

» EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

Frage: Die Vorteile von CAD/CAM sind zugleich auch die Nachteile. Wie kann ich mich von meinen Wettbewerbern absetzen, wenn mein Produkt immer austauschbarer wird?

Claudia Huhn: Stimmt, mit steigender Automatisierung werden die Ergebnisse und damit die angebotenen Produkte immer identischer. Der technische Fortschritt macht eine gleichbleibende Qualität möglich, die dabei auch noch vergleichbar im Sinne von „gleich“ ist.

Das bedeutet jedoch auch, dass das Produkt Zahntechnik, welches ja nun die Kernkompetenz eines jeden Dentallabors ist, nicht mehr als Unterscheidungskriterium gelten kann.

Gerade Anfang der Woche bekam der Außendienstmitarbeiter des Dentallabors und ich, während seines Vor-Ort-Coachings genau dies von einem Behandler zu hören. „Was wollen Sie mir Neues zum Thema CAD/CAM sagen, was mein Labor nicht auch schon hat oder könnte? Und in der Qualität kann es ja wohl auch keinen Unterschied machen. Im Extrem sind die Maschinen, die die zahntechnischen Arbeiten fräsen vom selben Hersteller, und damit ist das Ergebnis vermutlich identisch“, so der Behandler. Vielleicht hat er nicht ganz Recht mit seiner Aussage, hat doch heute auch der Mensch vor der Maschine noch immer einen großen Einfluss auf das Ergebnis. Doch wie lange wird das noch der Fall sein? Und damit hat er auf Sicht gesehen auch nicht ganz Unrecht.

Kann das Unterscheidungskriterium nicht mehr die Kernkompetenz sein, was bleibt dann? Dann bleibt nur noch die menschliche Komponente. Sie ist das einzige, was Sie dauerhaft unverwechselbar und individuell sein lässt.

Um über die menschliche Komponente unverwechselbar zu werden braucht es allerdings einige grundsätzliche Veränderungen in der klassischen Struktur eines Dentallabors.

Ging es früher im Hauptaugenmerk darum, die beste Arbeit zu liefern, so liegt der Fokus heute darauf, die beste Betreuung auf der persönlichen Ebene zu leisten. In vielen Dentallaboren wurde und wird die Betreuung der Kunden vom Inhaber persönlich geleistet und kann daher in der Regel aufgrund der vielfältigen anderen Aufgaben eines Inhabers zumeist nur auf einem Minimalniveau durchgeführt werden.

Um sich über die persönliche Ebene oder anders über die Beziehungsebene zu differenzieren, braucht es mehr Manpower. Es entsteht eine zusätzliche Qualifikation – die des dentalen Kundenmanagers. Als dentaler Kundenmanager managt ein Mitarbeiter, typischerweise gleichzeitig auch ein Zahntechniker, bestenfalls ein Zahntechnikermeister, nicht nur alle technischen Bedürfnisse einer Praxis, sondern auch und vor allem deren emotionale und strategische Bedarfe. In sein Aufgabengebiet gehören alle kommunikativen Situationen, die im Umgang mit einer Kundenpraxis denkbar sind. Von den regelmäßigen Bestandskundenpflegebesuchen, über die gemeinsame Patientenberatung, die technische und kommunikative Betreuung von Arbeiten, jährlichen Strategie-

gesprächen zum Eruiieren der Kundenziele und -bedürfnisse bis hin zu Konflikt- und Kritikgesprächen. Bei allen Gesprächen liegt der Fokus nicht auf zahntechnischen Leistungen, sondern auf der emotionalen Bindung der Menschen, die in dieser Zahnarztpraxis aktiv sind. Emotional gebundene Kunden sind in der Regel immun gegen die Akquisversuche eines Wettbewerbers. Die kommunikativen und emotionalen Fähigkeiten, die eigenen Kunden zu binden und neue Kunden zu gewinnen, kann man lernen. Anders formuliert: Wer in der Zukunft weiterhin einzigartig sein will, der muss zum Manager seiner Kunden werden. Sie wollen selbst zum dentalen Kundenmanager werden oder Ihre Mitarbeiter zu solchen ausbilden lassen? Sprechen Sie uns an! **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

Passgenau und wirtschaftlich

Präzise gefräste Primär- und Sekundärteleskope von white.

Die Teleskopkronentechnik gilt als eine der beliebtesten Methoden in der Zahntechnik. Aber auch in der CAD/CAM-Fertigung erhöht sich die Nachfrage signifikant. Nur ist diese – im Gegensatz zur händigen Methode – auch präzise genug, um eine akzeptable Friktion zu produzieren? white digital dental, Spezialist in dem Bereich CAD/CAM-Fertigung, macht vor, wie es geht. Mithilfe digitaler Fertigungsprogramme kann das Endprodukt zielsicher geplant und produziert werden. Primärteleskope können infolgedessen passgenau und mit optimal gelegter Fräsoberfläche sowie Einschubrichtung hergestellt werden. Aufgrund der hervorragenden Werkstoffeigen-

schaften der Fräsrohlinge und der taktilen Messtechnik des eingesetzten Renishaw-Scanners, mit einer Genauigkeit von 5 µm, steht der Präzision der Erzeugnisse nichts im Wege. Angesichts vielfach getesteter Prozesse wie auch der Verwendung der Exocad-Software kann eine sehr gute Passung – und folglich auch Friktion – garantiert werden. Fehlgüsse oder Verzüge in den Restaurationen sind dank moderner Herstellungsverfahren kein Thema mehr. Obendrein kann auf den Gebrauch von Scansprays oder Lacke verzichtet und mittels angewandter Einstückfertigung das Auftreten von Klebspalten vermieden werden. Durch Verwendung von Kobalt-

Chrom-Materialien ist es möglich, Primär- sowie Sekundärteleskope zu fertigen, und das, ohne Friktionsverluste zu erleiden. Dentallabore, die nicht in kostenintensive Scanner oder CAD-Systeme investieren wollen, steht der Scan- & Designservice des Chemnitzer Fräszentrums white digital dental zur Verfügung. **ZT**

ZT Adresse

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



Bio-Emulation™



Tribune CME



Bio-Emulation™ Colloquium 360°

4-5 July, 2015, Berlin, Germany

Mentors



Ed McLaren



Michel Magne



Pascal Magne

Emulators



Akinobu
Ogata (guest)



Andrea
Fabianelli



Antonio
Saiz-Pardo Pinos



August
Bruguera



David
Gerdolle



Fernando
Rey



Gianfranco
Politano



Jason
Smithson



Javier
Tapia



Jungo
Endo



Leandro
Pereira



Marco
Gresnigt



Oliver
Brix



Panos
Bazos



Sascha
Hein



Stephane
Browet



Thomas
Singh



Walter
Gebhard (guest)

Details & Online Registration

www.BioEmulationCampus.com

Registration fee: 599 EUR +VAT



ADA CERP®
Continuing Education Recognition Program



Tribune Group is an ADA CERP Recognized Provider. ADA CERP is a service of the American Dental Association to assist dental professionals in identifying quality providers of continuing dental education. ADA CERP does not approve or endorse individual courses or instructors, nor does it imply acceptance of credit hours by boards of dentistry.

Tribune Group GmbH is designated as an Approved PACE Program Provider by the Academy of General Dentistry. The formal continuing dental education programs of this program provider are accepted by AGD for Fellowship, Mastership, and membership maintenance credit. Approval does not imply acceptance by a state or provincial board of dentistry or AGD endorsement.

Main Sponsor



Investieren, aber richtig

Ein Fachmann gibt Auskunft über Tipps und Tricks zur goldenen Vermögensanlage.

Edelmetalle sind von jeher ein klassisches Basisinvestment, welches neben dem Spekulationsaspekt, auf langfristig steigende Preise zu setzen, auch einen gewissen Versicherungsaspekt hat. Nicht umsonst sagt eine Investmentweisheit: „Legen Sie 10 Prozent Ihres Vermögens in Gold an und hoffen Sie, dass Sie es nie brauchen werden.“ Nachgefragt bei Dominik Lochmann, Geschäftsführer der ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG.

ZT Was gibt es für Möglichkeiten, in Edelmetalle, speziell Gold, zu investieren?

Wer physisch in Gold investieren möchte, kann dies entweder in Form von Barren, flexiblen Tafel-

unterscheidet man zwischen klassischer Numismatik – also alte Goldmünzen, die früher tatsächlich als Umlaufgoldmünzen zum Bezahlen eingesetzt wurden und heute oft noch in hoher Stückzahl am Markt gehandelt werden – und modernen Sammlermünzen. Dies sind etwa der Panda oder das australische Känguru: Anlagemünzen, die für Sammler mit jährlich wechselnden Motiven geprägt werden. Will man später seine Münzen verkaufen, muss man jedoch erst einen Sammler oder Käufer finden, dem genau der Jahrgang fehlt, den man verkaufen möchte, und der deshalb bereit ist, auch mehr als den Goldpreis für die Münze zu bezahlen. Soll der Verkauf schnell und un-

schließlich fast dieselben Kosten, einen großen oder einen kleinen Barren herzustellen. Eine gute Alternative sind die sogenannten Combi-Barren, auch Tafelbarren genannt, welche durch Sollbruchstellen miteinander verbunden sind und leicht von Hand wieder in kleine 1-Gramm-Barren aufgeteilt werden können. Man kann dadurch für einen geringen Mehrpreis zum Beispiel eine 50-Gramm-Goldtafel erwerben, von der man später immer so viel Gold abtrennen kann, wie man gerade zu Geld machen möchte. Wir selbst raten unseren Kunden dazu, möglichst unkomplizierte Produkte wie Barren oder Tafelbarren sowie Standardmünzen zu erwerben, da sich diese später auch am leichtesten wieder an Banken, Sparkassen oder Edelmetallhändler verkaufen lassen. Auch sollte man sich beim Kauf bereits Gedanken über die spätere Lagerung machen: Will man das Gold zu Hause in einem eigenen Tresor aufbewahren oder lieber in einem Bankschließfach lagern? In beiden Fällen sollte man seine Versicherung entsprechend anpassen.

ZT Welche Vor- und Nachteile gibt es gegenüber anderen Anlageformen?

Der Vorteil von Gold gegenüber anderen Anlageformen ist die Unabhängigkeit von staatlichen Zugriffen. Gold ist nicht beliebig vermehrbar. Die Weltbevölkerung wächst, und so kann man sich an drei Fingern abzählen, wohin der Goldpreis sich langfristig bewegen wird. Auch ist es eine der letzten halbwegs anonymen Geldanlagemöglichkeiten. Habe ich Geld auf dem Konto, Aktien oder Grundstücke, kann der Staat je-

derzeit einsehen, welche Vermögenswerte vorhanden sind. Bei Gold, das bis 15.000 Euro anonym per Tafelgeschäft erworben werden kann, wird dies dagegen schon schwieriger. Viele erwerben



Dominik Lochmann

deshalb Gold als tatsächlichen Notgroschen, um von den Finanz- und Währungsmärkten sowie von staatlicher Willkür unabhängig zu sein. Ein weiterer Vorteil liegt darin, dass ein eventueller Verkaufsgewinn in Deutschland steuerfrei ist, sofern zwischen Kauf und Verkauf mindestens ein Jahr verstrichen ist. Der Nachteil ist, dass Gold sicher verwahrt werden muss, stets einem Kursrisiko unterliegt und keine regelmäßigen Zinsen abwirft. Will ich mir davon etwas kaufen, muss ich – von extremen Krisenzeiten, in denen es traditionell als Tauschmittel fungiert, mal abgesehen – das Gold erst verkaufen, um dafür Geld zu bekommen. Momentan wird auch oft über die Manipulation des Goldpreises gesprochen, was natürlich nicht von der Hand zu weisen ist. Der Goldmarkt ist im Vergleich zu anderen

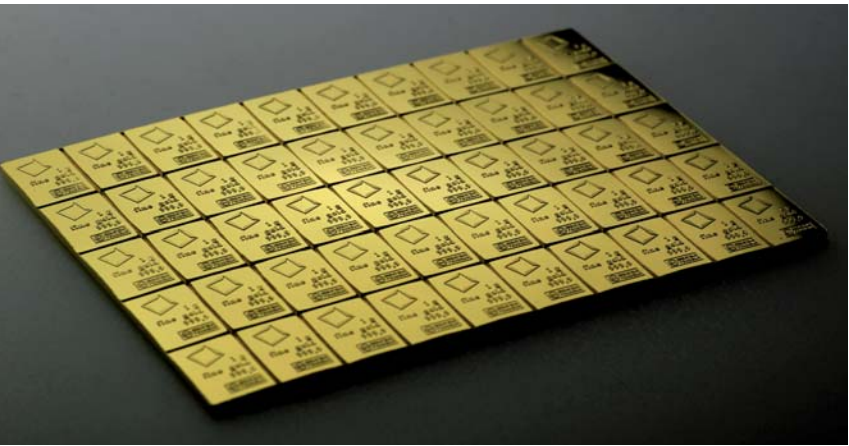
Märkten sehr klein, sodass Banken oder Regierungen über gezielte größere Käufe oder Verkäufe den Preis schnell in die eine oder andere Richtung manipulieren können. Langfristig sind solche Manipulationen aber meist nicht haltbar, und wer zu einem entsprechend ungünstigen Zeitpunkt nicht dazu gezwungen ist, sein Gold zu verkaufen, der muss die Manipulationsphasen einfach nur aussitzen. 1 Gramm Gold bleibt immer 1 Gramm Gold.

ZT Welche besonderen Goldanlageformen gibt es?

Prinzipiell unterscheidet man zwischen physischen Goldkäufen in Form von Barren, flexiblen Tafelbarren oder Münzen und sogenanntem Papiergold. Bei Letzterem bekommt man von der Ausgabebank lediglich eine Bescheinigung darüber, Gold zu besitzen. Wer grenzenloses Vertrauen in die jeweilige Emissionsbank hat, für den ist es eine günstige Möglichkeit, von steigenden Goldpreisen zu profitieren, da der Unterschied zwischen An- und Verkaufskurs hier am geringsten ist. Bei physischem Gold ist die Spanne naturgemäß etwas größer, da das Goldanlageprodukt erst produziert, transportiert, gelagert und bei einem Rückkauf überprüft werden muss. **ZT**

ZT Adresse

ESG
Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
Gewerbering 29b
76287 Rheinstetten
Tel.: 07242 5577
Fax: 07242 5240
info@scheideanstalt.de
www.scheideanstalt.de



Combi-Barren 100g Au.

barren oder Münzen tun. Bei Letzterem unterscheidet man zwischen sogenannten Bullioncoins – also Münzen, die wie Barren rein zu Investmentzwecken geprägt wurden und nahe am Goldpreis gehandelt werden, und numismatischen Sammlermünzen, welche neben dem Edelmetallwert auch einen gewissen Sammlerwert haben. Bei Sammlermünzen

kompliziert an einen Händler oder eine Bank erfolgen, erzielt man dagegen auch für moderne numismatische Münzen meist nur den normalen Goldankaufpreis.

ZT Worauf sollten Anleger achten?

Generell gilt: Je größer der Barren oder die Münze, desto geringer das Aufgeld auf den Goldpreis. Es verursacht für die Prägeanstalt

Doppelter Grund zum Feiern

30 Jahre Betriebszugehörigkeit und 60. Geburtstag bei der FLUSSFISCH GmbH.

Gleich zweimal darf gefeiert werden in der MICHAEL FLUSSFISCH GmbH in Hamburg: Inhaberin Michaela Flussfisch kann auf 30 Jahre Betriebszugehörigkeit im ehemals väterlichen Unternehmen zurückblicken – und ihr Kundenbetreuer für Schleswig-Holstein, Uwe Stübi, begeht seinen 60. Geburtstag.

„Da können sich zwei alte Hasen die Hand schütteln und sich gegenseitig gratulieren“, freut sich Michaela Flussfisch.

1986 stieg sie, die quasi den Namen ihres Großvaters und Firmengründers Michael Flussfisch trägt, in den Familienbetrieb ein, nachdem sie eine Ausbildung zur Industriekaufrau bei Wieland in Pforzheim erfolgreich abgeschlossen hatte. 1993 berief sie ihr Vater Sylvester Flussfisch in die Geschäftsführung; nach seinem Rückzug in

den Ruhestand im Jahr 2002 wurde sie alleinige Geschäftsführerin und nach seinem Tod 2007 Alleininhaberin. Im Jahr 2003 kam mit Uwe Stübi ein

„dentaltechnisches Urgestein“ zur Firma FLUSSFISCH. Er betreut nicht nur die Kunden in Schleswig-Holstein, sondern auch die Meister- und Berufs-



Michaela Flussfisch und Uwe Stübi.

schulen in Hamburg und Neumünster, mit denen das Unternehmen eng kooperiert. Der rührige Schleswiger ist durch seine umfassende analoge und digitale Kompetenz in Dentaltechnikkreisen optimal vernetzt.

Zu seinem 60. Geburtstag gratuliert ihm Michaela Flussfisch ganz herzlich und blickt zurück: „Seitdem ich meinem Vater nachgefolgt bin und kurz danach Uwe Stübi zu FLUSSFISCH gekommen ist, haben wir beide einen gewaltigen Umbruch in der Dentaltechnik miterlebt. Auch FLUSSFISCH ist nicht mehr mit dem Unternehmen von damals zu vergleichen. Wir haben im digitalen Segment, insbesondere in der Lasersinterproduktion, eine führende Position aufgebaut, wir haben eine eigene analoge und digitale Pro-

duktlinie auf den Markt gebracht, und wir agieren inzwischen bundesweit – das hätten wir uns damals nicht träumen lassen! Doch eines ist geblieben: Wir sehen uns mehr denn je, gerade in Zeiten ausländischer Billigkonkurrenz und industrieller Großanbieter, als verlässlichen Partner der Labore, der ihnen bei allen Fragen mit Rat und Tat persönlich zur Seite steht. Und das beste Beispiel dafür ist Uwe Stübi!“ **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 Platz für neue Innovationen

C.HAFNER wird Mitte August 2015 das neu errichtete Firmengebäude in Wimsheim beziehen.

Nun ist es bald so weit! Im August dieses Jahres wird C.HAFNER seine neuen Räumlichkeiten beziehen. Nachdem die Standorte in der Pforzheimer Innenstadt räumlich und organisatorisch zu eng wurden, hat sich das Unternehmen dazu entschlossen, einen Neubau in der rund 12 km von Pforzheim entfernten Gemeinde Wimsheim zu errichten. Für das Unternehmen, die Kunden, die Mitarbeiter und die Um-

fitieren C.HAFNER-Kunden von den zahlreichen Möglichkeiten, die ein Neubau mit entsprechendem Platz für modernste Maschinenausrüstung bietet. Für das Pforzheimer Edelmetallunternehmen, ein Unternehmen mit einer 165-jährigen Tradition, bricht damit eine neue Ära an. Die Inhaberfamilien sowie die 200 Mitarbeiter des Unternehmens sind in freudiger Erwartung auf die Umsetzung



Der neue Firmensitz von C.HAFNER in Wimsheim wird ebenso architektonisch ein Schmuckstück.

welt verspricht sich C.HAFNER einen Quantensprung an Leistungsfähigkeit. Das attraktive neue Firmendomizil führt den größten Teil der Aktivitäten des Unternehmens an einem Standort zusammen. Damit wird Raum geschaffen für die Weiterentwicklung neuer Technologien in der Edelmetallverarbeitung. Ein Beispiel dafür ist das Wachstum im Bereich Fräsen in Edelmetall für alle zahn-technischen Anwendungsmöglichkeiten. Nicht nur hier stieß man in den alten Räumlichkeiten an Grenzen. Auch in den anderen Geschäftsbereichen pro-

dieses langersehnten Projekts und können es kaum erwarten, nach erfolgreichem Umzug das „neue Zuhause“, welches ebenso architektonisch ein Augenweide sein wird, präsentieren zu können. **ZT**

ZT Adresse

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

Produkte und Lösungen für den Zahntechniker

Die pritidenta® GmbH präsentierte sich zur diesjährigen IDS mit einem deutlich erweiterten Produktspektrum.

Die priti®crown, der erste anatomische Kronenrohling mit natürlicher Dentin-Schneidschichtung, wird ab sofort durch die priti®multidisc, eine Runde aus Zirkonoxid, ergänzt. Als Weltneuheit wurden auf der IDS die hochtransluzenten Zirkonoxidrunden in 7 harmonisch abgestimmten Farbverläufen als multicolor, in 16 VITA classical-Farben und in Weiß als Bleachfarbe gezeigt. Diese Runden sind ein Teil der neuen umfassenden priti®multidisc-Serie. Die priti®multidisc wird in sämtlichen Varianten von opak über transluzent bis zu hochtransluzent angeboten und besticht durch ihre ästhetische Farbwirkung. Kunden können ganz nach ihren individuellen Anforderungen und entsprechend der jeweiligen Indikation den richtigen Rohling wählen. Ein starkes und harmonisches Portfolio mit maximaler Flexibilität, abgestimmte, chargenübergreifende Farbkonzepte, hohe Werkstoffqualität und Kompetenz bei der eigenen Produktion „made in Germany“ bilden die Grundlagen dieses Konzepts. Eine limitierte Markteinführung hat bereits begonnen. Ab Anfang Herbst dieses Jahres kann das gesamte Zirkon-Portfolio der pritidenta® GmbH bestellt werden. Neben CAD/CAM-Materialien bot pritidenta zur IDS die Weiterentwicklung des priti®face Konzepts an: 3-D-Konstruktion, 3-D-Kommunikation und 3-D-Sicherheit bilden die Kernthemen, die sich in dem Konzept wiederfinden. Der Gesichtsscanner priti®mirror schafft die Grundlage der präzisen 3-D-Vermessung des Patientengesichtes. Neu ist die Verwendung von speziellen Kamerafiltern für die



Farbaufnahme, durch welche eine noch realistischere Hautdarstellung erzielt wird. Das Zusammenführen von unterschiedlichen 3-D-Patientendaten liefert

men: priti®solution ist die Essenz aus der Erfahrung, die pritidenta über die letzten vier Jahre bei der Implementierung der priti®crown und des priti®face in offene CAD/CAM-Prozesse gesammelt hat. Ob ein Kunde nur ein pritidenta-Produkt verarbeiten möchte, ob ein gesamter CAD/CAM-Workflow neu aufgebaut oder ob bereits vorhandene CAD/CAM-Produkte einbezogen werden sollen – pritidenta übernimmt unabhängig von den gewählten Komponenten die Integration. Weiterführende Informationen zu den Produkten der pritidenta® GmbH finden sich online unter www.pritidenta.com **ZT**

ANZEIGE

Unsere seit Jahren
dauerhaft günstigen
Reparatur-Festpreise.
Qualität made in Germany.

Mehr unter
www.logo-dent.de
LOGO-DENT Tel. 07663 3094

die Basis für eine moderne zahnmedizinische Behandlungsform. Die Software priti®imaging ermöglicht diese Verknüpfung, visualisiert die Behandlungsplanung und unterstützt des Weiteren die Durchführung durch reale 3-D-Patientendaten. Neu bei pritidenta ist auch eine Dienstleistung zur Integration von „offenen“ CAD/CAM-System-

ZT Veranstaltungen Juni/Juli 2015

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
16.6.2015	Berlin	Virtuelle Doppelkronentechnik Referent: N. N.	BEGO Tel.: 0421 2028-372 linsen@bego.com
17.6.2015	Freiburg-Munzingen	CAD-Implantatprothetik – individuelle Abutments und Gingivaformer Referent: ZTM Rüdiger Meyer	CAMLOG Tel.: 07044 9445-651 svenja.huber@camlog.com
19./20.6.2015	Geeste	Natürliche Ästhetik mit geschichteten Frontzahn-Veneers und ceraMotion® Referent: ZTM Waldemar Fritzler	DENTAURUM Tel.: 07231 803-470 kurse@dentaurum.de
27.6.2015	München	Das Modell – die Visitenkarte des Labors Referenten: ZTM T. Weiler, J. Glaeske, ZTM C. Füssenich, ZT U. Rudnick	picodent Tel.: 02267 6580-0 picodent@picodent.de
4.7.2015	Leipzig	Intensiv Seminar „Faszination Vollkeramik“ Referent: Oliver Brix	Ivoclar Vivadent Tel.: 07961 889-0 info@ivoclarvivadent.de
14.7.2015	Langen	Zeit- und kosteneffizient zu ästhetisch überzeugenden Ergebnissen Referent: ZTM Axel Appel	VITA Tel.: 07761 562-235 u.schmidt@vita-zahnfabrik.com
17./18.7.2015	Alling	CERAMAGE – Anspruchsvolle Ästhetik in der Kombinations-Technik Referentin: ZT Carla Gruber	SHOFU Tel.: 02102 8664-30 baumeister@shofu.de

ZT Kleinanzeigen

muffelforum.de
Die Community der Zahntechniker

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

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

FOLGE UNS
UND WIR
BILDEN DICH
ZUM BESTEN IN
DEINER STADT.



ENTDECKE UNSERE KURSNEUHEITEN 2015:

THE PRETTAU[®] ANTERIOR[®] ART

Erfahre alles rund um die Bearbeitung von Prettau[®] Anterior[®]

CAD/CAM MILLING METAL

Der Spezialisierungskurs zum Werkstoff Metall

TECNO MED A

Der Friktionskippchenkurs – Kunststoffhülsen auf Teleskopen

TECNO MED B

Der Stegkurs – Friktionselement auf Steg

CAD/CAM MILLING FACE HUNTER

Einführung in die Arbeit mit dem Face Hunter

Jetzt anmelden!
www.zirkonzahn-education.com