

Auf die Probe gestellt

Die MICHAEL FLUSSFISCH GmbH testet in einem dreimonatigen Pilotprojekt den Modellguss im Lasersinter-Verfahren.

Mitte Juli ging die MICHAEL FLUSSFISCH GmbH in die heiße Phase für ein mögliches neues Angebot: Modellguss im Lasersinter-Verfahren. In einem dreimonatigen Pilotprojekt testen langjährige Kunden die Innovation in enger Zusammenarbeit mit den FLUSSFISCH-Experten. In den vergangenen drei Jahren entwickelte FLUSSFISCH gemeinsam mit der EOS GmbH das in der Kronen- und Brückenherstellung bereits bewährte Laser-

sinter-Verfahren weiter für die Modellgusserstellung. „Die besondere Herausforderung dabei war zum einen, die filigranen Konstruktionen prozesssicher und passgenau zu fertigen“, berichtet Unternehmenschefin Michaela Flussfisch. „Zum anderen war es wichtig, mit dem schichtweise aufgeschmolzenen CoCr-Pulver die Federhärte konventionell gefertigter Modellgüsse zu erreichen. Beides ist uns gelungen, und darauf sind wir wirklich stolz. Wir danken unseren Partnern von EOS sehr für die gemeinsam geleistete Pionierarbeit!“ Ende Juni erhielt FLUSSFISCH die CE-Kennzeichnung der EOS GmbH für das neue Verfahren. Nun kann das Projekt also in die Testphase gehen. Am 8. Juli wurden die Betatester, acht Dentallabore aus dem norddeutschen Raum, auf einer Infoveranstaltung im Dentalforum von FLUSSFISCH in Hamburg-Bahrenfeld mit dem



neuen Verfahren vertraut gemacht. ZTM Thomas Thiel, Senior Application Engineer der EOS GmbH, stellte die einzelnen Schritte des Konstruktions- und Fertigungsprozesses vor und präsentierte bereits produzierte Arbeiten.

Alle Modellprojekt-Teilnehmer werden während der Testphase die Abläufe dokumentieren und die Ergebnisse bewerten. Mit Hilfe dieser Dokumentationen und dem Feedback will FLUSS-

FISCH das Verfahren weiter verfeinern, gegebenenfalls modifizieren und Informationen für die Preisgestaltung, den optimalen Ausarbeitungszustand und die Fertigungszeiten sammeln. „Verläuft alles erwartungsgemäß, nehmen wir den Modellguss im Lasersinter-Verfahren Ende des Jahres in unser reguläres Angebot mit auf“, kündigt Michaela Flussfisch an. „Wir hoffen, Laboren damit erneut eine echte Innovation bie-

ten zu können, mit der sie erhebliche Zeit und Kosten einsparen können.“ **ZT**

ZT Adresse

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

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

Viele wollen Digitalisierung nicht mehr hören

Wenn Veränderungen und Wandel anstehen, dann löst das meist Widerstand aus, weil man doch so gerne in seiner Komfortzone bleiben will und die gewohnten Abläufe nicht verlassen möchte. Im Dentalmarkt scheinen einige Menschen das Wort Digitalisierung nicht mehr hören zu wollen, weil es ständig präsent ist.

Wir können uns auf den Kopf stellen, Purzelbäume schlagen und uns einreden, dass uns die Digitalisierung nicht trifft. Es hilft nichts. Auch klingt es wie das Pfeifen im dunklen Walde: „Zahntechnik ist ein Handwerk“ – „Analog und Digital in Kombination ist Zahntechnik“ oder „das wird digital niemals möglich sein, das geht nur manuell“. Schauen wir auf Berufs- und Unternehmensbilder, die sich komplett gewandelt haben.

Zeitungen sind ein gutes Beispiel paralleler Welten. Es gibt die Zeitung als E-Paper und gedruckt am Zeitungskiosk. Den Setzer am Setzkasten, den gibt es nicht mehr.

Wer entwickelt heute noch in Fotostudios Filme, und riecht es dort nach Entwickler und Fixierer? Die Entwicklungsmaschinen sind „eingetrocknet“. Es gibt kaum noch Dunkelkammern, aus denen ein Duftgemisch von Säure und Lauge zieht. Die Bilder sind Daten, die mit Bildbearbeitungsprogrammen bearbeitet werden.

Welche Bedeutung haben heute die Video- oder Kassettenrekorder? Filme und Musikstücke sind Datensätze. Die aktuellen Speichermedien CD und DVD werden auf absehbare Zeit nicht mehr benötigt werden. In den Kinos werden keine Filmrollen aufgezogen. Die Filme kommen von der Festplatte. Fahren die Spediteure mit der

Landkarte in der Hand oder auf dem Beifahrersitz von München nach Hamburg? Der Fahrer gibt heute den Zielort in ein Navigationssystem ein. Die Stimme aus dem Navigationssystem führt ihn auf Straßen, wo er fahren darf, meldet Staus und bietet Umgehungen an.

Früher fertigte der Modellbauer Modelle und Prototypen manuell. Heute werden vielfach automatisierte Produktionsverfahren verwendet. Anstelle von händischem

sierung gewandelt wurden. Wir können es beklagen und als gut oder schlecht bewerten. Nureines können wir nicht: die Entwicklung aufhalten. Es wird weitergehen, ob wir wollen oder nicht. Blicken wir auf die Zahntechnik. Zahntechnik ist Handwerk durch und durch – gewesen! Anlagenfertigung, also Fräsen, subtraktive Verfahren sind heutiger Standard. Modelliert wird am Bildschirm auf der Basis eines Datensatzes eines Mund- oder Modell-

manuelle Arbeitsgänge in der Zahntechnik ersetzen kann. Präzision und Ästhetik sind weiterhin abhängig vom Geschick und Können der Zahntechniker. Wir befinden uns in einer Übergangsphase, in der analoge Arbeitsschritte mit digitalen kombiniert Zahnersatz herstellen.

Woran wird gearbeitet und geforscht? Der 3-D-Druck befindet sich im Anfangsstadium. Etliche Werkstoffe (Metall, Keramik, Kunststoff) können gedruckt, also schichtweise zu einer Geometrie aufgebaut werden. Ästhetik, Präzision und Stabilität für bestimmte Einsatzbereiche sind ausbaufähig. Etabliert ist das Selective Laser Melting bzw. Cusing zur Kappchen- und Gerüsterstellung aus Kobalt-Chrom. Im Bereich Keramik soll daran geforscht werden, einen Zahn im 3-D-Druck-Verfahren in Form und Ästhetik zu produzieren. Das natürliche Farbbild wird durch entsprechende automatische Schichtung verschiedenfarbiger Keramikpartikel erzielt. Die Schichtung basiert auf dem Scan eines natürlichen Zahnes und der digitalen Bearbeitung des Datensatzes. Der abschließende Sinterprozess soll die notwendige Festigkeit herstellen. Für die totale Prothese im 3-D-Druck gibt es unterschiedliche Ansätze. Ein Teil der Zahntechnik ist digital, der Rest wird analog erledigt. Es gibt die Parallelwelten Manufaktur und Digifaktur. Korrekt



Modellbau mittels Kartonagen und Schaumstoffen oder dem Modellieren von Design-Entwürfen aus Ton werden Vorlagen für die Produktion heute meist computergestützt produziert.

Dies sind Beispiele aus anderen Branchen, die durch die Digitali-

scanners. 3-D-Druck wird eingesetzt für Schienen, individuelle Abformlöffel, Modelle und Gerüste (SLM). Die Veredlung der Gerüste erfolgt manuell. Wie lange, ist die Frage. Der 3-D-Druck ist technologisch noch nicht so weit entwickelt, dass er gewohnte

muss es Semi-Digifaktur heißen, weil die Herstellungsprozesse nicht durchgängig digital sind, bis es eines Tages auch dafür digitale Lösungen geben wird.

Wenn alle Beteiligten im Dentalmarkt die digitalen Errungenschaften sinnvoll bewerten und richtig damit umgehen, dann sind die Veränderungen gar nicht so schlimm und allen ist geholfen. Das setzt voraus, dass die Anbieter umfassend beraten und ehrlich sagen, was geht und was nicht geht. Wirklichkeitsnahe Kalkulationen zeigen, ob sich eine Investition rechnet. Schulungen, die Basis- und Hintergrundwissen vermitteln, sind eine wichtige Ergänzung zu Klickkursen durch Softwarepakete.

Anwenderprofis veröffentlichen auf dem Dentalportal yodewo.com zu einigen Themen wertvolle Informationen und Hilfestellungen. **ZT**

Autor: Klaus Köhler

joDENTAL GmbH & Co. KGaA
Rotehausstr. 36
58642 Iserlohn
Tel.: 02374 9239-350
office@jodental.com
www.jodental.com



45

INTERNATIONALER
JAHRESKONGRESS DER DGZIFORTBILDUNGSPUNKTE
16
FORTBILDUNGSPUNKTE

2./3. Oktober 2015

Wiesbaden | Dorint Hotel Pallas

PROGRAMM · FREITAG | 2. OKTOBER 2015

08.30 – 10.00 Uhr 1. STAFFEL FIRMENWORKSHOPS

10.30 – 12.00 Uhr 2. STAFFEL FIRMENWORKSHOPS

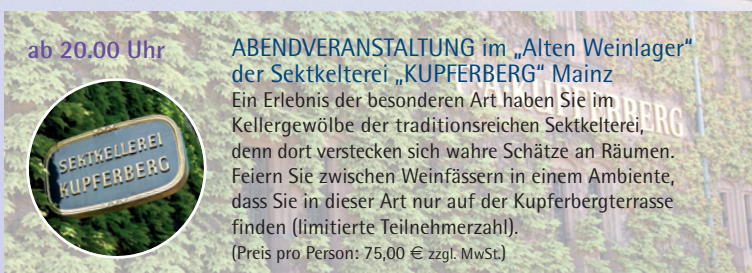
Podien (Simultanübersetzung Deutsch/Englisch, Englisch/Deutsch)

1 MAINPODIUM 16.00 – 18.30 Uhr

2 MARKETING PODIUM 16.00 – 17.15 Uhr

3 INTERNATIONALES PODIUM 17.15 – 18.45 Uhr

4 CORPORATE PODIUM 16.00 – 18.45 Uhr

Nähere Informationen zum Programm unter www.dgzi-jahreskongress.de

PROGRAMM · SAMSTAG | 3. OKTOBER 2015

MAINPODIUM (Simultanübersetzung Deutsch/Englisch, Englisch/Deutsch)

Chairmen: Dr. Georg Bach/DE, ZTM Volker Weber/DE,
Prof. (CAI) Dr. Roland Hille/DE, Prof. Dr. Gerhard Wahl/DE13.00 – 13.45 Uhr DGZI KONTROVERS:
„Der zahnlose Oberkiefer – mit welchen Mitteln die bestmögliche Lösung – eine Herausforderung an Zahnarzt und Zahntechniker“Diskussionsleitung: Dr. Georg Bach/DE
Teilnehmer: Prof. Dr. Dr. Jörg R. Strub/DE, Andreas Kunz/DE

Unter anderem wissenschaftliche Vorträge mit:

- Dr. Bernd Quantius, M.Sc.
- Dr. Taskin Tuna
- Dr. Michael Vogeler
- Dr. Wolfgang Diener, M.Sc.
- Dr. Detlef Hildebrand
- Prof. Dr. Dr. Jörg R. Strub
- Dr. Andreas Lindemann
- Prof. Dr. Gerhard Wahl
- Priv.-Doz. Dr. Armin Nedjat
- ZTM Wolfgang Sommer
- ZTM Volker Weber
- ZTM Rainer Semsch
- Dipl.-Inform. Frank Hornung
- ZTM Andreas Kunz

PROGRAMM ZAHNÄRZTLICHE ASSISTENZ

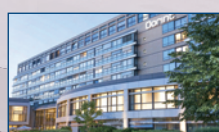
Unter anderem:

- wissenschaftliche Vorträge (Freitag)
- Seminar zur Hygienebeauftragten (Samstag)
- Ausbildung zur zertifizierten Qualitätsmanagementbeauftragten QMB (Samstag)

Das Programm für die Zahnärztliche Assistenz finden Sie auf www.oemus.com und www.dgzi-jahreskongress.de

ORGANISATORISCHES

Veranstaltungsort

Dorint Hotel Pallas
Auguste-Viktoria-Straße 15
65185 Wiesbaden
Tel.: 0611 3306-0
www.hotel-wiesbaden.dorint.comZimmerbuchungen im Veranstaltungshotel
und in unterschiedlichen Kategorien
Tel.: 0211 49767-20 | Fax: 0211 49767-29
info@prime-con.eu | www.prime-con.eu

PRIMECON

Kongressgebühren

Zahnarzt/Zahntechniker DGZI-Mitglied	245,00 €
Zahnarzt/Zahntechniker Nichtmitglied	295,00 €
Assistenten (mit Nachweis) DGZI-Mitglied	120,00 €
Assistenten (mit Nachweis) Nichtmitglied	135,00 €
Studenten (mit Nachweis)	nur Tagungspauschale
Tagungspauschale**	98,00 € zzgl. MwSt.

Teampreise

Zahnarzt + Zahntechniker DGZI-Mitglied	367,50 €
Zahnarzt + Zahntechniker Nichtmitglied	442,50 €
Zahnarzt + Assistent DGZI-Mitglied	305,00 €
Zahnarzt + Assistenten Nichtmitglied	362,50 €
Tagungspauschale pro Person**	98,00 € zzgl. MwSt.

* Die Buchung erfolgt inkl. 7 % MwSt. im Namen und auf Rechnung der DGZI e.V.

Bei Tageskarten reduzieren sich die oben ausgewiesene Kongressgebühr und Tagungspauschale um die Hälfte.

Zahnärztliche Assistenz

Vorträge (Freitag)	99,00 € zzgl. MwSt.
Seminar A oder Seminar B (Samstag)	99,00 € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale** (pro Tag)	49,00 € zzgl. MwSt.

** Umfasst Kaffeepausen, Tagungsgetränke und Mittagessen. Die Tagungspauschale ist für jeden Teilnehmer verbindlich zu entrichten.

Abendveranstaltung

Im „Alten Weinlager“ der Sektkellerei „KUPFERBERG“ Mainz
Preis pro Person 75,00 € zzgl. MwSt.
Im Preis enthalten: Transfer vom Kongresshotel, Büfett, Wein, Bier, Softgetränke

Veranstalter: DGZI e.V.

Paulusstr. 1 | 40237 Düsseldorf
Tel.: 0211 16970-77 | Fax: 0211 16970-66
sekretariat@dgzi-info.de | www.dgzi.devollständiges
Kongressprogrammwww.dgzi-jahreskongress.de

Organisation/Anmeldung:

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-308
Fax: 0341 48474-290
event@oemus-media.de
www.oemus.comAnmeldeformular per Fax an
+49 341 48474-290
oder per Post anOEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

ZT 7+8/15

Für den 45. Internationalen Jahreskongress der DGZI vom 2. bis 3. Oktober 2015 in Wiesbaden melde ich folgende Personen verbindlich an
(Zutreffendes bitte ausfüllen bzw. ankreuzen): **HINWEIS:** Bitte beachten Sie, dass Sie in jeder Staffel nur an einem Workshop teilnehmen können.

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> Freitag	Workshops ZA	<input type="checkbox"/> Vorträge (Fr.)
	<input type="checkbox"/> nein	<input type="checkbox"/> Samstag	1. Staffel: _____ 2. Staffel: _____ Podien: _____ (Nr. eintragen/ankreuzen)	<input type="checkbox"/> Seminar A (Sa.) <input type="checkbox"/> Seminar B (Sa.)
DGZI-Mitglied	Teilnahme			Programme ZAH

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> Freitag	Workshops ZA	<input type="checkbox"/> Vorträge (Fr.)
	<input type="checkbox"/> nein	<input type="checkbox"/> Samstag	1. Staffel: _____ 2. Staffel: _____ Podien: _____ (Nr. eintragen/ankreuzen)	<input type="checkbox"/> Seminar A (Sa.) <input type="checkbox"/> Seminar B (Sa.)
DGZI-Mitglied	Teilnahme			Programme ZAH

Abendveranstaltung am Freitag, 2. Oktober 2015: (Bitte Personenzahl eintragen.)

Praxisstempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für
den 45. Internationalen Jahreskongress der DGZI
erkenne ich an.

Datum/Unterschrift

E-Mail (Bitte unbedingt angeben!)

Zahntechnik „made in Germany“

Innovation und Nachhaltigkeit stehen bei CHARMING Dentalprodukte im Fokus.



Das IDS-Team mit Geschäftsführer Ibrahim Demir (rechts).

Die Entwicklung in der Zahnmedizin fokussiert sich mehr und mehr auf digital industriell hergestellte „Norm“-Kronen. Doch trotz des rasanten technologischen Fortschritts ist ein optimales Endergebnis abhängig von einer guten Kommunika-

tion zwischen Zahnarzt, Zahntechniker und Patient. Mit zahntechnischem Know-how entwickelt und produziert CHARMING Dentalprodukte seit 15 Jahren erfolgreich Wachse, Legierungen, Werkzeuge sowie Flüssigkeiten für die keramische Verblendung. Zusammen mit namhaften Zahntechnikern und Zahntechnikerinnen arbeitet das Familienunternehmen an innovativen Qualitätsprodukten „made in Germany“. Diese mit deutschen Rohstoffen und so „easy“ wie möglich herzustellen, ist eine Herzensangelegenheit von CHARMING.



tion zwischen Zahnarzt, Zahntechniker und Patient. Mit zahntechnischem Know-how entwickelt und produziert CHARMING Dentalprodukte seit 15 Jahren erfolgreich Wachse, Legierungen, Werkzeuge sowie Flüssigkeiten

ANZEIGE



ARGEN®

dental innovators to the world



NEU:
unsere Fabulous Four



ARGEN Dental GmbH • Düsseldorf
Telefon: 0211 355965-0 • argen.de

Innovation und Know-how

Eines der Topseller im Sortiment ist die universelle Keramikmischflüssigkeit EASY Liquid One, die viele verschiedene Anmischflüssigkeiten auf dem Keramikarbeitsplatz ersetzt und so den Laboralltag erleichtert. Sie bietet dem Anwender Flexibilität und Sicherheit im Handling mit jeder Keramik – egal ob Metallkeramik, Vollkeramik, Lithiumdisilikat, hoch- oder niedrigschmelzend.

Eine weitere Innovation sind die Keramikpinsel der neuesten Generation EASY Artist. Für diese werden ausschließlich Kolinsky-Haare verwendet. Die hochwertigen Haare gewährleisten sehr hohe Spannkraft und Elastizität. Alternativ für Vegetarier und Veganer ist zudem die EASY

SynArt-Serie mit synthetischem Haar erhältlich.

Nachhaltigkeit wird großgeschrieben

Das nordrhein-westfälische Unternehmen hat es sich zum Ziel gesetzt, Produkte für Zahntechniker und Zahntechnikerinnen herzustellen, die sich nicht nur durch Innovation auszeichnen sondern auch durch Nachhaltigkeit. So erhalten Erstbesteller zum Beispiel eine Tinbox, die im Anschluss mit Nachfüllpackungen befüllt werden können. Diese sind nicht nur ökonomischer, sondern auch schonender für die Umwelt. In puncto Versand achtet CHARMING Dentalprodukte außerdem auf die Verwendung von recyceltem und recycelbarem Verpackungs- und Füllmaterial. Bestellt werden können die Produkte direkt, rund um die Uhr und bequem über den umfangreichen Online-shop.

Der klar strukturierte Shop beinhaltet neben umfassenden Produktinformationen auch Anwendervideos. Gern beraten die kompetenten Mitarbeiter interessierte Kunden natürlich auch in einem persönlichen Gespräch. Dies konnte das Unternehmen u. a. auf der diesjährigen IDS unter Beweis stellen.



„Wir sind ein Partner, der die Sprache des Kunden spricht, die speziellen Anliegen versteht und Lösungen bietet, die funktionieren“, so Ibrahim Demir, Inhaber CHARMING Dentalprodukte. Mit Erfahrung, Qualität und Verlässlichkeit möchte CHARMING Dentalprodukte auch zukünftig den Standort in Werl sichern und die Produktentwicklungen „made in Germany“ weiter ins Ausland tragen. **ZT**

ZT Adresse

CHARMING Dentalprodukte GmbH
Zur Beeke 25
59457 Werl
Tel.: 02922 84002-10
Fax: 02922 84002-39
info@charming-dental.de
www.charming-dental.com

Erweiterung des Standorts

white digital dental schafft mehr Raum für seine Mitarbeiter.

„white digital dental – Das Fräszentrum, das Dein Handwerk versteht!“ – Mit diesem Slogan steht white seinen Kunden kompetent und hilfsbereit zur Seite. So unterstützt das Fräszentrum Dentallabore vom Scannen und Designen bis hin zur Fertigung komplexer Implantatkonstruktionen. Ausgestattet mit automatisierten 5-Achs-Fräsanlagen für verschiedene Materialien und 4-Achs-Fräsanlagen für Zirkoniumdioxid, wächst das Unternehmen stetig.

Um das Auftragsvolumen gesichert bearbeiten zu können, erweitert white seinen Standort

tisierten Räumlichkeiten dienen der Sicherung der Präzision und wahren die reproduzierbare Qualität der zahntechnischen Arbeiten. Des Weiteren wird durch den Umbau eine Reduzierung der Geräuschkulisse sichergestellt. Mit dieser speziell abgestimmten Umgebung für die Fräsanlagen bietet white stets eine hohe Qualität und schafft Platz für weitere Investitionen.

Der Anbau wird voraussichtlich im August 2015 abgeschlossen sein. Während der Bauphase ist das white-Team ohne Einschränkung und wie gewohnt zu erreichen. **ZT**



in Chemnitz und schafft dadurch mehr Raum für dessen Mitarbeiter. Der Anbau ist seit April 2015 im vollen Gange. Abgestimmt auf die CNC-Fertigung wird ein spezielles Fundament errichtet. Somit wird verhindert, dass jegliche äußerlichen Vibrationen auf die Fräsanlagen übertragen werden. Auch die klima-

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

Vierte Vergrößerung

ERNST HINRICHS Dental weiht neue Halle ein.

Am Freitag, dem 10. Juli 2015, feierten die Belegschaft und zahlreiche Gäste von ERNST HINRICHS Dental die Schlüsselübergabe der neuen Halle und die Modernisierung der Produktionseinrichtungen. Mit 2,5 Millionen Euro Baukosten ist die vierte Erweiterung des Standortes in Goslar/Jerstedt abgeschlossen. Insgesamt verfügt die Firmengruppe über 4.000 qm Hallenfläche mit 3.000 Palettenstellplätzen und 12 Siloanlagen. In diesem Zuge wurden die Gebäude an eine BHKW-Anlage einer benachbarten Biogasanlage angeschlossen. Zur Zukunftssicherung hat das Familienunternehmen mit der Stadt Goslar die Erweiterung des Firmengeländes um 20.000 auf 38.000 qm vereinbart. Die Entwicklung des Unternehmens bezeichnete Goslars Oberbürgermeister Dr. Oliver Junk auf der Übergabefeier als großartig und bewertete die Leistung des mittelständischen Unternehmens mit höchstem Respekt. Die 80 Mitarbeiter liefern Dentalprodukte weltweit



in über 80 Länder. Seit 1990 hat die Firma ERNST HINRICHS Dental in den Standort Goslar/Jerstedt nun ca. 12 Millionen Euro investiert. **ZT**

ZT Adresse

ERNST HINRICHS Dental GmbH
Borsigstr. 1
38644 Goslar
Tel.: 05321 50624-25
Fax: 05321 50881
info@hinrichs-dental.de
www.hinrichs-dental.de

Zahntechnik aus dem 3-D-Drucker

„3-D-Druck – State of the Art“ ist ein wichtiges Thema der Schütz Dental Akademie.

Mit der Einbindung des DWS 3-D-Druckers in den „Complete Digital Workflow“ beweist Schütz Dental erneut digitale Kompetenz mit speziell auf Dentallabore zugeschnittenen Lösungen. Wichtigste Komponente dafür sei die strategische Kooperation mit dem Full-Service-Anbieter DORNMEDICAL. „Die Zusammenarbeit mit DORNMEDICAL liegt begründet in deren langjähriger Erfahrung im 3-D-Druck-Segment mit einem Material mit medizinischer Zulassung. Technischer Support sowie die vorhandene CAD-Software komplettieren den Servicepool des DWS-Exklusivanbieters“, führte Michael Stock, Vertriebsleiter Schütz Dental, aus. Durch die Integration der DWS 3-D-Drucker 020D bzw. 028D und der Software PlastyCAD in den „Complete Digital Workflow“ deckt Schütz Dental von nun an auch die Rapid-Prototype-basierte Herstellung von Bohrschablonen, temporären Versorgungen und Aufbissschienen ab.

ANZEIGE

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

Mehr unter
www.logo-dent.de

 **LOGO-DENT** Tel. 07663 3094

Nach etwa 45 Minuten entsteht aus einer Computerdatei ein dreidimensionales Produkt. Die hohe Geschwindigkeit und Genauigkeit der Maschine realisiert kürzere Produktionszeiten ohne manuelle Eingriffe, die bei entsprechender Auslastung die Effizienz im Labor deutlich steigern.

Complete Digital Workflow

Die strukturierte Analyse beginnt beim Patienten mit einer digitalen zebri-Funktionsvermessung, möglicherweise ergänzt um



Michael Stock (Vertriebsleiter Schütz Dental, 2.v.r.) präsentierte digitale Kompetenz in der dentalen 3-D-Drucktechnologie: Klaus Dorn (Geschäftsführer, DORNEDENTAL, I.), Frank Hornung (CEO DORNMEDICAL, 2.v.l.) und ZT André Hellmuth (r.).

Drucken statt tiefziehen

„3-D-Drucker haben ein großes zahntechnisches Potenzial“, erklärte Frank Hornung, CEO DORNMEDICAL, in seinem Vortrag. Nicht nur Bohrschablonen und Aufbissschienen lassen sich mit 3-D-Druckern drucken, auch provisorische Versorgungen der Medizinklasse 1 mit einer Verweildauer von bis zu 30 Tagen im Mund sind im 3-D-Druck umsetzbar. Mittelfristig ist denkbar, dass KFO-Therapieschienen und sämtliche Arbeitsmodelle mit dieser Methode entstehen, wobei das aufwendige Ausgießen mit Gips entfällt. Zunächst wird der STL-Datensatz in ein virtuelles 3-D-Modell umgewandelt. Beim Druck der Datei wird flüssiger Kunststoff Schicht für Schicht per Spritzdüse auf einer Grundfläche aufgebracht, diese wiederum millimeterweise abgesenkt, in eine neue Position gebracht und erneut beschichtet.

DVT-Daten aus der Praxis. Nach der Abnahme eines Abdruck-Scans erfolgt die Darstellung des individuellen CAD/CAM-Designs in der Tizian Creativ RT Software von Schütz Dental. Durch 3-D-Planungs- und Modellierungssoftwaretools mit offenen Schnittstellen ist die visuelle Implantatplanung und technische Umsetzung von Bohrschablonen und Schienen sehr gut realisierbar. Biokompatible und hochdichte Werkstoffe von Schütz Dental bilden dabei die Grundlage für ein zahntechnisches Ergebnis mit einer sehr hohen Genauigkeit. 

ZT Adresse

Schütz Dental GmbH
Dieselstr. 5-6
61191 Rosbach
Tel.: 06003 814-0
Fax: 06003 814-906
info@schuetz-dental.de
www.schuetz-dental.de

» EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

Frage: Ich habe alle Zahnarztpraxen in meinem geografischen Einzugsgebiet besucht, aber bis jetzt noch keine Arbeit von einem neuen Kunden erhalten, was habe ich falsch gemacht?

Claudia Huhn: Die Entscheidung über richtig oder falsch ist wie immer im Leben a) schwer und b) zumeist sehr subjektiv. So auch hier. Ändern wir die Frage doch lieber wie folgt ab: Ich habe alle Zahnarztpraxen in meinem geografischen Einzugsgebiet besucht, aber bis jetzt noch keine Arbeit von einem neuen Kunden erhalten. Dieses Ergebnis ist nicht das, was ich mir gewünscht habe. Was kann ich anders machen?

Auf Basis dieser Fragestellung können wir Handlungsanweisungen ableiten, die zu einem anderen Ergebnis führen können. Zunächst jedoch erst einmal eine Klarstellung einer weitverbreiteten Annahme, die tendenziell eher unrealistisch ist. „Es ist nicht realistisch, nach einem einzigen Kontakt in eine Zahnarztpraxis mit einer ersten Arbeit zu rechnen. Auch nicht, wenn der Behandler die gerne genommene Aussage getätigt hat: Das können wir ja mal zusammen ausprobieren.“


Unrealistisch heißt nicht unmöglich. Mathematisch betrachtet ist diese Möglichkeit eher unwahrscheinlich, d.h. sie kommt nicht sehr häufig vor. Ähnlich einem Sechser im Lotto ist es aber auch nicht gänzlich unmöglich. Warum ist diese Situation eher unwahrscheinlich? Das liegt an der fehlenden Beziehung zu dieser Praxis. Beziehung ist das Fundament für Sympathie und Vertrauen. Und ohne Vertrauen keine Arbeit, Punkt.

Daraus leitet sich ab, dass der Beziehungsaufbau die Kernaufgabe einer jeden Akquisition ist. Und eine belastbare Beziehung kann bekanntermaßen nicht innerhalb eines Kontaktes entstehen. Diese muss wachsen, und das wiederum braucht Zeit wie auch weitere Kontakte. Wie viele und über welchen Zeitraum hängt maßgeblich von der Persönlichkeit des Gegenübers ab. Stellt sich die

Frage: Was kommt nach dem ersten Kontakt? Abwarten ist keine gute Idee, denn dann wird das Eisen, welches Sie erfolgreich geschmiedet haben, wieder kalt und Sie beginnen in einem halben oder ganzem Jahr wieder von vorne. Die Aufgabenstellung lautet wie folgt: Aus jedem Gespräch, in dem Sie den Behandler persönlich sprechen konnten, sollten Sie zwingend mit einem Folgetermin für eine Aktivität herausgehen, die einen Bedarf dieser Praxis deckt. Dies gilt es im Gespräch mit dem Behandler per Fragen herauszufinden. Fragen stellen statt Monologe halten ist hier die Devise. Für jeden Kontakt in einer Zahnarztpraxis, in der Sie weder den Behandler persönlich sprechen noch einen Termin für ein Gespräch verabreden konnten, erarbeiten Sie einen abwechslungsreichen und interessanten Aktivitätenplan, der mit Themen gefüllt ist, die es Ihnen erlauben, in regelmäßigen Abständen wieder in diese Praxis zu gehen, ohne als lästiger Zeitdieb empfunden zu werden. Diesen Aktivitätenplan nennen wir in unserer Akqui-



selogik „Jahres-Vertriebsplan“ und er enthält ein Potpourri an Themen aus allen Bereichen Ihres Unternehmens. Planen Sie die Praxen ohne konkreten Termin in Ihrer Besuchsplanung in regelmäßigen Abständen wieder ein, sodass Sie eine Chance haben, auch dort in kleinen Schritten eine Beziehung aufzubauen.

Das Fazit ist: Besuchen Sie grundsätzlich nur so viele Zahnarztpraxen, wie Sie auch in regelmäßigen Besuchen wieder aufsuchen können. Niemals mehr. Erstellen Sie sich Ihren persönlichen Vertriebsplan, der es Ihnen erlaubt, in regelmäßigen Abständen immer wieder in der Praxis zu sein. Nur dann haben Sie auf lange Sicht gesehen die realistische Chance, einen oder mehrere neue Kunden zu gewinnen. 


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

Fachdental Awards 2015: Hightech für ein gesundes Lächeln

Mobile Kariesscanner treten gegen selbstätzende Glaskeramik-Primer an.

Die Aussteller der Fachdental Leipzig und der Fachdental Südwest schicken in diesem Jahr erstmals ihre innovativsten Ideen, aktuellen Prototypen und Produkteinführungen gegeneinander ins Rennen. Die Besucher entscheiden, welche Teilnehmer hinsichtlich Innovationsgrad, Nutzen und Design am meisten überzeugen und prämiert werden sollen. Mit der Auszeichnung und der dazugehörigen Sonderschau möchte die Messe Stuttgart die hohe Innovationskraft der Branche darstellen. Das Teilnehmerfeld repräsentiert mit Medizintechnik-, Material-, Laborausstattungs- und Softwareanbietern die gesamte Branche. Während beider Messen haben Besucher die Möglichkeit, eingereichte Produkte auf dem „Marktplatz der Ideen“ kritisch zu prüfen und dann an Termini-

**FACH
DENTAL
LEIPZIG 2015**

nals abzustimmen. Bereits vorab präsentieren sich die Kandidaten online auf einer Voting-Seite, auf der ebenfalls abgestimmt werden kann. Die Prämierung der Preisträger des ersten, zweiten und dritten Platzes des Fachdental Leipzig Awards und des Fachdental Südwest Awards erfolgt jeweils am Abend des ersten Messtags. Unter allen abstimmenden Besuchern wird in Leipzig und in Stuttgart jeweils eine Apple Watch Sport verlost. 

Quelle: Landesmesse Stuttgart

Technik & Taktgefühl

Das Straumann Forum Zahntechnik gibt Einblicke in die tägliche Arbeit und die neuesten Entwicklungen.



Renommierte Referenten beleuchten am 13. November 2015 in Duisburg beim Straumann Forum Zahntechnik, wie im Labor Präzision optimiert und mit neuen Lösungsansätzen umgegangen wird. Denn das PURE Keramik Implantat, das Versorgungskonzept Pro Arch, aber auch die Verarbeitung von Zirkon sowie die damit verbundenen Verfahrenstechniken sind Herausforderungen, denen sich die Zahntechnik heute stellen muss. Ein weiteres Fokusthema beim Forum ist die Zusammenarbeit im Team, die besonders in der digitalen Prozesskette entscheidend ist. Als besonderes Highlight wird Christian Gansch, Dirigent, Musikproduzent und Coach, einen

originellen und inspirierenden Blick hinter die Kulissen der Orchesterwelt werfen. Das Straumann Forum Zahntechnik findet im Landschaftspark Duisburg statt – einer bekannten Natur- und Kulturlandschaft. Schnell und einfach anmelden unter www.straumann.de/forum-zahntechnik **ZT**

ZT Adresse

Straumann GmbH
Jechtinger Straße 9
79111 Freiburg im Breisgau
Tel.: 0761 4501-480
Fax: 0761 4501-490
events.de@straumann.com
www.straumann.de

Harley-Trip für Zahntechniker

ARGEN-Kunden tourten durch den Südwesten der USA.

Von einem Naturwunder zum nächsten – im Mai tourten acht Zahntechniker-Kunden der ARGEN Dental GmbH, Düsseldorf, zusammen mit ARGEN-Kundenberater Gerd Klusendick auf Harley Davidsons durch den Südwesten der USA. Auf dem Programm stand natürlich auch ein Besuch des weltweiten Unternehmenssitzes der ARGEN Corporation in San Diego. Nach ihrer Ankunft am Flughafen von Los Angeles nahm die Gruppe aus Good Old Germany erst einmal ihre Maschinen in Empfang und machte sich dann auf der Küstenautobahn nach San Diego auf. Dort wurden sie am Firmensitz der ARGEN Corporation am Oberlin Drive von der Eigentümerfamilie Woolf herzlich begrüßt und durch die Unternehmenszentrale, die Produktionsstätten für die Legierungsherstellung und das weltweite Digitalzentrum von ARGEN geführt. So konnten sie sich von dem großen Leistungsspektrum und dem hohen technologischen Standard bei ARGEN persönlich ein Bild machen und Informationen aus erster Hand erhalten. Nach einem weiteren Tag in San Diego starteten die Zahntechniker dann zu ihrem Trip, der sie zu den Highlights des Südwestens führte. Erste Etappe war Palm Springs, von wo aus es auf der legendären Route 66 durch

die Wüste nach Kingman in Arizona und weiter zur spektakulären Schleife des Colorado River, dem Horseshoe Bend, ging. Eine Bootstour auf dem Stausee Lake Powell, der Las Vegas mit Strom versorgt, schloss sich an. Natürlich durfte auch der nahe gelegene Grand Canyon nicht fehlen, an dessen dramatischer Abbruchkante mit ihren phänomenalen Aussichtspunkten man

lebnissen, wieder nach Deutschland ging. „Wir freuen uns sehr“, blickt Gerd Klusendick zufrieden zurück, „dass wir unseren guten Kunden etwas Besonderes bieten konnten – zum Glück sitzt unser Mutterhaus in einer der schönsten und interessantesten Gegenden der Welt. So konnten wir Dentaltechnik und Freizeitvergnügen ideal miteinander verbinden.“ **ZT**



einen ganzen Tag verbrachte. Das Spielerparadies und Lichtermeer Las Vegas, die Gluthölle des Death Valley und das Städtchen Lone Pine in der Sierra Nevada waren die weiteren Stationen der Tour, bevor es zurück nach Los Angeles und von dort aus, nach einer prall gefüllten Woche mit vielen unvergesslichen Er-

ZT Adresse

ARGEN Dental GmbH
Werdener Straße 4
40227 Düsseldorf
Tel.: 0211 355965-218
Fax: 0211 355965-19
info@argen.de
www.argen.de

Investition per Mausklick

Beim Kauf von Gold und weiteren Edelmetallen im Internet ist Vorsicht geboten.

Wer heutzutage nach der Möglichkeit einer Geldwertanlage sucht, greift oftmals zu Gold, Silber, Platin oder anderen Edelmetallen. Diese lassen sich in verschiedenen Formen wie Barren oder Münzen einfach und unkompliziert erwerben, aufbewahren und bei Bedarf auch wieder veräußern. Die Edelmetalle können Interessenten im stationären Fachhandel kaufen, aber auch im Internet bei verschiedenen Händlern. „Bei Onlinebestellungen gibt es jedoch ein paar Feinheiten zu beachten“, weiß Daniel Klee, IT- und Marke-

tingeleiter der ESG Edelmetall-Handel GmbH & Co. KG. „Mit ein paar Tipps finden Käufer seriöse Anbieter für ihren Investitionswunsch.“ Wer im Internet nach einem geeigneten Edelmetallanbieter sucht, stößt auf ein großes Angebot unterschiedlichster Online-shops. Der Kauf von hochwertigen Gütern wie Edelmetallen setzt Vertrauen voraus. Daher sollte vorab eine sorgfältige Recherche über die Anbieter erfolgen. „Seriöse Unternehmen geben detaillierte Auskunft über Preise und Konditionen. Da der Goldpreis,

genauso wie Öl, an der Börse gehandelt wird, ändert sich dieser ständig. Zur Vermeidung von großen Preissprüngen sollten sich die Preise des Anbieters regelmäßig aktualisieren“, sagt Daniel Klee. Beim Überprüfen der Daten des Unternehmens sollten Käufer auf jeden Fall das Impressum beachten. Hier ist ersichtlich, wo das Unternehmen seinen Sitz hat und um welche Unternehmensform es sich handelt. Des Weiteren stellen Presseberichte und Erfahrungen anderer Käufer – eventuell durch Kundenbewertungen im Internet – einen wichtigen Anhaltspunkt dar. Bestenfalls lassen sich Kundenbewertungen über einen verifizierten Drittanbieter, wie beispielsweise ekomi oder Trusted Shops, erheben und abrufen, um so deren Echtheit zu gewährleisten. In jedem Fall sollten Kunden die Angaben zur jeweiligen Lieferzeit beachten. Denn hier entstehen oft lange Wartezeiten, die zu Unsicherheiten beim Käufer führen können. Hier unterscheiden sich in der Regel Anbieter mit einem eigenen Lager von denen, die Ware erst anfordern müssen. Während Erstere innerhalb weniger Tage liefern, kann es bei an-

ANZEIGE

BRIEGEL

DENTAL

Ihr gesunder Internetshop

www.gesundezahntechnik.de

deren auch einige Wochen dauern. „Unsere Kunden investieren durchschnittlich mehrere Tausend Euro und möchten verständlicherweise nicht lange auf ihre Edelmetalle warten. Darum informieren wir sie unmittelbar über jeglichen Prozessfortschritt wie Bestellung, Zahlung, Versandankündigung und Versandübergabe und verschicken die Ware umgehend nach Zahlungseingang“, erklärt Daniel Klee. Auch den jeweiligen Bestell- und Zahlungsarten kommt beim Onlinekauf ein besonderer Stellenwert zu. Bezahlmöglichkeiten, die Käuferschutz bieten, beispielsweise via PayPal, lassen auf seriöse Händler schließen. „Das Thema Bezahlprozess spielt eine

große Rolle“, weiß Daniel Klee. „Oft wird vergessen, dass nicht nur Kunden ein Risiko beim Onlinekauf eingehen, sondern auch das jeweilige Unternehmen. Daher ist es in vielen Fällen nicht möglich, Zahlungen per Rechnung oder Kreditkarten anzubieten. Die zu erwartenden Zahlungsausfälle oder die Absicherungen gegen diese müssten Unternehmen wiederum durch erhöhte Preise ausgleichen und so würden diese Anlage- und Geschenkprodukte preislich unattraktiv werden.“ Bei größeren Transaktionen empfiehlt es sich, eine oder mehrere kleine Testbestellungen im Vorfeld zu tätigen, um so die Modalitäten der Kaufabwicklung auszuloten und das Vertrauen in den Händler aufzubauen. **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



© ESG Edelmetall-Service GmbH & Co KG

Fachlicher Austausch

SCHEU-DENTAL bietet Anwendern die Gelegenheit des Dialogs zum Thema CA® CLEAR ALIGNER.

Der CA® CLEAR ALIGNER hat sich in der Praxis bestens bewährt. Mit über 100.000 behandelten Patienten ist ein beachtlicher Erfahrungsschatz entstanden, den SCHEU-DENTAL mit seinen zertifizierten CA® Partnern teilen möchte. Am Samstag, dem **31. Oktober 2015**, haben CA® Anwender in Bonn die Möglichkeit zum fachlichen Austausch mit renommierten Referenten wie Dr. Knut Thedens und Dr. Hisham Hamad. Zudem sind über die Jahre durch Anregungen und Ideen aus Praxen und Laboren neue Produkte entstanden, wie die „CA® SMART“ 4.0

der fachliche Austausch, die Präsentation interessanter klinischer Fälle und die Anwendung der neuen CA® Produkte im Vordergrund stehen, wird am Vorabend zum persönlichen Beisammensein in netter Runde eingeladen. Wer gerne teilnehmen möchte und bislang noch nicht CA® zertifiziert ist, kann dies noch nachholen, zum Beispiel am **28.8. in Düsseldorf, 9.10. in München oder am 10.10. in Dresden.**

Weitere Details zum Programm und zu den Referenten finden Sie unter www.scheu-dental.com/caanwender-treffen.

Für Rückfragen, weitere Informationen und Anmeldung steht Ihnen Frau Yasemin Maden im Kurssekretariat unter der Telefonnummer 02374 9288-22 oder per E-Mail an y.maden@scheu-dental.com zur Verfügung.

ZT Adresse

SCHEU-DENTAL GmbH
Am Burgberg 20
58642 Iserlohn
Tel.: 02374 9288-0
Fax: 02374 9288-90
service@scheu-dental.com
www.scheu-dental.com



Infos zum Unternehmen

Pure Ästhetik im Mittelpunkt

Der „KERAMIK“ DAY geht am 14. November 2015 in Hattersheim in die zweite Runde.



Der 1. „KERAMIK“ DAY fand letztes Jahr im November statt. Der Austausch und die Inspirationen, die durch unsere Referenten und die teilnehmenden Zahntechniker stattfanden, machten diese Veranstaltung zu einem großen Erfolg. Nun möchte Kuraray die Erfolgsgeschichte weiterführen und lädt herzlich zu ihrem 2. „KERAMIK“ DAY am 14. November 2015 in Hatters-

heim ein. Das Unternehmen und ihr Partner, die Goldquadrat GmbH, freuen sich, wieder mit spannenden und aktuellen Vorträgen von namenhaften Referenten zu inspirieren. ZTM Alexander Fink sowie ZTM Andreas Piorreck, der einen Kombinationsvortrag mit seinem Kollegen ZA Jan Kurtz-Hoffmann hält, sind ein zweites Mal dabei. ZT Attila Kun wird,

nachdem er auf der IDS 2015 erfolgreich am Kuraray Noritake Stand seine Erfahrungen teilen konnte, sein Debüt geben. Den internationalen Part übernimmt dieses Jahr ZTM Daniele Rondoni aus Italien. ZTM Siegbert Witkowski wird die Gäste mit seiner gewohnten charmanten und fachlich kompetenten Art durch den Tag begleiten.

Eine schnelle Anmeldung per E-Mail an info@goldquadrat.de oder per Fax an die 0511 44989744 lohnt sich, da das Platzkontingent begrenzt ist. **ZT**

ZT Adresse

Kuraray Europe GmbH, BU Medical
Philipp-Reis-Str. 4
65795 Hattersheim
Tel.: 069 30535835
Fax: 069 3059835835
dental@kuraray.de
www.kuraraynoritake.eu



Infos zum Unternehmen

Fräsrohlinge nun online bestellbar

Die neue Website für ZCAD-Rohlinge von HPdent ist ab sofort online.

Unter der neuen Homepage www.zcad-online.de können Labore und Fräszentren ihre Blanks nun bequem online bestellen. Das Unternehmen bietet die folgenden Leistungen an:

ZCAD Temp Esthetic

Ein echter Multi-Schicht PMMA-Rohling für die Fertigung von Frontzahnprovisorien mit natürlich wirkendem Schneideanteil. Der Rohling ist auch für den Seitenzahnbereich geeignet und liefert höchstästhetische Ergebnisse.

ZCAD Temp Fix

Für die kosteneffiziente Herstellung von Langzeitprovisorien

bietet HPdent kreuzvernetzte monochromatische PMMA-Fräsrrohlinge an.

ZCAD Wax Press

Das Fräswachs für die Guss- und Presstechnik mit optimalen Fräseigenschaften verhindert ein „Zusetzen“ der Fräser. Diese sind auch in Weiß für die Herstellung von Mock-ups verfügbar.

ZCAD Poly Cast

Die Acryl-Polymer-Blöcke lassen sich rückstandslos verbrennen und eignen sich zur Herstellung von Kappchen und Brücken im Ausbrennverfahren (Gießen + Pressen) sowie zur Herstellung von Bohrschablonen.

Die Rohlinge sind in verschiedenen Maßen und Geometrien für alle führenden CAD/CAM-Anlagen verfügbar. Über einen nutzerfreundlichen Konfigurator sind Maße und Farbe einfach auswählbar. Einfach in den Warenkorb und im Handumdrehen bestellen. **ZT**

ZT Adresse

HPdent GmbH
Anneliese-Bilger-Platz 1
78244 Gottmadingen
Tel.: 07731 3811044
Fax: 07731 3197123
kontakt@hp-dent.com
www.hp-dent.com

ZT Veranstaltungen August/September 2015

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
21.8.2015	Rosbach	Tizian CAD/CAM 1-Tages-Workshop Referenten: Mitarbeiter von Schütz Dental	Schütz Dental Tel.: 06003 814-0 info@schuetz-dental.de
29.8.2015	Dresden	Easy Setup gegen den Prothetik-Blues – Die Gerber-Philosophie leicht gemacht (Grundkurs für Meisterschüler) Referent: ZT Helmut Kircheis	Candulor Tel.: 07731 79783-22 angelika.achenbach@candulor.de
3./4.9.2015	Hamburg	Perfekt umgesetzt: Metallkeramik neben Zirkon Referenten: ZTM Björn Czappa, Marita Heeren	VITA Tel.: 07761 562-235 u.schmidt@vita-zahnfabrik.com
5.9.2015	Iserlohn	CA® CLEAR ALIGNER Set-up Grundkurs (praktischer Kurs) Referent: Peter Stückrad, ZTM, CDT	SCHEU-DENTAL Tel.: 02374 9288-22 y.maden@scheu-dental.com
7.9.2015	Bremen	BEGO SPEEDSCAN® 3Shape Basic – CAD/CAM-Führerschein Referent: N.N.	BEGO Tel.: 0421 2028-372 fortbildung@bego.com
9.9.2015	Essen	Vintage LD Press Lithium-Disilikat – Kennenlernseminar Referent: ZTM Axel Seeger	SHOFU Tel.: 02102 8664-30 baumeister@shofu.de
11.9.2015	Froburg	Das Modell – Die Visitenkarte des Labors Referenten: ZTM Claudia Füssenich, ZTM Thomas Weiler, Jens Glaeske, ZT Udo Rudnick	picodent Tel.: 02267 6580-0 picodent@picodent.de

ZT Kleinanzeigen

VERANSTALTUNG

Das ScanCafé richtet sich an Zahntechniker/-innen und gibt Raum zu Gesprächen rund um das Thema CAD im Dentallabor. Auf Wunsch scannen die Teilnehmer gemeinsam Patientenmodelle und konstruieren diese, um die Praxis mit dem 4D-Millhouse-Fräszentrum kennenzulernen.

Termine

Duisburg: jeden 1. Donnerstag von 11.00 bis 15.00 Uhr
Köln: jeden 2. und 4. Donnerstag von 11.00 bis 15.00 Uhr
Ostwestfalen-Lippe: jeden 3. Donnerstag von 11.00 bis 15.00 Uhr

Referentin

ZTM Candy Faust
Millhouse GmbH • candy.faust@millhouse.de

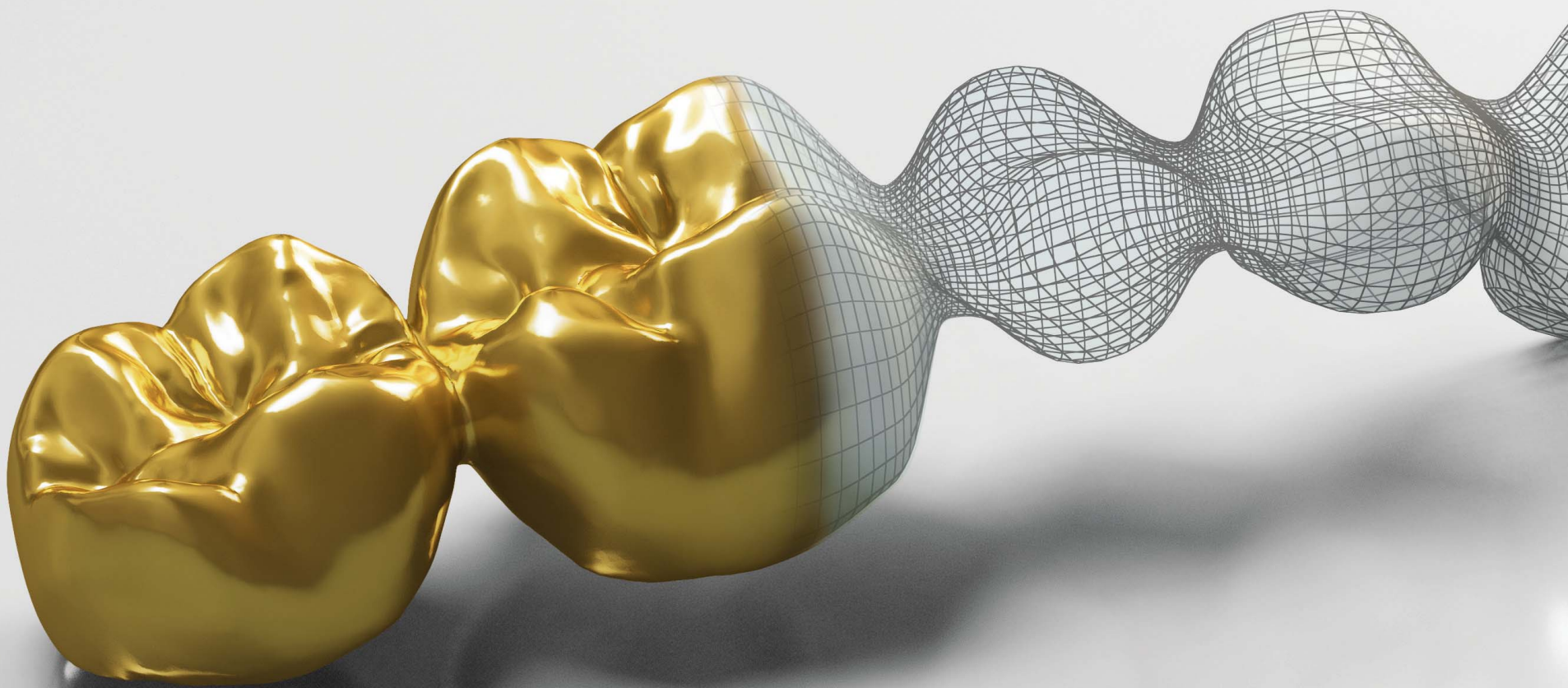
Weitere Informationen unter

www.millhouse.de/events-details/scan-cafe.html



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

Fräsen in Edelmetall.



Jetzt Scanner
konfigurieren!
www.fraesen-in-edelmetall.de



ceha **GOLD**[®]
Fräsen in Edelmetall



Sie verarbeiten viel, eher wenig oder kaum noch Edelmetall? Ihr Labor arbeitet erfolgreich im klassischen Gießverfahren? Sie setzen auf digitale Technologien und einen breiten Werkstoffmix? Edelmetallfräsen von C.HAFNER – für jedes Labor eine wirtschaftliche Lösung! **Mehr Informationen unter Tel. +49 7044 90 333-333 oder www.c-hafner.de**

C.HAFNER GmbH + Co. KG
Gold- und Silberscheideanstalt
71299 Wimsheim · Deutschland

Telefon +49 7044 90 333-0
dental@c-hafner.de
www.c-hafner.de

C.HAFNER
Edelmetall • Technologie

