

## 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-Exklusiv-Anbieters“, 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 Aufbisschienen ab.

**ANZEIGE**

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

Mehr unter [www.logo-dent.de](http://www.logo-dent.de)

 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 zbris-Funktionsvermessung, möglicherweise ergänzt um



Michael Stock (Vertriebsleiter Schütz Dental, 2.v.r.) präsentierte digitale Kompetenz in der dentalen 3-D-Drucktechnologie: Klaus Dorn (Geschäftsführer, DORNDENTAL, l.), 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 Aufbisschienen 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**

### 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 könnten, sollten Sie zwingend mit einem Folgetermin für eine Aktivität herauszufinden, 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 könnten, 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 Zeitdruck empfunden zu werden. Diesen Aktivitätenplan nennen wir in unserer Akqui-



seologik „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 aufzusuchen 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 gegeben die realistische Chance, einen oder mehrere neue Kunden zu gewinnen. **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

## Fachdental Awards 2015: Hightech für ein gesundes Lächeln

Mobile Kariesscanner treten gegen selbstätzende Glaskeramik-Primer an.

**FACH DENTAL**  
**LEIPZIG 2015**

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 Termi-

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 Messestags. Unter allen abstimmenden Besuchern wird in Leipzig und in Stuttgart jeweils eine Apple Watch Sport verlost. **zt**

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 Ceramik 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](http://www.straumann.de/forum-zahntechnik)

### ZT Adresse

Straumann GmbH  
Jechtinger Straße 9  
79111 Freiburg im Breisgau  
Tel.: 0761 4501-480  
Fax: 0761 4501-490  
[events.de@straumann.com](mailto:events.de@straumann.com)  
[www.straumann.de](http://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.“



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](mailto:info@argen.de)  
[www.argen.de](http://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-

tingleiter 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 Onlineshops. 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



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 Bezahlungsarten 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 Adresse

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



## 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 namhaften 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](mailto: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](mailto:dental@kuraray.de)  
[www.kuraraynoritake.eu](http://www.kuraraynoritake.eu)

## Fräsröhlinge nun online bestellbar

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

Unter der neuen Homepage [www.zcad-online.de](http://www.zcad-online.de) können Labore und Fräzsentren ihre Blanks nun bequem online bestellen. Das Unternehmen bietet die folgenden Leistungen an:

**ZCAD Temp Esthetic**  
Ein echter Multi-Schicht PMMA-Röhling für die Fertigung von Frontzahnprovisorien mit natürlich wirkendem Schneideanteil. Der Röhling ist auch für den Seitenzahnbereich geeignet und liefert hochästhetische Ergebnisse.

**ZCAD Temp Fix**  
Für die kosteneffiziente Herstellung von Langzeitprovisorien

bietet HPdent kreuzvernetzte monochromatische PMMA-Fräsröhlinge 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 Käppchen und Brücken im Ausbrennverfahren (Gießen + Pressen) sowie zur Herstellung von Bohrschablonen.

Die Röhlinge 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](mailto:kontakt@hp-dent.com)  
[www.hp-dent.com](http://www.hp-dent.com)

Software, welche nun netzwerkfähig und für Aufnahmen im Seitenzahngebiet zur Intrusions- und Angulationskontrolle geeignet ist, das CA® POWER GRIP Set mit neuen Varianten zur Tiefbissbehandlung und für körperliche Bewegungen im posterioren Bereich, die CA® Zangen zur Torquekontrolle mit bogenförmigem und mit ovalem Plateau und das ECHARRI PST Set zur „PROGRESSIVE STRIPPING THERAPY“ für die interdentale Schmelzreduktion. Abgestimmt auf die Anwendungen in Labor und Praxis, wird für Ärzte und Techniker jeweils ein adäquates Programm in separaten Gruppen angeboten. Während am Samstag vorwiegend

renten finden Sie unter [www.scheu-dental.com/caanwender-treffen](http://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](mailto:y.maden@scheu-dental.com) zur Verfügung. **ZT**

### ZT Adresse

SCHEU-DENTAL GmbH  
Am Burgberg 20  
58642 Iserlohn  
Tel.: 02374 9288-0  
Fax: 02374 9288-90  
[service@scheu-dental.com](mailto:service@scheu-dental.com)  
[www.scheu-dental.com](http://www.scheu-dental.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 <a href="mailto:info@schuetz-dental.de">info@schuetz-dental.de</a>
29.8.2015	Dresden	Easy Setup gegen den Prothetik-Blues – Die Gerber-Philosophie leicht gemacht (Grundkurs für Meisterschüler) Referent: ZT Helmut Kirches	Candulor Tel.: 07731 79783-22 <a href="mailto:angelika.achenbach@candulor.de">angelika.achenbach@candulor.de</a>
3./4.9.2015	Hamburg	Perfekt umgesetzt: Metallkeramik neben Zirkon Referenten: ZTM Björn Czappa, Marita Heeren	VITA Tel.: 07761 562-235 <a href="mailto:u.schmidt@vita-zahnfabrik.com">u.schmidt@vita-zahnfabrik.com</a>
5.9.2015	Iserlohn	CA® CLEAR ALIGNER Set-up Grundkurs (praktischer Kurs) Referent: Peter Stückrad, ZTM, CDT	SCHEU-DENTAL Tel.: 02374 9288-22 <a href="mailto:y.maden@scheu-dental.com">y.maden@scheu-dental.com</a>
7.9.2015	Bremen	BEGO SPEEDSCAN® 3Shape Basic – CAD/CAM-Führerschein Referent: N.N.	BEGO Tel.: 0421 2028-372 <a href="mailto:fortbildung@bego.com">fortbildung@bego.com</a>
9.9.2015	Essen	Vintage LD Press Lithium-Disilikat – Kennenlernseminar Referent: ZTM Axel Seeger	SHOFU Tel.: 02102 8664-30 <a href="mailto:baumeister@shofu.de">baumeister@shofu.de</a>
11.9.2015	Frohburg	Das Modell – Die Visitenkarte des Labors Referenten: ZTM Claudia Füßenich, ZTM Thomas Weiler, Jens Glaeske, ZT Udo Rudnick	picudent Tel.: 02267 6580-0 <a href="mailto:picudent@picudent.de">picudent@picudent.de</a>

## 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](mailto:candy.faust@millhouse.de)

Weitere Informationen unter  
[www.millhouse.de/events-details/scan-cafe.html](http://www.millhouse.de/events-details/scan-cafe.html)



**ZAHNTECHNIK ZEITUNG**

Fakten auf den Punkt gebracht.

# Fräsen in Edelmetall.



ceha **GOLD**<sup>®</sup>  
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](http://www.c-hafner.de)**