

9. DDT 2017 in Hagen

Erneut findet im Februar der Kongress Digitale Dentale Technologien statt.

Am 17. und 18. Februar 2017 lädt das Dentale Fortbildungszentrum Hagen (DFH) in Kooperation mit der OEMUS MEDIA AG Zahnärzte und Zahntechniker zum neunten Mal zum Kongress „Digitale Dentale Technologien“ (DDT) ein. Das Leitthema 2017 ist „Zirkon – Ein Werkstoff für alle Fälle?“.

Mit der Entwicklung von CAD/CAM-Arbeitsprozessen für die Bearbeitung von Zirkoniumdioxid wurde vor 15 Jahren das digitale Zeitalter im Dentallabor eingeleitet. Die erste Generation von Zirkoniumdioxid war sehr hart und opak. Heutzutage wird „Zirkon“ in sehr unterschiedlichen Qualitäten produziert und ist im Bereich festsitzender Ersatz nahezu universell einsetzbar. Transluzentes Multilayer-Zirkon steht für überragende Ästhetik. Auch die sehr harten und opaken Varianten haben ihre Berechtigung

und werden z.B. für herausnehmbaren Zahnersatz genutzt. Die Indikationsstellung sowie die Vergleichbarkeit mit anderen Werkstoffen ist jedoch komplizierter geworden. Diese Veranstaltung hilft, die Zusammenhänge zu verstehen, und gibt Ratschläge für den täglichen Umgang mit Zirkoniumdioxid. Natürlich wird auch die digitale Fertigungstechnik auf dem Kongress behandelt. Verbundwerkstoffe spielen in deutschen Dentallaboren bisher eine untergeordnete oder gar keine Rolle, in einem Vortrag wird ein fräsbarer Kompositwerkstoff vorgestellt. Wie man prüfen kann, ob der angefertigte Zahnersatz Gleithindernisse hat, wird ein Thema sein. Eine kieferorthopädische Planungs- und Designanwendung, die sich in einen offenen Arbeitsprozess integrieren lässt, sowie ein Arbeitsprozess zur Implantatplanung und Prothetikfertigung werden vorgestellt. Die zahlreichen Workshops am Freitag

und die Vorträge hochkarätiger Referenten am Samstag werden von einer umfangreichen Industrieausstellung begleitet. **ZT**



tag werden von einer umfangreichen Industrieausstellung begleitet. **ZT**

ZT Adresse

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-308
Fax: 0341 48474-290
event@oemus-media.de
www.oemus.com
www.ddt-info.de



und die Vorträge hochkarätiger Referenten am Samstag

Weihnachtsaktion

Dotzauer Dental hilft bei „Weihnachten im Schuhkarton“.

Es ist wieder so weit: Die Weihnachtszeit wird bald eingeläutet und das Fest der Liebe steht in einem Monat vor der Tür. Nun befinden sich die 48 Pakete der Unternehmen Dotzauer Dental GmbH und der white digital dental GmbH bereits auf ihrer Reise nach Osteuropa.

Mithilfe der Aktion „Weihnachten im Schuhkarton“ erhofft sich Roman Dotzauer, geschäftsführender Gesellschafter der Dotzauer Dental GmbH, viele Kinderherzen ein klein wenig schneller schlagen zu lassen. Die Geschenkkaktion gehört zur weltweit größten Weihnachtsaktion „Operation Christmas Child“, verantwortet von dem international renommierten Hilfswerk Samaritan's Purse, welche seit 1996 über 110 Millionen Kinder weltweit beschenkt. Diese Geste der Nächstenliebe, soll vor allem den Kindern in Entwicklungsländern zugutekommen. Die Mitarbeiter der Unternehmen Dotzauer Dental und white digital dental, beide mit Sitz in Chemnitz, haben fleißig gebastelt, gepackt und geschnürt. Ausgestattet mit einer Spendenvielfalt an Spielzeug, Schreibwaren und Utensilien zur Zahnpflege, wurden insgesamt 48 Schuhkartons gepackt.

Bleibt zu wünschen, dass diese Aktion auch in den kommenden

Jahren weiterhin viel Zuspruch bei regionalen Unternehmen und Privatpersonen finden wird. Das Chemnitzer Dentallabor Dotzauer Dental engagiert sich natürlich wieder gern! **ZT**

ZT Adresse

Dotzauer Dental GmbH
F.-O.-Schimmel-Straße 7
09120 Chemnitz
Tel.: 0371 52860
Fax: 0371 528620
info@dotzauer-dental.de
www.dotzauer-dental.de



» EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB



Frage: Meine Quote Erstkontakte zu Terminen für Laborpräsentationen ist gut. Die Gespräche sind dann ebenfalls nicht schlecht, vielmehr sogar vielversprechend. Allerdings passiert dann nichts. Was mache ich falsch?

Claudia Huhn: Gratulation zur guten Quote. Wenn diese Quote stimmt, sind die ersten Weichen

richtig gestellt. Darüber hinaus klingt die Aussage „vielversprechend“ auch nicht schlecht, auch darüber sollten Sie sich grundsätzlich freuen.

Schauen wir einmal auf mögliche Faktoren, die den Ausgang einer Laborpräsentation positiv beeinflussen können. Darüber hinaus sollten wir noch kurz definieren, was man von einer Laborpräsentation vertrieblich grundsätzlich erwarten kann und womit man in der Regel einen solchen Kontakt überfordert.

Grundsätzlich ist anzumerken, dass der übliche und damit typische Weg, eine Laborpräsentation durchzuführen, nicht wirklich glücklich ist, weil er eben zu den in der Frage gestellten Ergebnissen führt. Üblicherweise nehmen vertrieblich aktive Dentallabore den Titel „Laborpräsentation“ sehr wörtlich und präsentieren während eines solchen Gesprächs sich und ihr Unternehmen in Form eines Monologs. Und diese Präsentation reduziert das Unternehmen in der Regel nur auf die Kernkompetenz, die Zahntechnik. Damit wird oft die denkbar schlechteste Vorgehensweise ge-

wählt, weil nahezu alle Dental-labore sich genau auf diese Weise präsentieren und sie sich damit extrem vergleichbar machen. Flapsig formuliert können sie sich mit dieser Art der Laborpräsentation in die lange Reihe ihrer Kollegen stellen. Am Ende eines solchen guten Gesprächs steht dann häufig die Aussage des Behandlers: Hört sich interessant an, wenn ich mal eine solche Arbeit oder einen solchen Fall habe, dann werde ich auf Sie zukommen. Oder: Wir können ja mal eine Arbeit zusammen ausprobieren. Hier fängt dann ein zunächst euphorischer und im weiteren Verlauf immer demotivierender Weg des Wartens an.

Ok, wenn nicht so, wie dann? Beginnen wir mit dem Management der Erwartungshaltungen. Ist es realistisch, aufgrund der Aussage eines Behandlers am Ende einer Laborpräsentation mit einer „Probearbeit“ zu rechnen? Auf Basis unserer Erfahrungen nicht. Viel realistischer ist es, diesen Kontakt als notwendigen Schritt hin zu einer belastbaren Beziehung zu sehen, als Tropfen, deren vieler irgendwann das Fass im positiven Sinne zum Überlaufen bringt.

Wenn Kontakte Beziehung schaffen und eine Laborpräsentation alleine noch keinen Kunden macht, vielmehr eine Präsentation im wirklichen Sinne nicht glücklich ist, was könnte dann ein sinnvollerer Weg sein?

Sinnvoller, weil ergebnisorientierter ist es, eine Laborpräsentation nicht als solche im wörtlichen Sinne zu verstehen, sondern als Möglichkeit einer sogenannten Bedarfsanalyse. Mit dieser Vorgehensweise reden nicht Sie, sondern Ihr Gegenüber. Nicht Sie erzählen von Ihren tollen Leistungen und Produkten im Labor, sondern Sie stellen so geschickt Fragen, dass Ihr Gegenüber Ihnen von seinen Bedürfnissen erzählt. Eine professionell geführte Bedarfsanalyse fördert bewusste und möglicherweise unbewusste Bedarfe des Behandlers zutage, zeigt weitere Kontaktmöglichkeiten auf und zielt im Ergebnis genau darauf ab, nämlich auf die Verabredung eines nächsten Termins, eines nächsten Kontakts. Dies geschieht in der Regel zu einem Thema, welches den Behandler im Verlauf des Gesprächs interessiert hat. Ziel des aus der Bedarfsanalyse entstehenden Folgetermins ist vordergründig die Vertiefung die-

ses Themas, hintergründig und doch viel wichtiger ist der weitere Kontakt, der dem weiteren Aufbau der Beziehung dient.

Wer sich für auf eine professionelle Bedarfsanalyse vorbereiten will, der sollte sich einen Koffer voller professioneller Fragen zu-legen. Fragen zur Situation des Behandlers, vertiefende Fragen zu den Hintergrundinformationen, Fragen, die klären, ob der Behandler diesen möglichen Bedarf wirklich decken will usw. Wenn Sie den Mut aufbringen, aus dem Monolog aus- und in einen Dialog einzusteigen, den Sie professionell durch Fragen führen, dann werden Sie Ihre Ziele nicht immer, aber immer öfter erreichen und auch Ihre Quote bei den Laborpräsentationen deutlich verbessern.

Gerne unterstützen wir Sie mit unserer Erfahrung bei der Erstellung Ihres professionellen Fragenkatalogs. **ZT**

C&T Huhn – coaching & training GbR
Tel.: 02739 8910-82
Fax: 02739 8910-81
claudia.huhn@ct-huhn.de oder
thorsten.huhn@ct-huhn.de
www.ct-huhn.de



Inspiration und Know-how für das zahntechnische Handwerk

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor | www.zt-aktuell.de

Nr. 11 | November 2016 | 15. Jahrgang | ISSN: 1610-482X | PVSt: F 59301 | Entgelt bezahlt | Einzelpreis 3,50 €

Freiraum schaffen

Zahntechniker-Handwerk Baden – Die Innung – geht mit dem neuen Branding „insider-innung“ an den Start.

„Der beste Weg, die Zukunft vorzusagen, ist, sie zu gestalten.“ Mit diesem Zitat von Willy Brandt eröffnete die Zahntechniker-Innung Baden am 21. Oktober 2016 ihre Vorstellung zum Start der „insider-innung“. Vor beeindruckender Kulisse im Event-Hangar E210 auf dem Gelände des Regionalflughafens Baden-Airpark in Rheinmünster (Baden-Baden) stellte die Innung ihr neues Branding vor.

Zukunftsfähigkeit ausbauen

Von einem traditionellen Handwerk, das sich in einem weitestgehend geregelten Markt den dort wirksamen, verschärften Wettbewerbsbedingungen stellen muss, wird ein Höchstmaß an Flexibilität und Anpassungsfähigkeit verlangt. Gleichzeitig gilt es, mit der rasanten technologischen Entwicklung Schritt zu halten und unternehmerische Entscheidungen zu treffen, die in eine sich ebenso

rasant verändernde Zukunft reichen.

„Für eine berufsständische Organisation mit dem Anspruch an sich selbst, ihren Mitgliedern Dienstleister zu sein, ist es eine Verpflichtung, solche Strömungen frühzeitig wahrzunehmen und für die Mitglieder aufzuarbeiten. Ist das mit den etablierten Strukturen nicht mehr abzubilden, muss sich auch die Organisation weiterentwickeln“, so Harald Prieß, Obermeister der Innung Baden, in seinen einführenden Worten.

» Seite 4

Verleihung des Klaus Kanter Förderpreises

Der Klaus Kanter Preis ging in diesem Jahr an Zahntechnikermeisterin Sandra Hahn.

Am 17. September wurde erneut der Klaus Kanter Preis zur Förderung der meisterlichen Ausbildung und Qualifikation im Zahntechniker-Handwerk verliehen. Die Verleihung der Auszeichnungen fand im Rahmen der traditionellen Herbstfortbildung der Meisterschule Zahntechnik Berlin statt, zu der Jugendmitglied ZTM Burkhard Buder dank der Unterstützung des Förderkreises Meisterschule Zahntechnik einladen konnte. Ungefähr 200 interessierte Teilnehmer verfolgten die Veranstaltung in Berlin. Die diesjährige Gewinnerin des Klaus Kanter Preises für die beste praktische Meisterprüfung des abgeschlossenen Prüfungsjahres ist ZTM Sandra Hahn aus Berlin (Meisterschule Berlin).

» Seite 2

Lehrling des Monats

Im September wurde die angehende Zahntechnikerin Sophia Lewald aus Hanau von der Handwerkskammer Wiesbaden ausgezeichnet.

Die Handwerkskammer Wiesbaden hat Sophia Lewald als Lehrling des Monats September ausgezeichnet. Die 22-jährige Abiturientin wird von der Berger Zahntechnik GmbH in Hanau im 4. Lehrjahr zur Zahntechnikerin ausgebildet. Dem Ausbildungsbetrieb zufolge verfüge die Auszubildende über eine „sehr gute Auffassungsgabe“ und arbeite „sorgfältig, zuverlässig, termingerecht und qualitativ gut“. Sie sei „begeistert, stets hilfsbereit und durch ihr freundliches Wesen bei allen beliebt“. Die Berufsschulnoten sind „gut“ bis „sehr gut“. Vizepräsident Stefan Füll überreichte dem Lehrling des Monats eine Armbanduhr und eine Urkunde. Er lobte die Leistung der Auszubildenden, erinnerte aber auch daran, dass auch der Ausbildungsbetrieb ein großes Interesse an einer guten Ausbildung habe. Die Ausbildung von Lehrlingen bedeute eine beträchtliche Investition. Im Wiesbadener Kammerbezirk werden zurzeit rund 9.000 Lehrlinge ausgebildet.

» Seite 2

Ich liebe Zahnärzte

Wie kann eine positive Einstellung die Kundenbeziehung verbessern?

Wirtschaft
» Seite 6

One Abutment at one time

Über die Aufgaben eines Zahntechnikers bei der Bereitstellung von individuellen Abutments berichtet ZTM Thomas Krauteneck.

Technik
» Seite 10

6. Heldentag in Berlin

Am 15. Oktober fand erneut der Zirkonzahn Heldenstag statt.

Service
» Seite 30

ceramill® zolid FX white

Die STARKE Alternative zu Lithiumdisilikat.

AMANN GIRRBACH

picovest® royal

Entdecken Sie jetzt die neue Einbettmasse für besonders glatte Gußoberflächen.

picodent

dentona N°1

Spaltfreier Stumpfsips mit brillanter Oberfläche und einer unübertroffenen Härte.

denlond

ZWL ZAHNTECHNIK WIRTSCHAFT LABOR

5/16

ISBN 1617-5085 - F 47276 - www.oemus.com - Preis: 5,- EUR (zgl. MwSt.) - 19. Jahrgang - Oktober 2016

Materialien

AB SEITE 18

WIRTSCHAFT – SEITE 08
Wir sind, was wir denken!

TECHNIK – SEITE 10
Mit Gold Grenzen überwinden

CAD/CAM – SEITE 52
Alles nur noch digital?

digital dentistry

_ practice & science

4 2016

ISBN 2102-0718 - Entgelt bezahlt: 23803 - Preis: € 10,00 zzgl. MwSt.

10. Jahrgang • November • 4/2016

Fachbeitrag

IntraoralScan komplettiert digitalen Laborworkflow

Spezial

Konzepte für erfolgreiches Praxismarketing

Interview

„Wichtig ist Transparenz und Nähe zum Kunden“

Fax an 0341 48474-290

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

- | | |
|---|-------------------------|
| <input type="checkbox"/> ZT Zahntechnik Zeitung | 12x jährlich 55,- Euro* |
| <input type="checkbox"/> ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor | 6x jährlich 36,- Euro* |
| <input type="checkbox"/> digital dentistry | 4x jährlich 44,- Euro* |

Widerufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt. Das Abonnement verlängert sich automatisch um 1 Jahr, wenn es nicht fristgemäß spätestens 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird.

* Preise verstehen sich zzgl. MwSt. und Versandkosten. Entseigelte Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen.

Name/Vorname

Telefon / E-Mail

Unterschrift

Praxisstempel