

## Ökologische Lebensräume innerhalb eines Industriebetriebs

Gründächer bringen die Natur und artenreiche Lebensräume dorthin zurück, wo sie durch die Bebauung verloren gegangen sind: in Dörfer, Städte und Industrieanlagen, so auch bei Dentaurum.

Begonnen im Jahr 2003, sind mittlerweile mehr als 3.500 m<sup>2</sup> Dachfläche auf dem Betriebsareal des Ispringer Dentalunternehmens extensiv und im Mehrschichtaufbau begrünt, dazu gehören Teile der Verwaltungsgebäude und das Logistikzentrum. Unter einer Extensivbegrünung versteht man naturnah angelegte Grünflächen auf Dächern, die sich weitgehend selbst erhalten und weiterentwickeln.

Neben den architektonischen Vorteilen, wie der Verbesserung des Brandschutzes und der Dachabdichtung gegen Wind- und Wettereinflüsse, spielt die Dachbegrünung auch bei der Reduzierung von Abwasser eine wichtige Rolle. Immer mehr Flächen werden mit wasserundurchlässigem, massiven Beton versiegelt. Regenwasser kann nicht mehr ins Erdreich absickern, sondern rauscht direkt in die Kanalisation. Besonders bei Starkregen kann dies zu Überflutungen führen.

Die Dächer von Dentaurum sorgen dank ihrer Begrünung und Bauart für den Rückhalt und die Speicherung von durchschnittlich 40 l/m<sup>2</sup>, das sind jährlich zwischen 70 bis 80 Prozent des darauf niedergehenden Regenwassers. Ein Großteil der Niederschläge verdunstet und wird von den Pflanzen verwertet,

was den natürlichen Wasserkreislauf unterstützt. Der andere Teil fließt zeitverzögert ab, die Überschwemmungsgefahr wird gesenkt und nebenbei werden die Kanalisationsnetze entlastet.

Vor allem stehen für Dentaurum aber die ökologischen Gesichtspunkte einer extensiven Dachbegrünung, der umweltfreundlichen Alternative zu herkömmlichem Oberflächenschutz, im Vordergrund. So sind die bepflanzten Dächer die natürlichste Klimaanlage überhaupt. Die Verdunstung des im Gründach gespeicherten Wassers verbessert das Kleinklima und sorgt für Kühlung und Luftbefeuchtung. Beides wirkt sich vor allem auf die angrenzenden Büroräume der Verwaltung aus. Sommer wie Winter, Tag wie Nacht sorgen die Pflanzen für einen Temperaturausgleich und isolieren gegen Kälte, Hitze und Wind. Damit leisten sie einen beträchtlichen Beitrag zur Energieeinsparung.

Besonders wichtig sind die Förderung der biologischen Vielfalt und der Ausgleich des durch die Bebauung verschwundenen Lebensraumes. Gerade die vielfältige Extensivbegrünung bietet hochspezialisierten Arten neuen Lebensraum, vor allem Trockenheit liebenden Pflanzen und Insekten. So tummeln sich



auf den Dächern der Dentaurum-Gruppe bei genauerem Hinsehen verschiedene Wildbienenarten, Bläulinge, Schachbrettfalter und andere Schmetterlinge, Ameisen, Marienkäfer und Spinnen. Vor

Kurzem erst wurde die Wespenspinne, eine der schönsten heimischen Spinnen in Deutschland, auf den Dächern entdeckt. Das reiche Insektenaufkommen lockt Vögel wie Bachstelzen und Rotschwänzchen an – auch für die Dentaurum-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter ein schöner Energiespender beim Blick aus dem Fenster.

Als langjährig nach DIN EN ISO 14001 und EMAS zertifiziertes Unternehmen steht bei der Dentaurum-Gruppe der schonende Umgang mit Rohstoffen und die Entlastung der Umwelt im Mittelpunkt aller Produktions- und Handlungsprozesse. Die Begrünung der Unternehmensdächer trägt nicht nur in wirtschaftlichen, sondern auch in ökologischen Gesichtspunkten wesentlich dazu bei. Ein echtes Stück Natur innerhalb eines modernen Industriebetriebs.



### ZT Adresse

#### DENTAURUM GmbH & Co. KG

Turnstraße 31  
75228 Ispringen  
Tel.: 07231 803-0  
Fax: 07231 803-295  
info@dentaurum.de  
www.dentaurum.com

## Welche Sicherheiten gibt es für die Altersrente?

Warum Golderwerb als private Vorsorgemaßnahme boomt.

Aufgrund der demografischen Veränderungen geht die Zahl der Erwerbstätigen in den nächsten Jahren stark zurück. Schätzungen zufolge vermindert sie sich von heute circa 55 Millionen Menschen auf 44 Millionen im Jahr 2050. Kein Bereich der deutschen Wirtschaft bleibt von diesem Wandel verschont, auch nicht die Rente. Um diese finanziell aufzubessern, raten Experten daher zu einem Mix aus staatlich geförderten Produkten sowie privaten Anlagen. „Immer mehr Menschen investieren beispielsweise in Gold“, weiß Dominik Lochmann, Geschäftsführer der ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG. „Denn anders als Währungen, deren Wert wirtschaftlichen Veränderungen unterliegt, bleibt der Goldpreis meist konstant, da es nur ein begrenztes Vorkommen auf der Welt gibt.“

### Papiergold oder Barren?

Gold lässt sich in unterschiedlichen Formen erwerben. Bei einem physischen Kauf erhalten Anleger von einer Bank oder

einem Edelmetallhändler reale Barren sowie Münzen. Sicher verwahrt und versichert liegt das Investment dann in einem

hingegen alle anderen Arten von Goldanlageformen. Beim Kauf solcher Papiergold-Investments erhalten Anleger lediglich ein



Safe zu Hause oder im Schließfach eines Geldinstituts. Als Papiergold bezeichnen Experten

Zertifikat und besitzen das Edelmetall somit nur auf dem Papier. „Wer langfristig anlegen möchte,

erwirbt am besten physisches Gold in Form von Barren, Münzen oder Tafelbarren“, betont der Experte. „Unabhängig von staatlichen Einflüssen besitzt das Edelmetall in dieser Form einen dauerhaften Wert.“ Papiergold eignet sich nur für Spekulanten, die kurzfristig mit Gold spekulieren möchten, oder für Investoren, welche die Verwahrung nicht selbst organisieren möchten und grenzenloses Vertrauen in das jeweils das Papiergold anbietende Geldinstitut haben.

### Flexibilität bis ins hohe Alter

Entscheiden sich Anleger für die Investition in physisches Gold, erhalten sie mit unterschiedlichen Barren- und Münzprodukten eine große Auswahl für den kleinen und großen Geldbeutel. Was viele nicht wissen: Heutzutage gibt es für Anleger die Möglichkeit, in reales Gold zu investieren und gleichzeitig flexibel zu bleiben. „Wir bieten unseren Kunden sogenannte CombiBars, auch Tafel-

barren genannt, an“, erklärt Dominik Lochmann. „Das sind 5 g, 10 g, 20 g, 50 g und bei Silber auch 100-Gramm-Barren, die sich per Hand durch Sollbruchstellen in entsprechend viele 1-Gramm-Barren teilen lassen. Dabei entsteht keinerlei Materialverlust.“

Nach dem Erwerb eines solchen Produkts lassen sich somit auch kleinere Teile in Form von 1-Gramm-Goldbarren jederzeit wieder verkaufen. Neuerdings gibt es auch zerteilbare 1-Unzen-Tafelbarren. Anleger müssen also nicht zwangsläufig die gesamte Ersparnis auf einmal zu Geld machen, sondern können bedarfs- und kursabhängig agieren und damit den Verkauf ihren persönlichen zukünftigen Bedürfnissen anpassen.

### ZT Adresse

#### ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG

Gewerbering 29 b  
76287 Rheinstetten  
Tel.: 07242 5577  
Fax: 07242 5240  
info@scheideanstalt.de  
www.scheideanstalt.de

# Digitale Dentale Technologien

Hauptsponsor

Heraeus Kulzer  
Mitsui Chemicals Group

17./18. Februar 2017 • Hagen  
Dentales Fortbildungszentrum Hagen



ONLINE-ANMELDUNG/  
KONGRESSPROGRAMM



[www.ddt-info.de](http://www.ddt-info.de)

## WORKSHOPS

Freitag, 17. Februar 2017

### 1. STAFFEL



14.30 – 16.00 Uhr

#### 1.1 ZT Gabriele Gebauer/Seefeld

Neue Materialklassen ZrO<sub>2</sub> – Was ist machbar und wie? Monolithische Versorgung transluzent, fluoreszent und farbgradiert am Beispiel von klinischen Fällen



#### 1.2 ZTM Martin Liebel/Pforzheim

Ceramill CAD/CAM-Material – Die neue Vielfalt richtig nutzen



#### 1.3 Dr. Peter Neumeier/Reit im Winkl

Best practice für monolithische Zirkonoxid – Konstruktionen unter wirtschaftlichen und technischen Gesichtspunkten



#### 1.4 Sascha Holstein/Dortmund

Martin Withake/Dortmund Thomas Gausmann/Dortmund Nacera® liebt ceraMotion®: Mehr Farbsicherheit und Ästhetik mit dem „One Touch Concept“

### 2. STAFFEL



16.30 – 18.00 Uhr

#### 2.1 Jan Hollander/Münster

Vollzirkon in perfekter Okklusion



#### 2.2 ZTM Björn Maier/Lauringen

Neue effiziente Verarbeitungsmöglichkeiten dank Multilayer-Zirkoniumdioxid



#### 2.3 ZTM Ralf Kräher-Grube/Hamburg

Lab 4.0 – Prozessgesteuerte, laborgefertigte Krone mit Roland DWX-4W auf digitaler, intraoraler Abformung



#### 2.4 Jürgen Sieger/Herdecke

Dr. Christoph Blum/Bad Ems Rüdiger Meyer/Wimsheim Der digitale Workflow in der Implantologie – vom Gedanken zur Umsetzung

## HAUPTVORTRÄGE

Samstag, 18. Februar 2017

09.00 – 09.10 Uhr Begrüßung

#### Prof. Dr. Dr. Andree Piwowarczyk/Witten

Zirkoniumdioxid – Was kann das Material leisten?

09.40 – 10.10 Uhr

#### Alexander Fischer/Berlin

Präzision dank digitalem Workflow – 3-D-Prothetik beginnt mit chirurgischer 3-D-Planung. Digitale Chirurgie ist der Weg zur digitalen Prothetik

10.10 – 10.40 Uhr

#### ZTM Peter Kappert/Essen

Interferenzfreier Zahnersatz durch virtuelles Diagnose-Tool

11.10 – 11.40 Uhr

#### Dr. Josef Rothaut/Alzenau

Was bringen neue Werkstoffe für die dentale CAD/CAM-Technik?

11.40 – 12.25 Uhr

#### ZTM Björn Maier/Lauringen

Zirkoniumdioxid, ein Alleskönner?

13.25 – 13.55 Uhr

#### Enrico Steger/Gais (IT)

Zirkon mit anderen Werkstoffen kombiniert

14.25 – 14.55 Uhr

#### ZTM Christian Hannker/Hüde

Unwegsamkeiten der digitalen Fertigung

15.25 – 15.55 Uhr

#### Dipl.-Ing. Holger Hauptmann/Seefeld

ZrO<sub>2</sub> – eine steile Karriere als Dentalwerkstoff. Aktuelle Anwendung und weiteres Potenzial

15.55 – 16.25 Uhr

#### ZTM Udo Höhn/Berlin

TRIOS Ortho und kieferorthopädische Folgeanwendungen

16.25 – 16.30 Uhr

#### Abschlussdiskussion/Verabschiedung

## ORGANISATORISCHES

### Veranstaltungsort

Dentales Fortbildungszentrum Hagen GmbH  
Handwerkerstraße 11  
58135 Hagen

Tel.: 02331 6246812  
Fax: 02331 6246866

### Zimmerbuchungen in den Veranstaltungshotels und in unterschiedlichen Kategorien

PRIMECON  
Tel.: 0211 49767-20 | Fax: 0211 49767-29  
info@prime-con.eu | www.prime-con.eu

Begrenzte Zimmerkontingente im Kongresshotel bzw. weiteren Hotels bis zum 20. Januar 2017. Nach diesem Zeitpunkt: Zimmer nach Verfügbarkeit und tagesaktuellen Raten.

### KONGRESSGEBÜHREN

Freitag, 17. Februar 2017

Die Teilnahme an den Firmenworkshops ist kostenfrei!

Samstag, 18. Februar 2017

Kongressgebühr (Frühbucherrabatt bis 30.11.2016) 230,- € zzgl. MwSt.  
Kongressgebühr 255,- € zzgl. MwSt.

Die Kongressgebühr beinhaltet Kaffeepausen, Tagungsgetränke und Imbissversorgung.

### Veranstalter:

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



### Wissenschaftliche Leitung:

Dentales Fortbildungszentrum Hagen GmbH  
Handwerkerstraße 11 | 58135 Hagen  
Tel.: 02331 6246812 | Fax: 02331 6246866  
www.d-f-h.com



### Wissenschaftlicher Leiter:

Jürgen Sieger

**Fortbildungspunkte:** Die Veranstaltung entspricht den Leitsätzen und Empfehlungen der KZBV vom 23.09.05 einschließlich der Punktebewertungsempfehlung des Beirates Fortbildung der BZÄK vom 14.09.05 und der DGZMK vom 24.10.05, gültig ab 01.01.06.

✓ Bis zu 12 Fortbildungspunkte

**Hinweis:** Nähere Informationen zu den Seminaren und den Allgemeinen Geschäftsbedingungen finden Sie unter [www.oemus.com](http://www.oemus.com)

**Hinweis:**  
Bitte beachten Sie, dass Sie in jeder Staffel nur an einem Workshop teilnehmen können. Bitte kreuzen Sie die Nummer des von Ihnen gewählten Workshops auf dem Anmeldeformular an.



## Digitale Dentale Technologien

Anmeldeformular per Fax an  
**0341 48474-290**  
oder per Post an

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig

ZT 12/16

Für Digitale Dentale Technologien am 17./18. Februar 2017 in Hagen melde ich folgende Personen verbindlich an:

Online-Anmeldung unter: [www.ddt-info.de](http://www.ddt-info.de)

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit

(Bitte ankreuzen) (Bitte ankreuzen)

Teilnahme am  
 Freitag  
 Samstag

### Workshops

1. Staffel:  1  2  3  4

2. Staffel:  1  2  3  4

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit

(Bitte ankreuzen) (Bitte ankreuzen)

Teilnahme am  
 Freitag  
 Samstag

### Workshops

1. Staffel:  1  2  3  4

2. Staffel:  1  2  3  4

Praxisstempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Veranstaltungen 2017 erkenne ich an.

Datum/Unterschrift

E-Mail (Bitte angeben! Sie erhalten Ihr Zertifikat per E-Mail.)

## Qualität wissenschaftlich belegt

Heraeus Kulzer stellt allen Interessierten eine Studiensammlung zu Produkten der Marke Pala zur Verfügung.

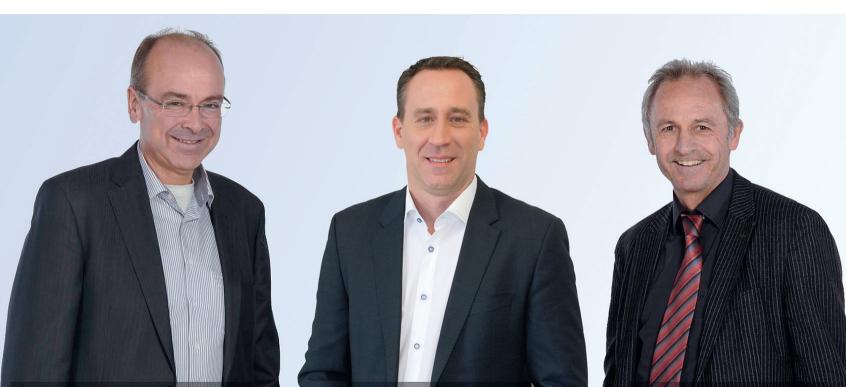
Qualitativ hochwertige und aufeinander abgestimmte Materialien erleichtern den Laboralltag und sind Voraussetzung für die lange Lebensdauer von Prothesen. Die Marke Pala steht seit 80 Jahren für hochwertige Prothesenzähne, -kunststoffe, -werkstoffe und erstklassiges Zubehör. Aktuelle Studien belegen die Vorteile der einzelnen Produkte sowie das Zusammenspiel der Systemkomponenten. Die Ergebnisse wurden in der Pala Systemgrafik visualisiert.

ANZEIGE

Um haltbaren Zahnersatz herstellen und gleichzeitig effektiv arbeiten zu können, müssen nicht nur alle Arbeitsschritte im Labor optimal ineinander greifen, sondern auch qualitativ hochwertige Materialien zur Verfügung stehen, die harmonieren. Mit dem Pala System bekommen Anwender deshalb aufeinander abgestimmte Werkstoffe, Geräte sowie passendes Werkzeug aus einer Hand.

### „Alles passt“

Goldquadrat gibt Kooperation mit HPdent bekannt.



Die Goldquadrat GmbH aus Hannover hat mit der im süddeutschen Gottmadingen ansässigen Firma HPdent GmbH eine zukunftsweisende Kooperation geschlossen und deren innovative Produkte in ihr Sortiment aufgenommen.

Die Geschäftsführer Henning Pielock (HPdent GmbH), Rüdiger Bach und Wilhelm Mühlenberg (beide Goldquadrat GmbH) sind sich einig: „Wenn zwei Firmen eine schlagkräftige Partnerschaft eingehen wollen, dann muss es schon richtig gut passen. Wir freuen uns, einen Partner gefunden zu haben, bei dem genau das zutrifft. Hier passen nicht nur

Wie gut diese einzeln und zusammen funktionieren, zeigen interne und externe wissenschaftliche Untersuchungen. So erzielten Pala Zahnlinien beste Ergebnisse in puncto Bruchfestigkeit, Abrasion, Plaque Resistenz und Farbstabilität, Verblendschalen besten Haftverbund und Geräte höchste Umsetzungsgenauigkeit.

### Starke Bruchfestigkeit und Abrasionsresistenz

Mit erhöhter Abrasions- oder Plaque Resistenz geht bei künstlichen Zähnen oft eine verringerte Bruchsicherheit einher. Studien aus dem Forschungs- und Entwicklungszentrum von Heraeus Kulzer in Wehrheim sowie eine Studie der Ludwig-Maximilians-Universität München bestätigen Pala Prothesenzähnen jedoch die richtige Balance – niedrige Verschleißwerte bei höchster Bruchfestigkeit. So zeigt die Zahnlinie Pala Mondial die signifikant höchste Bruchkraft, die weit über den Maximalbelastungen normaler Teilprothesen liegt. Darüber hinaus belegt eine Vergleichsstudie von Heraeus Kulzer die hohe Abrasionsfestigkeit der konfektionierten Prothesenzähne. Grund dafür ist die Nanopearls® Materialtechnologie, die in den Zahnlinien Premium, Mondial, Ideals und den PalaVeneer Verblendschalen zum Einsatz kommt.

### Gegen Plaque und Verfärbungen gewappnet

Das Universitätsklinikum Regensburg überprüfte die Adhäsion von *Streptococcus mutans* Bakterien an der Oberfläche verschiedener Prothesenzähne in einer In-vitro-Studie. Dabei wiesen die Zahnlinien Premium 6 und Bioplus die niedrigsten Adhäsionswerte auf, was auf die gute Hygienefähigkeit des Zahnersatzes hindeutet. Den Einfluss verschiedener Polymerisationsmethoden und der Thermowechselbelastung auf die Farbstabilität von Prothesenzähnen untersuchte die São Paulo State University in Brasilien. Auch hier zeigte Mondial Spitzenwerte im Kampf gegen Verfärbungen.

keit von Kunststoffprothesenzähnen auf der Prothesenbasis. Mondial 6 zeigte sich hier als Klassenprimus. Einen herausragenden Haftverbund bescheinigte die Universität Regensburg auch den neuen PalaVeneer Verblendschalen. Die In-vitro-Untersuchung weist auf einen dauerhaften Ver-

### Von Wachs in Kunststoff

Okklusale Verhältnisse präzise übertragen: Dafür sorgt das Injektionsverfahren Palajet. Mit signifikant höherer Genauigkeit als das Gießverfahren Prem-Eco-Line und das Stopf-Press-Verfahren ließen sich die Wachsauflstellungen der Studie in die Kunststoffprothese mit PalaXpress überführen. Das Kaltpolymerisat für Prothesenbasen konnte zudem durch seine Dimensionsstabilität bei der Polymerisation überzeugen, wie die MLU Halle-Wittenberg durch Messung der dorsalen Randspalte feststellte. So können Prothesen mit exakter Passung hergestellt werden. Unter [www.heraeus-kulzer.de/palastudiensammlung](http://www.heraeus-kulzer.de/palastudiensammlung) sind ab sofort die einzelnen Studien und Quellen abrufbar. Außerdem haben Interessierte die Möglichkeit, die Sammlung als Printexemplar beim Heraeus Kulzer Kundenservice unter 0800 4372-522 kostenlos anzufordern.



### Langlebiger Haftverbund

Für die Langlebigkeit prothetischer Versorgung spielt die Verbundfestigkeit eine entscheidende Rolle. Die Universität München untersuchte auch die Festig-

bund der Zahnschalen hin. Sie bestätigt zudem höchste Verbundfestigkeit von PalaVeneer in Kombination mit dem zugehörigen Verbundsystem, dem kaltpolymerisierenden PMMA-Kunststoff PalaVeneer Dentine, zum Metallgerüst.

## Tue Gutes und sprich darüber

Exklusiv Gold aus Walsrode unterstützt Spendenaktionen zu 100 Prozent und sorgt zum Jahreswechsel für gute Renditen bei seinen Kunden.

Jörg Brüsck, Inhaber und Geschäftsführer von Exklusiv Gold aus Walsrode, engagiert sich seit über 20 Jahren für soziale Projekte. „Seit vielen Jahren habe ich das große Glück, in einer Branche zu arbeiten, in der das Produkt – nämlich Gold – den Menschen ein Lächeln ins Gesicht zaubert“, erzählt Jörg Brüsck. „Natürlich ist wirtschaftlicher Erfolg ein Muss für jedes Unternehmen, aber bei jedem guten Geschäft muss es immer zwei Gewinner geben und wer gute Geschäfte macht, darf sich vor der sozialen Verantwortung nicht drücken“, so Brüsck. Damit auch tatsächlich 100 Prozent des Spendenerlöses ankommen, übernimmt Deutschlands persönlichster Dentallegierungshersteller, wie Jörg Brüsck sich nennt, nach Einreichung des schriftlichen Spendennachweises die kompletten Schmelz- und Analysekosten. Dies ist ein weiterer sehr persönlicher Service der Firma Exklusiv Gold. „Gerade die Wochen vor Weihnachten sind eine gute Zeit zum

Aufräumen, um zum Beispiel vorhandenes Altgold in Bares zu verwandeln – und dies ist dann eine gute Gelegenheit für soziales Engagement, denn helfen kann so einfach sein!“, meint Brüsck.



Jörg Brüsck, Geschäftsführer Exklusiv Gold  
„Die Voraussetzungen, dass man helfen kann, sind natürlich gute Umsätze und Renditen. Auch hier bieten wir unsere Hilfe

gerne an“, fügt der Inhaber von Exklusiv Gold lächelnd hinzu, „denn unsere Preispolitik ist fair, nachvollziehbar, transparent und lukrativ für unsere Kunden.“ „Stellen Sie uns auf die Probe!“, so fordert Jörg Brüsck selbstbewusst (potenziellen) Kunden gern auf, sein Angebot zu testen. Der Spruch „Wenn auch Sie mehr erwarten“ ist bei Exklusiv Gold mehr als nur ein Werbeslogan, versichert Brüsck und betont, dass er gerade in den kommenden Wochen bei den Jahresendbestellungen von Legierungen mit lukrativen und außergewöhnlich guten Angeboten seine Kunden und alle die es werden wollen, überzeugt. Mehr Informationen sind online erhältlich.

### ZT Adresse

**Ahlden Edelmetall GmbH**  
Hanns-Hoerbiger-Straße 11  
29664 Walsrode  
Tel.: 05161 9858-0  
Fax: 05161 9858-59  
kontakt@exklusivgold.de  
[www.exklusivgold.de](http://www.exklusivgold.de)

## 80 Jahre Leidenschaft für die Prothetik

CANDULOR feierte dieses Jubiläum am 28. Oktober 2016 im Radisson Blu Hotel, Zurich Airport, gebührend.

Die bekannte Prothetik Night wurde dafür zum CANDULOR Prothetik Day. Es trafen renommierte Spezialisten und mehr als 250 Teilnehmer aus der Schweiz, aber auch aus Deutschland, Belgien, Österreich und den Niederlanden zusammen, um „Momentaufnahmen“ entsprechend des Tagesmottos zu reflektieren.



Als Moderator geleitete Dr. Felix Blankenstein durch den Tag und gab als erstes ZTM Jürg Stuck das Wort, der über seine 50-jährige Erfahrung mit CANDULOR berichtete. Er spannte den Bogen von der Gründung des Unternehmens am 1. November 1936 durch den Kaufmann Alfred Wilhelm Steen und den Zahndesigner Wilhelm Karl Zech („Steen & Zech Zahnfabrik“) bis hin zum Heute. Er brachte auch ein besonderes Geburtstagsgeschenk mit: Jürg Stuck überreichte dem Unternehmen ein einzigartiges Stück Firmengeschichte aus seinem Privatbesitz, den sog. „CANDULOR-Barren“. Im Anschluss daran widmete sich Prof. inv. Dr. Jürgen Wahlmann der Frage „Smile Design – Nur bei Veneers?“ und machte auf die zahlreichen ästhetischen Möglichkeiten von herausnehmbarer Prothetik aufmerksam. Welchen Zugewinn an Lebensqualität eine perfekte Prothese mit sich bringen kann, themisierte auch Prof. Dr. Martin Schimmel. Er rückte den „Patienten der Zukunft“ ins Blickfeld, der in seinem vierten Lebensabschnitt angepasste

Behandlungsansätze benötigen wird. Gestärkt durch den „Brainfood Lunch“ startete ZTM Jan Langner in den Nachmittag mit seinem Beitrag „Wie erhalte ich Zähne, Kieferkamm und Implantate in der kombinierten Prothetik?“. Aus Lugano reiste ZTM Damiano Frigerio nach Zürich und hinterfragte, ob Implantatversorgungen wirklich

Er gab in einer kurzen Vorher-Nachher-Beschreibung Einblicke, was für ihn die neue Versorgung direkt bedeutet und mit welchen Problemen er sich zuvor, mit seinen schlecht sitzenden Dritt-zähnen, herumschlagen musste. Den Abschluss der Vortragsreihe gestaltete Robert Bösch. Er berichtete über seinen abwechslungsreichen Beruf als Bergsteiger, Bergführer und Extremfotograf anhand von beeindruckenden Bildern, atemberaubenden Szenerien und spannenden Geschichten rund um die Fotoaufträge.

### 80-jähriges Firmenjubiläum

Während des ganzen Tages bot sich den Teilnehmern die Gelegenheit, historische Gegenstände aus der langen Geschichte von CANDULOR zu begutachten, darunter alte lederebundene Zahnformkarten, Zahnlinien mit Charakter und Farbschlüssel. Dem Wissenschaftsprogramm folgte am Abend die Feier im Event-Restaurant AURA. Hier wurde auch das Geheimnis um den Firmennamen CANDULOR gelüftet: candidus/candor (lat. glänzend/Glanz) und or (frz. Gold) – das Unternehmen gab sich bei der Umfirmierung 1964 den aus beiden Wörtern gebildeten Namen. Eine beeindruckende Dokumentation über 80 Jahre CANDULOR informierte die Gäste über den Werdegang des Unternehmens. Michael Hammer, bis Ende des Jahres Geschäftsführer von CANDULOR, General Manager Roland Rentsch und zuletzt Claudia Schenkel-Thiel, die am 1. Januar 2017 die Leitung von CANDULOR übernehmen wird, führten mit kurzen Statements durch den geselligen Abend. **ZT**

ästhetischer Luxus sind. Nach einer Diskussionsrunde und einer kurzen Pause gab Martin J. Hauck „Eine Referenz an die Totalprothetik nach Prof. Dr. Gerber“, des bewährten CANDULOR Totalprothetik-Systems. Prof. Dr. Florian Beuer MME setzte sich im Anschluss mit der digitalen Fertigung der Kunststoffanteile von Totalprothesen kritisch auseinander. Über seine persönlichen Erfahrungen mit einer Totalprothese sprach dann der Überraschungsgast des Tages: Friedrich Wieland.



## Funktion am Anfang

Schütz Dental startete erfolgreich eine Kursreihe zum zebris JMA+ System.

Jan-Holger Bellmann (Geschäftsführer von Bellmann Dentalstudio, Rastede) gab einen Einblick in die funktionellen Sachverhalte und präsentierte Vor- und Nach-

lage zur Fixierung der Modelle im Artikulator PS1 sowie einem speziellen CAD-Plane Software-Tool komplettiert das PlaneFinder-System den digitalen Workflow



Begeisternd und motivierend: ZTM Jan-Holger Bellmann (r.) und Michael Stock, Vertriebsleiter Schütz Dental, demonstrierten den Umgang mit dem zebris JMA+.

teile der auf dem Markt befindlichen Vermessungssysteme. Seine Bewertung zeigte den einfachen, sicheren und präzisen Weg mit dem zebris Kiefervermessungssystem JMAnalyser+. Damit sind individuelle Bewegungsdaten des Patienten gut erkenn- und nutzbar. Entscheidend sei, so Bellmann, sich mit dem Habitus des Patienten zu beschäftigen, sprich mit der habituellen Bisslage sowie auch der Kaubewegungen und -ebene. Vor 45 interessierten Zahnärzten und Zahntechnikern

ANZEIGE

## RICHTIG RECHNEN RECHNET SICH.

**Sofort-Rabatt**  
 10 Garnituren - 1% Sofort-Rabatt  
 20 Garnituren - 2% Sofort-Rabatt  
 30 Garnituren - 3% Sofort-Rabatt  
 40 Garnituren - 4% Sofort-Rabatt  
 50 Garnituren - 5% Sofort-Rabatt

**LOHR MANN dental**

Sie entscheiden den zusätzlichen Staffelrabatt! Bis zu 5% zusätzlich auf alle Sonderzahnpredise von Vita / Dentsply Degudent / Ivoclar Vivadent.

demonstrierte Jan-Holger Bellmann eine Live-Messung mit dem zebris JMAnalyser+ und dem PlaneSystem, bei der schnell ein genaues Analyseergebnis vorlag. Zur exakten Bestimmung der Okklusionsebene sowie der ästhetischen Ausgangssituation kommt das PlaneSystem in der Zahntechnikpraxis zum Einsatz, bei dem patientenindividuelle Informationen wie die natürliche Kopfhaltung und Ala-Tragus-Ebene abgegriffen werden. „Die natürliche Kopfhaltung (Natural Head Position), die intensive Wahrnehmung als auch die detaillierte Analyse der fazialen Situation sind bei der funktionellen Patientenanalyse entscheidend für die Herstellung von störungsfreiem Zahnersatz“, erklärte der Referent. Bestehend aus PlaneFinder, dem physischen und virtuellen Artikulator PS1, PlanePositioner (Auf-

rieren Dr. med. dent. Stephan Sinhuber und ZTM Jan-Holger Bellmann. Zu den Kursinhalten gehören im Theorie teil: das Registrat, die Planung, der Umgang mit der Kau-Ebene, die mimische Dokumentation und Fotografie. Gemeinsam mit den Teilnehmern werden individuelle Patientenfälle der Teilnehmer besprochen sowie eine Patienten-Präsentation erstellt. Eine Live-Messung mit dem zebris-Vermessungssystem rundet den Kurs im Fortbildungszentrum Bellmann Dentalstudio, Rastede, ab. **ZT**

### ZT Adresse

**Schütz Dental GmbH**  
 Dieselstraße 5–6  
 61191 Rosbach  
 Tel.: 06003 814-677  
 info@schuetz-dental.de  
 www.schuetz-dental.de

## 9. DDT 2017 in Hagen

Erneut findet im Februar der Kongress Digitale Dentale Technologien statt.

Am 17. und 18. Februar 2017 lädt das Dentale Fortbildungszenrum 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 fräsbare 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



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  
Vor träge  
hochkarätiger  
Referenten am Sams-



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 Dentallabore 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.

## 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 Geschenkaktion 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 beschenkte. 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

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 sinnvoller 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 zulegen. 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

# ABOSERVICE

## Zahntechnische Medien

BESTELLUNG AUCH  
ONLINE MÖGLICH



Inspiration und Know-how für das zahntechnische Handwerk

[www.oemus.com/abo](http://www.oemus.com/abo)

The cover features the title 'ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG' in large red and blue letters. Below it, the subtitle 'Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor | www.zt-aktuell.de'. At the top right, there's an advertisement for 'picodent' and 'picovest® royal'. The main article headline is 'Freiraum schaffen' (Creating space). Other sections include 'ceramill® zolid FX white' (ad), 'AMANNIGIRRBACH' (ad), 'Verleihung des Klaus Kanter Förderpreises' (Award ceremony photo), 'One Abutment at one time' (Photo of dental team), 'Heldentag in Berlin' (Photo of dental team), 'Lehrling des Monats' (Photo of dental student), and 'Ich liebe Zahnräzte' (Text).

The cover features the title 'ZWL ZAHNTECHNIK WIRTSCHAFT LABOR' in large blue letters. It shows a close-up image of a dental prosthesis. The text includes 'ISSN 1617-5085 - F 41278 - www.oemus.com - Preis: 5,- EUR / sFr 8,- zzgl. MwSt - 19. Jahrgang - Oktober 2016' and '5/16'. Sections include 'Materialien' (Materials) and 'WIRTSCHAFT Seite 06', 'TECHNIK Seite 19', and 'CAD/CAM Seite 52'.

The cover features the title 'digital dentistry practice & science' in large red letters. It shows a dental machine in operation. The text includes 'ISSN 2192-9718 Entgelt bezahlt: 23833 Preis: € 10,00 zzgl. MwSt. 10. Jahrgang • November • 4/2016'. Sections include 'Tiefziehen war gestern! CAM gefertigte Aufbisschienen sind heute!' (Deeply drawn was yesterday! CAM-fabricated bite splints are today!), 'November Special 49,- € pro Scheibe (Preis: STU)', 'Ihre Vorteile:' (Your advantages), 'Fachbeitrag' (Guest article), 'Spezial' (Special), and 'Interview' (Interview).

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

Widerbsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerufen. 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. Entsiegelte Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen.

Name/Vorname

Telefon/E-Mail

Unterschrift

Praxisstempel