ZT SERVICE

Scanner-Schnuppertag

white digital dental lädt am 9. Juni 2017 zu einem interaktiven Schnuppertag im eigenen Haus ein.

Nach einem erfolgreichen Messeauftritt auf der IDS 2017 möchte die white digital dental GmbH nun auch auf die neuesten Scannermodelle der Identica Serie verstärkter eingehen. Hierzu öffnet das Chemnitzer Fräszentrum am 9. Juni 2017 seine Türen und lädt alle Kunden und Interessierten zum Hands-on-Workshop ein. Ein Workshop, der es ermöglicht, in die digitale Welt der Scannersysteme reinzuschnuppern. Wie bereits im März 2017 auf der IDS in Köln präsentiert, werden die neuesten Scannermodelle des Herstellers Medit nun an einem kompletten Tag in den Fokus gestellt. Hierbei werden, neben einer kompetenten Schulung, die Scanner selbst zu den Hauptattraktionen des Tages erkoren. Das Fräszentrum möchte dadurch allen Besuchern die Möglichkeit bieten, sich eigenhändig mit den Systemen vertraut zu machen. Diese dürfen ihre eigenen Arbeiten und Abformungen mitbringen und an den von white zur Verfügung gestellten Scannern bearbeiten. Durch eine spezielle Präsentation der einzelnen Modelle, der dazugehörigen Ausstattung sowie der exocad® white CAD-Software, ist es jedem möglich, eigene Erfahrungen zu sammeln. Zudem bietet das Fräszentrum allen Besuchern die Option, sich mit der Teilnahme am Schnuppertag einen 500-Euro-Gutschein, welcher bei einem Kauf eines T300 oder T500 angerechnet wird, zu sichern. Eine vorherige Anmeldung per Telefon unter 0371 5204975-0 oder via E-Mail unter info@mywhite.de stellt die einzige Voraussetzung für eine Teilnahme dar. ZT

ZT Adresse

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

Hochwertige Dentallegierungen

ExklusivGold steht für persönliche Betreuung, transparente Abwicklung beim Altgoldankauf, faire Preise und top Produkte made in Germany.

Besitzt man Zahngold, Legierungen, Feilung, Fegestaub, Gekrätz, Bruchgold, Schmuck, Münzen, Gold-/Silberbarren oder andere Dinge aus Gold, Silber, Platin oder Palladium, dann ist man bei der Firma ExklusivGold aus Walsrode goldrichtig! Mengenunabhängig wird dort geschmolzen und eine Vier-Stoff-Analyse auf Au, Ag, Pt, Pd durchgeführt. „Wir, als Deutschlands persönlichster Dentallegierungshersteller, überzeugen im Wettbewerb durch persönliche Betreuung, Leistung und persönliches Engagement. Seit mehr als 30 Jahren produzieren wir in Deutschland hochwertige Dentallegierungen. Außerdem erfolgt die Produktion nach den strengen Qualitätsstandards der ISO, sodass wir unseren Kunden immer eine gleichbleibende und überzeugende Qualität liefern“, so Jörg Brüschke, Inhaber und Geschäftsführer von ExklusivGold. Das Angebot des Dentallegierungsherstellers ist umfangreich, praxisbezogen und deckt alle Anwendungsbereiche ab. Die hohe Qualität der Produkte garantiert eine optimale Biokompatibilität und einfache, sorgenfreie Verarbeitung. „Worauf wir aber besonders stolz sind, ist unsere gläserne Manufaktur“, fügt Brüschke hinzu.

© Ahlden Edelmetalle GmbH

Als wirklich außergewöhnlichen Service bietet ExklusivGold seinen Kunden an, dass sie live beim Schmelzprozess ihres Altgoldes dabei sein können und so Einblick in das Handwerk der Firma bekommen. „Vertrauen ist gut, aber dabei sein ist besser“, sagt Jörg Brüschke augenzwinkernd. Getreu seinem Motto „Nichts ist ehrlicher als das, was das eigene Auge sieht“ legt er und sein Team viel Wert auf die transparente Abwicklung. „Denn Vertrauen ist die Basis für eine langjährige Geschäftsbeziehung, und Kunden haben das Recht, mehr zu erwarten, denn: 30 Jahre Erfahrung, Erfolg, Zufriedenheit, Persönlichkeit und Diskretion sprechen für sich“, so Brüschke. ZT

ZT Adresse

Ahlden Edelmetalle GmbH
Hanns-Hoerbiger-Straße 11
29664 Walsrode
Tel.: 05161 9858-0
Fax: 05161 9858-59
kontakt@ahlden-edelmetalle.de
www.exklusivgold.de

Zahntechnik sei wachsam!

Digitalisierung und Globalisierung haben die Wertschöpfungsketten verschoben. Und was kommt noch?

Die IDS hat es in den letzten beiden Jahren deutlich gezeigt. Die digitalen Technologien haben sich im dentalen Markt etabliert und gewinnen an Dynamik. Das *VR Branchen special, Bericht 82* vom März 2017 beschreibt ebenfalls den Einfluss der digitalen Techniken auf das Dentallabor. Interessant ist die Tatsache, dass der zahntechnische Umsatz der gewerblichen Dentallabore in den letzten fünf Jahren fast unverändert auf 4,2 Mrd. Euro stabil in der Marktstatistik ausgewiesen wird. Im Durchschnitt erwirtschaftet jedes Labor 575.000 Euro Nettoumsatz. Die Bandbreite erstreckt sich von 50.000 bis 100 Mio. Euro. Knapp 75 Prozent der Dentallabore liegt unter 500.000 Euro Umsatz. Historisch betrachtet, bewegt sich der Umsatz wellenartig. Mitte 1997 lag der Umsatz bei 4,6 Mrd. und 2004 bei 4,5 Mrd. Euro. Er sackte 1998 auf 3,6 Mrd. und 2005 auf 3,4 Mrd. Euro aus den bekannten Gründen ab, um danach wieder auf ein leicht abgesenktes Niveau anzusteigen. Ohne die globalen Auswirkungen der Importzahntechnik und industriellen Zahnersatzfertigungen könnte der zahntechnische Umsatz geschätzt um 20 Prozent höher bei etwa 5 Mrd. Euro angesiedelt sein und damit den Umsatz je Labor im Durchschnitt um 115.000 Euro erhöhen. Unter Berücksichtigung der Kosten- und Preisstrukturen in den Jahren 1997 und 2004 sind die aktuellen 4,2 Mrd. Euro Umsatz eher als Rückgang zu bewerten. Für die künftigen Jahre wird moderates Umsatzwachstum prognostiziert. Die Komponente Chairside-Systeme beschreibt das *VR Branchen special* nicht. Die Anfertigung von Inlays, Onlays, Veneers sowie Kronen und zwei- bis dreigliedrigen Versorgungen in der Zahnarztpraxis hat seit der IDS 2017 eine neue Bedeutung. Neben dem seit Jahrzehnten bekannten CEREC wollen weitere Chairside-Systeme mit Unterstützung des Dentalhandels in den Zahnarztpraxen ihre prothetische Arbeit aufnehmen. Ein- bis Zwei-Tages-Kurse sollen zahnärztliche Mitarbeiterinnen in der Anwendung vom Intraoralscan über Konstruktion bis hin zur digitalen Fertigung qualifizieren. Schneidige Marketingbotschaften führten bereits zu unterschiedlichen Reaktionen seitens der Zahntechniker. Auch die Kursangebote lösen Besorgnis im Kreis etlicher gewerblicher Labore aus. Ob es ein kurzzeitiges Strohfeuer ohne Nachhaltigkeit oder eine dauerhafte Entwicklung ist, wird sich zeigen. Das entscheidet schlussendlich die Investitionsbereitschaft der Zahnarztpraxen und die tatsächlich nachvollziehbare Wirtschaftlichkeit der Systeme, einhergehend mit der Qualität für den Patienten. Wachsamkeit ist in dieser spannenden Zeit für die Zahntechnik geboten. Denn eine Entwicklung, die erst unbemerkt schleichend begann, nimmt Geschwindigkeit auf. Das trifft gleichermaßen auf Fusionen, Unternehmenskäufe und Investitionsgesellschaften zu, deren langfristige gewinnoptimierenden Ziele nur erahnt werden können. Signifikant ist die Entstehung einiger weniger oligopolartiger Dentalkonzerne, von denen in jüngster Vergangenheit bekannte Dentalunternehmen „aufgesogen“ wurden. Das ist in anderen Branchen schon geschehen und hat nun die Dentalbranche erreicht. Digitalisierung bedeutet nicht nur, analoge Prozesse durch digitale zu ersetzen, sondern auch neue globale Geschäftsmodelle zu erfinden und umzusetzen. Das gilt auch für andere mittelständische dentale Marktteilnehmer. Für die zahntechnischen Betriebe ist jetzt die entscheidende Zeit, sowohl mit politischen aber vornehmlich unternehmerischen Aktivitäten die eigene Zukunft zu gestalten. ZT

ZT Adresse

joDENTAL GmbH & Co. KGaA
Klaus Köhler
Rotehausstraße 36
58642 Iserlohn
Tel.: 02374 9239-355
Fax: 02374 9239-354
techfuture@yodewo.com
www.yodewo.com

ANZEIGE

Relaunch des Curriculums Implantatprothetik der DGZI

Mit der Präsentation des Curriculums Implantatprothetik hat die DGZI vor über einem Jahrzehnt Neuland betreten. Die Fachgesellschaft hat seither mit ihrem Kooperationspartner über dreihundert Zahntechniker/-innen curricular ausgebildet. Die rasanten Entwicklungen der letzten Jahre auf dem Sektor der Zahntechnik erforderten nun einen Relaunch und ein Update des Curriculums Implantatprothetik.

Dr. Rainer Valentin, Dr. Rolf Vollmer, Dr. Friedhelm Heinemann, ZT Oliver Beckmann und ZTM Michael Anger.

Im Gespräch mit dem DGZI-Fortbildungsreferenten Dr. Georg Bach stellten sich die Macher dieses Relaunches – Vizepräsident Dr. Rolf Vollmer, Referent für Organisation Dr. Rainer Valentin und der DGZI Past-Präsident Priv.-Doz. Dr. Friedhelm Heinemann. Ergänzt wird das neu aufgelegte Curriculum durch zwei Zahntechniker, die mit ihrer Expertise und ihrem Können dem „Curriculum Implantatprothetik 2.0“ zur Verfügung stehen – ZTM Michael Anger und ZT Oliver Beckmann, die beide die DGZI-Qualifikationsprüfung „Tätigkeitsschwerpunkt Zahntechnische Implantatprothetik“ erfolgreich absolvierten.

„Nicht nur das Weiterführen eines bewährten Produkts war unser Ziel, nein, es wurde bei unseren intensiven Gesprächen auch klar – da muss noch was dazu, das Bisherige reicht nicht“, erläutert ZTM Anger. ZT Beckmann ergänzt: „Alleine die Bedeutung, die die digitalen Verfahren in der dentalen Implantologie im vergangenen Jahrzehnt – quasi von null gestartet – bis heute erlangt haben, hat logischerweise zur Entwicklung ganz neuer Curriculum-Module und Inhalte geführt!“

Das leuchtet ein und es ist festzustellen, dass die DGZI und die Zahntechniker eine lange und erfolgreiche Geschichte verbindet. „In der Tat, eine intensive Zusammenarbeit zwischen DGZI und Zahntechniker besteht praktisch seit Gründung der DGZI vor fünf Jahrzehnten durch Praktiker, die selbst eine zahntechnische Ausbildung hatten, wie z.B. unser Gründungspräsident Prof. Dr. Grafelmann. Darauf aufbauend haben wir dann rasch begonnen, auch Zahntechniker auszubilden, denn Implantatprothetik ist kein Alltagsgeschäft und will gelernt sein“, fügt Dr. Vollmer hinzu.

„Es bestand bei der Einführung der zahntechnischen Curricula eine gewisse Problematik“, so erinnert sich Dr. Valentin, „es war schwierig, Zahntechniker und Zahnärzte zusammenzubringen, aber das ist uns seit vielen Jahren überaus gut gelungen, oder?“

Dem kann man nur zustimmen. Dennoch: Was gab aber dann den Ausschlag für die Entwicklung einer curriculären Zahntechnikerausbildung der DGZI?

„Den Ausschlag für die Entwicklung einer curriculären Zahntechnikerausbildung hat letztendlich das Curriculum Implantologie für zahnärztliche Kolleginnen und Kollegen gegeben, da sich hier herauskristallisiert hat, dass die Zusammenarbeit zwischen Implantologen und Zahntechniker durchaus erhebliches Verbesserungspotenzial hat“, so Priv.-Doz. Dr. Friedhelm Heinemann. Dr. Vollmer ergänzend: „Im Endeffekt war es nahezu eine Forderung der zahnärztlichen Curriculum-Teilnehmer ‚Tut was, das ist wichtig!‘. Und dann haben wir was getan!“

Diese Einschätzung war quasi eine Steilvorlage, das Relaunch des Curriculums Implantatprothetik zu beleuchten und auf dessen Inhalte einzugehen.

Dr. Valentin betont: „Ein neues curriculäres Angebot für Zahntechniker musste entwickelt werden, weil wir klar feststellen mussten, dass die Entwicklung in den letzten Jahren ganz rasant in Richtung ‚digital‘, aber auch in die Verwendung neuer Werkstoffe, die früher nicht auf dem Dentalmarkt waren, gegangen ist! Aus diesem Grund war es uns auch sehr wichtig, praktizierende Zahntechniker miteinzubinden, die einerseits langjährige Erfahrungen auf dem Gebiet der Implantatprothetik, andererseits aber auch Expertise auf dem Gebiet der digitalen Wertschöpfungskette haben.“

Zahntechnikermeister Anger resümiert: „Wenn ich mir vor Augen führe, dass meine Ausbildung nun fast dreißig Jahre her ist und ich meine Meisterprüfung vor zwanzig Jahren absolviert habe, dann kann ich nur konstatieren, dass es in dieser langen Zeit keinen derart radikalen Wandel gab wie in den vergangenen fünf Jahren.“

Zahntechniker Beckmann fügt hinzu: „Gerade in Zeiten digitaler Verfahren steigt die Bedeutung einer interdisziplinären Arbeit auf Augenhöhe. Es können keine erstklassigen Ergebnisse erwartet werden, ohne dass ein sehr hoher Kenntnisstand beider Beteiligter zugrunde gelegt werden kann. Dazu gehört übrigens neben reinem Know-how auch Verständnis – vom Implantologen für den Zahntechniker, was dessen Möglichkeiten und Limitationen angeht, aber auch umgekehrt, was medizinische Notwendigkeiten betrifft.“

„Und so musste ein ganz neu gestaltetes Produkt her – aktuell, vollumfänglich, aber doch nicht zeitüberfordernd“, so Dr. Valentin, „und was haben wir geschafft? Ein knackiges Curriculum Implantatprothetik, bestehend aus vier Modulen. Vier Module, das ist auch mit einem gut ausgelasteten Betrieb zu bewältigen, und die Frontalveranstaltungen erlauben es, die speziellen Techniken zu üben, unmittelbar auf auftauchende Fragen einzugehen und diese ebenso unmittelbar zu klären. Um die Ausbildung nicht unnötig in die Länge zu ziehen, haben wir bei diesem Curriculum auch ganz bewusst auf Online-Module verzichtet.“

Dr. Vollmer: „Ganz wichtig war es für uns, dass wir ein authentisches Curriculum anbieten, welches nur durch die Praktiker der DGZI konzipiert und verwirklicht wird, ganz anders als bei anderen Produkten, die zwischenzeitlich angeboten werden und eher wirtschaftliche Interessen von Firmengruppen vertreten.“

Da sind wir beim Punkt weitere Anbieter curricularer Zahntechnikerausbildungen. Gute Ideen finden ja bekanntlich schnell Nachahmer, und so ist das (aktuelle) DGZI Zahntechniker-Curriculum längst nicht mehr das einzige Angebot auf diesem Gebiet. Man kann sogar von einem gesättigten Markt für solche Angebote ausgehen, bis hin zu einem Überangebot.

Dr. Vollmer: „Das mag schon so sein. Und in der Tat gibt es sehr viele curriculare Ausbildungen von anderen Anbietern, man muss jedoch konstatieren, dass dort große Anteile des Ausbildungsprogramms von Firmen zugekauft werden. Da wollen wir einen anderen Weg gehen!“

Dr. Valentin: „Die DGZI legt großen Wert darauf, dass schon seit Jahrzehnten alle unsere Ausbildungen firmenunabhängig gestaltet werden.“ Ergänzend hierzu nochmals Dr. Vollmer: „Ja, die Unabhängigkeit ist uns hier ein sehr großes Gut! Die Entwicklung, ein neues bzw. relaunchtes Curriculum wieder alleine federführend durch die DGZI zu organisieren, erschien uns aufgrund der enormen Erfahrungen, welche wir mit unserem überaus erfolgreichen Curriculum für Zahnärzte gemacht haben, viel sinnvoller, da es auch keine ‚Zwischenhändler‘ gibt. Ein netter Nebeneffekt für die neuen Teilnehmer – die Kursgebühren konnten (hierdurch) wesentlich gesenkt werden, sodass wir nun mit einem sensationellen Preis auf den Markt gehen können!“

Der Preis für ein solches Curriculum ist sicherlich ein Argument, keine Frage. Dennoch, mal Hand aufs Herz: Die curricularen Ausbildungen der verschie-

Ein Auszug aus dem Programm des DGZI-Curriculums Implantatprothetik

1. Grundlagenvermittlung
- Einführung in die Anatomie des Kopfes und die dentale Implantologie sowie in die dentale Fotografie und Dokumentation
- Besprechung der Schauarbeiten und Modellwahl für die Hausaufgaben
- CAD/CAM-Optionen in der Implantatprothetik inklusive Live-Demo
- Auswahl geeigneter Abutments
- Kalkulation implantatgetragener Arbeiten

2. Entscheidungsfindung
- Variationen festsitzender und herausnehmbarer Arbeiten
- Grundlagen bei der Entscheidung festsitzend oder herausnehmbar
- Ablauf und Werdegang zwischen Labor und Praxis – step-by-step bis zur Eingliederung
- Vorhersagbarkeit des Ergebnisses/Backward Planning
- Materialauswahl bei verschiedenen Anforderungen

3. Präsentation
- Vorstellung der hergestellten Arbeiten durch die Teilnehmer
- Diskussion der Arbeiten in der Gruppe und Bewertung
- Bekanntgabe der Hausaufgabenergebnisse
- Rückgabe der zahntechnischen Arbeiten

4. Troubleshooting
- Troubleshooting – Problemlösungen bei Schwierigkeiten
- neue Materialien und deren Einsatz in der Implantatprothetik
- Second Life für Implantatversorgungen

ANZEIGE
AUGEN AUF BEIM GOLDVERKAUF!
Exklusiv Gold
- Wenn auch Sie mehr erwarten -
Vertrauen ist gut! Dabei sein ist wertvoller!
(Seien Sie live beim Schmelzen Ihrer Altgoldposition dabei)
Seit über 30 Jahren der Exklusiv-Partner an Ihrer Seite!
Hanns-Hoerbiger-Str.11 • 29664 Walsrode • www.exklusivgold.de • Tel: 05161 - 98 58 0

denen Anbieter befinden sich doch alle auf einem sehr hohen Niveau. Gibt es da wirklich noch wesentliche Unterschiede zwischen dem neu konzipierten DGZI Curriculum und denen der Mitbewerber?

„Ja sicherlich, es gibt sehr viele curriculare Ausbildungen von vielen anderen Anbietern, in der Tat“, so Dr. Vollmer, „aber man muss immer wieder feststellen, dass große Teile dieser Ausbildungsformate oder sogar komplette Curricula von Firmen eingekauft werden. Dies ist nicht unser Weg und wird es auch niemals sein!“ DGZI Past-Präsident Friedhelm Heinemann bringt einen zusätzlichen Aspekt ein: „Ohne Zweifel ist es der DGZI mit dieser neuen Fortbildungsreihe gelungen, beiden Berufsgruppen, also implantologisch tätigen Zahnärzten und Zahntechnikern, einen Blick über den Tellerrand zu ermöglichen, sodass gegenseitig Einblicke in Probleme und diverse Möglichkeiten vermittelt werden. Und – ganz typisch DGZI – der praxisbezogene Ansatz steht dabei immer im Mittelpunkt.“

Fazit

Die Neuauflage und Aktualisierung ist daher nur folgerichtig! Wir haben zudem sehr intensiv über die Neuauflage diskutiert und fanden es ganz besonders wichtig, dass nun wieder eine Ausbildungsmöglichkeit besteht, um speziell jungen Zahntechnikern die Möglichkeit zu bieten, entsprechende Kenntnisse von erfahrenen Kollegen zu erwerben.“

Lernen auf Augenhöhe und Lernen von den besten Experten, das sind anspruchsvolle Ziele. Inwiefern hat sich dieser Anspruch auf die Konzeption und die Durchführung des Curriculums ausgewirkt? Dr. Vollmer spontan: „Die DGZI geht einfach andere Wege. Wir erklären den Zahntechnikern zum Beispiel am ersten Wochenende wie die Anatomie aussieht, welche Probleme ein Zahnarzt hier haben kann, wenn er Implantate inserieren möchte. Gleichzeitig haben wir ausgewiesene Experten gewinnen können, die uns den State of the Art der Zahntechnik darstellen und Gegebenheiten beschreiben, die auch für den Zahnarzt in seiner Tätigkeit von großer Bedeutung sind und als Vorgabe dienen können.“

Nun, dies war eine klare Steilvorlage an die Zahntechnikfraktion, deshalb die Frage an die Zahntechnik-Experten Anger und Beckmann: War dieser Aspekt für Ihre Entscheidung, dieses Curriculum zu unterstützen, ausschlaggebend? Zahntechnikermeister Anger direkt: „Speziell sollte ein hohes Interesse geweckt werden, das immer den Menschen im Ganzen sieht. So verlangt z. B. eine zierliche Patientin eine ganz andere Suprakonstruktion als ein zwei Meter großer Mitarbeiter eines Security Services!“

Zahntechniker Beckmann fügt hinzu: „Ja und nochmals, die Darstellung und vor allem die Nutzung der digitalen Optionen, das sind ganz große Anliegen von uns, und dies nicht nur in der Theorie, sondern vor allem in der praktischen Durchführung!“ Dr. Valentin ergänzt: „Es ist ja nicht so, dass man bei uns dieses Curriculum nur bezahlen und dann absitzen kann und irgendwann sein Zertifikat mit nach Hause nimmt. Nein, bei uns bekommt jeder Teilnehmer Hausaufgaben und muss dann später seine Arbeit auch in der Gruppe präsentieren!“ ZTM Anger: „Gerade von diesem gruppendynamischen Austausch versprechen wir uns für die Teilnehmer sehr viel; nichts ist so fruchtbar wie die Diskussion unter Kollegen!“

Die DGZI ist mit vielen Ausbildungsformaten unterwegs, Qualifizierung hat sie sich klar auf die Fahnen geschrieben. Dennoch ist das Curriculum Zahntechnik doch ein besonderes Format der ältesten europäischen implantologischen Fachgesellschaft. Keiner der zahlreichen Mitbewerber hat eine

derart lange und vor allem nie unterbrochene Erfahrung in der Zahntechniker-Qualifizierung wie die DGZI. Ja, man kann mit Fug und Recht behaupten, dass hier ein Alleinstellungsmerkmal der DGZI vorliegt. Da stellt sich die Frage: „Wie kommt es dazu?“ Und die Antworten lassen auch nicht lange auf sich warten: „Wir haben schon immer eng mit den Zahntechnikern zusammengearbeitet, auch schon in der Zeit vor der Etablierung des Curriculums“, so Dr. Vollmer. Dr. Valentin geht noch ein Stück weiter: „Die Zusammenarbeit mit den Zahntechnikern ist eine klare Herzensangelegenheit der DGZI, das ist ein klares Credo! Als äußeres Zeichen dessen war übrigens für viele Jahre auch ein Zahntechnikermeister im Vorstand der DGZI, was ich von keinem unserer Mitbewerber kenne.“

Priv.-Doz. Heinemann abschließend: „Ja, die DGZI steht zu den Zahntechnikern – und umgekehrt. Und eines sei klargestellt – der Weg ist noch lange nicht zu Ende. Wir können noch sehr viel voneinander lernen.“

Interessenten dürfen sich gern für das neue Curriculum Implantatprothetik über die DGZI Geschäftsstelle (Paulusstraße 1, 40237 Düsseldorf) und telefonisch unter 0211 16970-77 sowie per E-Mail unter www.dgzi.de anmelden. ZT

ZT Adresse

Dr. Georg Bach
Fachzahnarzt für Oralchirurgie
Rathausgasse 36
79098 Freiburg im Breisgau
Tel.: 0761 22592
doc.bach@t-online.de

ANZEIGE

microtec
...mehr Ideen - weniger Aufwand
microtec • Inh. M. Nolte
Rohrstr. 14 • 58093 Hagen
Tel.: ++49 (0) 2331 8081-0 • Fax: ++49 (0) 2331 8081-18
info@microtec-dental.de • www.microtec-dental.de

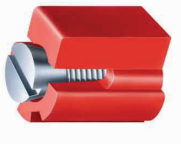
TK1 - einstellbare Friktion für Teleskopkronen

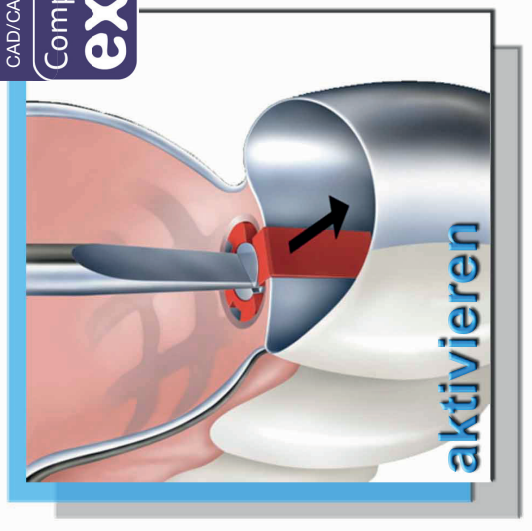
kein Bohren, kein Kleben, einfach nur schrauben - 100.000fach verarbeitet

- individuell ein- und nachstellbare Friktion
- einfache, minutenschnelle Einarbeitung
- keine Reklamationen aufgrund verlorengegangener Friktion
- auch als aktivierbares Kunststoffgeschiebe einsetzbar

platzieren

modellieren


Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm



Auch als STL-File für CAD/CAM-Technik verfügbar!
Compatible with exocad

Bitte kreuzen Sie an:
☐ Bitte senden Sie mir ein kostenloses Funktionsmuster*
*Nur einmal pro Labor/Praxis.
☐ Bitte senden Sie mir das TK1 Starter-Set zum Sonderpreis von 156,00 €**.
Inhalt des Starter-Sets: 12 komplette Friktionselemente + Werkzeuge
**Nur einmal pro Labor/Praxis. / zzgl. ges. MwSt. / versandkostenfrei.
Der Sonderpreis gilt nur bei Bestellung innerhalb Deutschlands.

Stempel

per Fax an 02331 / 8081 - 18

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880

www.microtec-dental.de www.microtec-dental.de www.microtec-dental.de www.microtec-dental.de

Meisterschule Köln unterwegs

Meisterschüler der Zahntechniker-Meisterschule Köln unternahmen Mitte März eine lehrreiche Exkursion nach Ispringen.

Ausführliche Betriebsbesichtigung

Nach einer Stärkung in der Dentaurum-Cafeteria stand am ersten Nachmittag zunächst eine Betriebsbesichtigung auf dem Programm. Der Rundgang begann im CDC – Centrum Dentale Communikation – dem Fortbildungszentrum von Dentaurum. Das CDC ist ein modernes Schulungsgebäude mit einer außergewöhnlichen Architektur, in dem zahntechnische, kieferorthopädische und implantologische Kurse stattfinden.
Viel zu sehen gab es im Chemie- und Metall-Labor. Dort werden u. a. zahntechnische Materialien wie Einbettmassen und Anmischflüssigkeiten, Legierungen, Wachse und Kunststoffe entwickelt, hergestellt und getestet. Eindrucksvoll wurde erklärt, wie die einzelnen Fertigungsschritte ablaufen und wie die hohe Qualität der Erzeugnisse sichergestellt wird. Ein weiterer spannender Programmpunkt des Firmenrundganges war der komplexe Herstellungsprozess der KFO-Produkte wie Brackets, Bänder, Spangendosen und Dehnschrauben. Am Ende der Tour bot das firmeneigene Logistikzentrum interessante Einblicke. Dort lagern mehr als 8.500 Produkte, die schnell und effektiv an Kunden auf der ganzen Welt verschickt werden.

Viel Wissen rund um den Laser

Am zweiten Tag fand eine Lasersicherheitsschulung statt. Neben fundierten theoretischen Kenntnissen zum Einsatz des dentalen Schweißlasers und vielen praktischen Übungen wurde den Meisterschülern die gesetzlich geforderte Sachkunde für Laserschutzbeauftragte vermittelt. Die Referenten Dipl.-Ing. (FH) Klaus Merkle und ZT Frieder Galura von Dentaurum zeigten den interessierten Meisterschülern die technischen Grundlagen zur Funktion und Wartung des Dentallasers. Außerdem informierten sie über die rechtlichen Bestimmungen zur Unfallverhütung und zum Laserstrahlenschutz. Mit vielen neuen Eindrücken traten die angehenden Zahntechnikermeister die Rückreise an. ZTM Ingo Stawinoga und Caroline Wind von der Meisterschule Köln bedankten sich bei Dentaurum für das tolle Engagement und die Gastfreundschaft. ZT

ZT Adresse

DENTAURUM GmbH & Co. KG
Turnstraße 31
75228 Ispringen
Tel.: 07231 803-470
Fax: 07231 803-409
kurse@dentaurum.de
www.dentaurum.com

Infos zum Unternehmen

Auf ewig verbunden

Eine Vortragsreihe von ZTM Andreas Kunz über das Glaslot-System DCMhotbond.

Wer mehr über die dauerhafte Verbindung von Zirkonoxid mit Komposit, Glaskeramik oder Titan wissen möchte, sollte sich die speziellen After-Work-Veranstaltungen von Dental Balance vormerken. „Innovative Lösungen mit Glasloten – Indikationen und Verarbeitung step-by-step“. Unter diesem Motto wird ZTM Andreas Kunz in verschiedenen deutschen Städten über das DCMhotbond-System sprechen. Mit dem Glaslot wird, basierend auf dem physikalischen Vorgang der Diffusion, eine stoffschlüssige Verbindung zum Zirkonoxidgerüst geschaffen und so das Anwendungsspektrum von Zirkonoxid um ein Vielfaches erhöht. DCMhotbond untergliedert sich in drei Gruppen.
Der Referent erläutert die Möglichkeiten der einzelnen Produkte und präsentiert live step-by-step:

- das Eindiffundieren einer ätzbaren Glasmatrix auf Zirkonoxid (DCMhotbond zirconnect),
- die Verbindung von Zirkonoxid mit Zirkonoxid (DCMhotbond zircon),
- das Fügen von Zirkonoxid mit Lithium(di)silikat und das Verbinden von Zirkonoxid mit Titan (DCMhotbond fusio).

Jeder Teilnehmer bekommt die Möglichkeit, das Material zu verarbeiten und die Verarbeitungsschritte zu erlernen. Der Referent wird u. a. auf das Verbinden von Zirkonoxid mit Titan (z. B. Hybridabutment) eingehen, die Herstellung und Indikation einer Sinterverbundkrone in der Implantatprothetik erläutern. Objektiv werden die Vor- und Nachteile der einzelnen Techniken diskutiert. Initiator der Veranstaltungsreihe ist Dental Balance. „Wer erfahren will, wie Zirkonoxid gelötet oder eine Zirkonoxid-Restauration adhäsiv eingegliedert werden kann, der sollte sich einen der Termine mit Andreas Kunz vormerken“, so Helge Vollbrecht, Geschäftsführer Dental Balance.

Das After-Work mit ZTM Andreas Kunz findet von 18 bis 21 Uhr an folgenden Terminen statt:

- 21.06.2017 in Willich
- 28.06.2017 in Viernheim ZT

ZT Adresse

Dental Balance GmbH
Behlertstraße 33 A
14467 Potsdam
Tel.: 0331 88714070
Fax: 0331 88714072
info@dental-balance.eu
www.dental-balance.eu

» EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

Frage: Ich habe in meinem Dentallabor einen Außendienst, der sich um Bestandskunden kümmern und neue Kunden gewinnen soll. Wie stelle ich sicher, dass seine Aktivitäten auch Früchte tragen?

Thorsten Huhn: Die naheliegende Antwort ist, dass Sie Ihren Außendienst richtig führen müssen. Nehmen Sie sich einmal pro Woche die Zeit, um sich den aktuellen Status quo seiner vertrieblichen Aktivitäten erklären zu lassen. Das beinhaltet eine retrospektive Betrachtung, also die Betrachtung der Aktivitäten der vergangenen Woche, und die zukünftige Betrachtung, also die Planung für die kommende Woche.
Befassen Sie sich in dem wöchentlichen Update im Fall der Retrospektive nicht zu ausführlich mit den Besuchsberichten pro Kunde. Es mag interessant sein, was zwischen Außendienst und Zahnarzt besprochen wurde, in der Regel dauern derlei Updates aber zu lange und führen zu keinem oder zu kleinteiligen Ergebnissen, die das große Ganze außer Acht lassen.
Geben Sie den Rahmen für das Updategespräch vor. Damit meine ich natürlich den zeitlichen Rahmen, aber auch den inhaltlichen Rahmen. Geben Sie Ihrem Außendienst die Kenngrößen mit auf den Weg, die für die Auswertung seiner vertrieblichen Aktivitäten sinnvoll sind. Lassen Sie die Kenngrößen von Ihrem Außendienst aufbereiten und machen ggf. Stichproben, um die Auswertung zu überprüfen.
Im Falle der Bestandskundenbetreuung empfehlen wir u. a. eine vertriebliche Betreuung nach festgelegten Aktivitäten, die quasi monatlich wechseln. Eine darauf bezogene Kenngröße ist der Besuch der Zahnarztpraxis nach dieser Aktivitätenplanung. Die Quote für die erfolgten Besuche im Vergleich zu den nicht besuchten Zahnarztpraxen sollte 90 Prozent in der monatlichen Betrachtung überschreiten, damit dieser Weg seine Wirksamkeit entfalten kann.
Verbunden mit diesen Besuchen ist das Gespräch mit dem Bestandskunden über das Thema der festgelegten Aktivität. In der Regel ist das ein Technik- oder Portfoliothema, z.B. PEEK oder die Finanzierung von Zahnersatz. Die Kenngröße ist das Gespräch mit dem Zahnarzt, z.B. über die Möglichkeiten mit dem Material PEEK. Die Quote bei Bestandskunden zwischen Besuch und Gespräch sollte über 50 Prozent liegen, ansonsten ist u.a. die Auswahl der Themen in der Aktivitätenplanung oder die Vorgehensweise des Außendienstes zur Erlangung eines Gesprächstermins zu überprüfen. Auf jeden Fall bekommen Sie als Laborinhaber Hinweise auf die vertriebliche Vorgehensweise, und auch der Außendienst kann Lücken in seinem System damit erkennen und schließen.
Natürlich lassen sich mehr Kenngrößen für die Auswertung der vertrieblichen Aktivitäten in der Bestandskundenbetreuung definieren. Legen Sie fest, was für Sie wichtig und in Ihrem Vertriebsprozess sinnhaft ist. Das gilt insbesondere für die Quoten. Die o.g. Quoten sind Erfahrungswerte aus unserem Haus und beruhen auf Durchschnittswerten aller Labore in ganz Deutschland, die wir vertrieblich aus- und weiterbilden dürfen. Wenn Sie Ideen für Kenngrößen und Quoten in der Neukundenakquise brauchen, dann lesen Sie auch online unseren Artikel „Vertriebscontrolling im Dentallabor“.
Obwohl es sich bei dieser Auswertung um eine Retrospektive handelt, führt sie im Ergebnis zu einer nach vorne gewandten Sicht auf vertriebliche Aktivitäten, da Sie zeitnah den Vertriebsprozess anpassen können. Sie finden so die vertrieblichen Lücken und können Gegenmaßnahmen einleiten, damit die Aktivitäten des Außendienstes tatsächlich Früchte tragen.
Ein weiterer Hinweis mit Bezug auf die Fragestellung: Begleiten Sie Ihren Außendienst bei seinen Besuchen von Zeit zu Zeit. Ihr persönlicher Eindruck in diesen Momentaufnahmen hilft bei der richtigen Einschätzung von Maßnahmen.

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

BESTELLSERVICE

Jahrbuch Digitale Dentale Technologien 2017

Interdisziplinär und nah am Markt

BESTELLUNG AUCH ONLINE MÖGLICH

www.oemus.com/abo

Lesen Sie im aktuellen Jahrbuch DDT 2017:

Grundlagenartikel

Fallbeispiele

Marktübersichten

Produktinformationen

49 €*

Fax an **0341 48474-290**

Senden Sie mir folgende Jahrbücher zum angegebenen Preis zu:

Bitte Jahrbücher auswählen und Anzahl eintragen.

_____	Digitale Dentale Technologien 2017	49,– Euro*
_____	Laserzahnmedizin 2017	49,– Euro*
_____	Endodontie 2017	49,– Euro*
_____	Prävention & Mundhygiene 2017	49,– Euro*
_____	Implantologie 2017	69,– Euro*

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

Name / Vorname

Telefon / E-Mail

Unterschrift

Praxisstempel

ZT 5/17

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Tel.: 0341 48474-201 · grasse@oemus-media.de

Fortbildung an Fronleichnam

Über digitale Fertigungsoptionen bei herausnehmbarem Zahnersatz informiert die ADT e.V. im Rahmen ihrer 46. Jahrestagung vom 15. bis 17. Juni 2017.

In mehr als 30 Vorträgen und vier Workshops präsentieren renommierte Referenten in der K3N-Stadthalle im schwäbischen Nürtingen die neuesten Entwicklungen und deren Einsatz in Praxis und Labor. Inwieweit die disziplinübergreifende Teamarbeit den Erfolg prothetischer Rehabilitationen fördert, bildet ein weiteres Schwerpunktthema, bei dem die am Fertigungsprozess beteiligten Menschen im Mittelpunkt stehen.

In Jahren mit ungerader Zahl liegt es nahe, dass die Internationale Dental-Schau (IDS) den thematischen Rahmen für die Jahrestagung der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie (ADT) setzt. So stehen 2017 in Nürtingen digitale Trends in Zahnmedizin und Zahntechnik im Vordergrund. Neben digital inspirierten Schwerpunktthemen wie dem 3-D-Druck und Verfahren bei der Herstellung von herausnehmbarem Zahnersatz spielt jedoch der „Erfolgsfaktor Mensch" nach wie vor eine wesentliche Rolle beim Gelingen prothetischer Arbeiten.

Praxisrelevanz pur

Auch in diesem Jahr konnte die ADT profilierte Referenten für ihr Programm gewinnen. So zeigt zum Beispiel ZTM Vanik Kaufmann-Jinoian in seinem Beitrag, welche Vorteile das 3-D-Druckverfahren gegenüber anderen Herstellungsverfahren bietet. Er legt dar, in welchen Bereichen diese Technologie nutzbringend eingesetzt werden kann und wo die Grenzen dieses additiven Verfahrens liegen. „Wird die Prothese sexy?", fragt Prof. Dr. Florian Beuer, MME. Er gibt einen Überblick über verfügbare Systeme zur Herstellung von Totalprothesen, vergleicht sie mit dem herkömmlichen Workflow und arbeitet Unterschiede und Gemeinsamkeiten heraus. Das Referentenduo ZTM Ralph Riquier und ZTM Martin Weppler befasst sich mit Hochleistungspolymeren und wie diese als Metallersatz für herausnehmbaren Zahnersatz nutzbar sind. Liegen sie richtig mit ihrer These „Wer ein Hochleistungspolymer verarbeitet, darf nicht metallisch denken"? Für ZTM Luc und ZTM Patrick Rutten ist die Zahntechnik kein reines Handwerk mehr, sondern Teil der Zahnmedizin. Anhand praktischer Fälle demonstrieren sie, wie ihr interdisziplinärer Ansatz ein optimales Fallmanagement gewährleistet und High-End-ästhetische Resultate im Team erst möglich macht. ZTM Hans-Joachim Lotz sucht eine Antwort auf die Frage, ob der Trend zur Digitalisierung und Technisierung in der Zahnheilkunde auch im Sinne und zum Vorteil des Patienten ist – oder ob dessen Wunsch nach Wertschätzung und hochwertigem Zahnersatz nicht doch analog beantwortet werden muss.

Den Nachwuchs fördern

Parallel zum Vortragsprogramm des zweiten Veranstaltungstags bietet das Forum 25 jungen zahnmedizinischen und zahntechnischen Talenten eine Bühne, um ihre Leidenschaft für den Beruf zum Ausdruck zu bringen. In zehnminütigen Kurzvorträgen stellen sie vor, was sie für ihren Beruf brennen lässt. Zudem präsentieren mehr als 40 Unternehmen der Dentalindustrie ihre Messeneuheiten in einer Ausstellung. Wer also zur IDS verhindert war oder nicht alles sehen konnte, kann sich in Nürtingen diese neuen Lösungen ganz in Ruhe präsentieren lassen.
Für ausreichend Gelegenheit, in angenehmer Atmosphäre und bei guter Verpflegung alte Kontakte zu pflegen und neue zu knüpfen, ist gesorgt: bei der Get-together-Party am Donnerstag in der Ausstellung und bei der traditionellen ADT-Party, die bei schönem Wetter im Biergarten steigt.
Außerdem wird am Freitag ZTM Willi Geller von der ADT für sein Lebenswerk ausgezeichnet.
Das ausführliche Veranstaltungsprogramm sowie eine Anmeldemöglichkeit sind online zu finden. Stand Mitte Mai sind bereits über 700 Teilnehmer für die Veranstaltung angemeldet. ZT

ZT Adresse

Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologien e.V.
Weinstraße Süd 4
67281 Kirchheim
Tel.: 06359 308787
becht@ag-dentale-technologie.de
www.ag-dentale-technologie.de

ANZEIGE

WERDEN SIE AUTOR!
ZT Zahntechnik Zeitung
Schnell. Aktuell. Praxisnah.
www.oemus.com
Wir sind interessiert an:
· Praxisnahen Anwenderberichten · Fundierten Fachbeiträgen
Kontaktieren Sie die Redaktion unter: c.gersin@oemus-media.de · Tel.: 0341 48474-129
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Tel.: 0341 48474-0 · info@oemus-media.de

Unter neuer Flagge

Core3dcentres® Deutschland wird nach Zusammenschluss mit Dental Direkt GmbH neu ausgerichtet.

Ab sofort befindet sich die Core3dcentres® Deutschland in Melle, St. Annen. Mit der Neuausrichtung des Core3dcentres® Deutschland werden Dentallaboren vielfältige Leistungen geboten, um ihre Wettbewerbsfähigkeit und die optimale Patientenversorgung zu sichern. Unter dem Motto „Close to you" werden künftig gemeinsam mit der Dental Direkt GmbH wegweisende digitale Lösungen ganz nah am Kunden entwickelt. Durch den Zusammenschluss von Core3dcentres® und der Dental Direkt GmbH ergeben sich, insbesondere für ihre Kunden, Synergieeffekte, um die digitale Zukunft erfolgreich zu gestalten. „Wir heben uns durch unsere bodenständige Philosophie und Werte deutlich von den industriellen Wettbewerbern in der Branche ab und wollen, dass dies trotz der dynamischen Unternehmensentwicklung auch so bleibt", so Gerhard de Boer. Für den Gründer und Geschäftsführer der Dental Direkt GmbH war es bei der Wahl eines strategischen Partners daher besonders wichtig, die Flexibilität und Selbstständigkeit seines familiengeführten Unternehmens zu erhalten. Die Core3dcentres® handelt als inhabergeführte Unternehmensgruppe nach ganz ähnlichen Werten und setzt auf kurze Entscheidungswege, Begeisterung für den digitalen Fortschritt und eine starke emotionale Beziehung zu seinen Mitarbeitern und dem eigenen Betrieb.
Labore und Praxen brauchen praktikable digitale Lösungen und Workflows, die die zahnmedizinische Qualität und wirtschaftliche Effizienz kontinuierlich steigern. Gemeinsam mit der Dental Direkt GmbH wollen wir diese Aufgabe bestmöglich für unsere Kunden lösen. Für Lösungen, die den entscheidenden Schritt weiter gehen, sind große Entwicklungsaufwände und Kompetenzen in allen Bereichen der CAD/CAM-Technik und Materialien notwendig. Core3dcentres® Deutschland besticht insbesondere durch die automatisierte und hochpräzise Fertigung individueller, direkt aus der Stange gefertigter Abutments.

ANZEIGE

Verfügbar für alle gängigen Implantatsysteme fertigt Core3dcentres® Deutschland erstklassige patientenspezifische Abutments zu wettbewerbsfähigen Preisen. Darüber hinaus werden vielfältige weitere zahntechnische Halbzeuge angeboten, sodass Core3dcentres® Deutschland ihren Kunden ganzheitliche, kundenspezifische Outsourcing-Möglichkeiten bietet. Core3dcentres® Deutschland und ihre Kunden profitieren direkt von den Möglichkeiten zur Material- und Technologieentwicklung in der international aufgestellten Unternehmensgruppe. Dabei stellt der Wissenstransfer zum Anwender durch vielzählige Kursangebote den Dreh- und Angelpunkt dar, um bestehenden als auch neuen Kunden innovative Technologien zugänglich zu machen. ZT

ZT Adresse

Dental Direkt GmbH
Industriezentrum 106–108
32139 Spenge
Tel.: 05225 863-190
Fax: 05225 863-1999
info@dentaldirekt.de
www.dentaldirekt.de

Salzburg im Zeichen der Prothetik

Mehr als 150 Zahntechniker und Zahnärzte trafen sich Ende April zur Prothetik Night von CANDULOR, in Kooperation mit Zauchner Dentalprodukte.

(cg) – Malerisch im Grünen liegt umgeben von mehreren Stadtbergen, am Rande der Mozartstadt Salzburg, das Rokokoschloss Leopoldskron. Am Nachmittag des 21. April 2017 fanden sich in diesem Prothetik-Experten aus ganz Österreich, Deutschland und der Schweiz zusammen, um sich gemeinsam bei der ausverkauften CANDULOR Prothetik Night fortzubilden und über aktuelle Entwicklungen auszutauschen.

Claudia Schenkel-Thiel, Managing Director Candulor, im Gespräch mit Teilnehmern, u. a. Christian Geretschläger aus Breitenberg, Gewinner des Candulor KunstZahnWerk Wettbewerbs.

Eröffnet wurde die Expertenrunde von Reinhold Zauchner, Geschäftsleiter Zauchner Dentalprodukte, österreichischer Partner von CANDULOR, bevor Dr. med. univ. Dr. med. dent. Patricia Steinmaßl, Universität Innsbruck, als Moderatorin der Prothetik Night noch einmal begrüßende Worte an das Publikum richtete. Im ersten Vortrag widmete sich ZTM Jürg Stuck dem Thema „Zahnersatz und die orale Heimat“. Er stellte den Menschen als Unikat mit einer einzigartigen oralen Heimat in den Mittelpunkt seiner Ausführungen und ging im Besonderen auf die Diagnostik u.a. mittels Sprachmotorik näher ein. Diese Faktoren dienen als wichtige Grundlage für den medizinischen und zahntechnischen Erfolg einer jeden Behandlung.

Im Folgenden referierte das Team um ZTM Stefan M. Roozen und Prof. h.c.M. Dr. Bernd L. van der Heyd. Ihr gemeinsamer ausführlicher Vortrag „Prothetik überall – Totalprothetisches Know-how als Schlüssel zur erfolgreichen Restauration“ ging zunächst auf Grundlagen der Prothetik ein, wie z. B. die Harmonie des Gebisses im Gesicht, bevor die Referenten das zuvor vermittelte Wissen dem Publikum anhand von komplexen Patientenfälle sowohl aus zahnmedizinischem als auch zahntechnischem Blickwinkel näherbrachten.

Die „Chancen und Grenzen digitaler Fertigung“ standen im Anschluss im Fokus von Martin Suchert. Er thematisierte zunächst die Unterschiede zwischen digitaler und konventioneller Prozesskette und zeigte den digitalen Workflow anhand der Fertigung einer Schiene auf. Bei den vielen Vorteilen, die moderne Technologien bieten, ließ der Referent jedoch auch die Nachteile und die Kosten beider Vorgehensweisen nicht außer Acht.

Die Moderatorin DDr. Patricia Steinmaßl hielt den fachlichen Abschlussvortrag des Tages. Sie stellte zunächst Studien zur Mundgesundheit älterer und pflegebedürftiger Menschen in Österreich vor und zeigte im weiteren Verlauf Chancen neuer Softwarelösungen auf, um die Behandlung dieser Patientengruppe zu erleichtern. Diese Systemlösungen ließen allerhand Diskussionsbedarf im Podium entstehen.

Der „Mythos der Motivation“, ein Beitrag von Motivationscoach Angela Büche, bildete einen gelungenen Vortragsabschluss eines informativen Fortbildungstages, und auch Claudia Schenkel-Thiel, Managing Director CANDULOR, zeigte sich in ihren Abschlussworten sehr zufrieden mit der Veranstaltung, die erstmalig in Österreich stattfand.

Gutes Essen und ein traumhafter Blick auf die Landschaft luden die Prothetikexperten zum fachlichen Austausch und Verweilen bis in die späten Abendstunden ein. ZT

ZT Adresse

CANDULOR AG
Boulevard Lilienthal 8
88152 Glattpark (Opfikon), Schweiz
Tel.: +41 44 8059000
info@candulor.ch
www.candulor.com

Feinunze vs. Gramm

Gewichtseinheiten auf dem Edelmetallmarkt: ESG bietet jetzt auch CombiBars in 1-Unzen-Variante an.

Gold besitzt einen derart hohen Wert, dass bereits Abweichungen von wenigen Milligramm zu einem preislichen Unterschied führen. Umso wichtiger also, das Edelmetall in exakten Maßeinheiten anzugeben. „Während auf dem weltweiten Markt die Feinunze als Messwert gilt, greifen vor allem deutsche Händler auf die hierzulande übliche Einheit Gramm zurück“, erklärt Dominik Lochmann, Geschäftsführer ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG. „Wir stellen immer wieder fest, dass Käufer sich beim Erwerb von Edelmetallen sicherer fühlen, wenn sie in für sie gängigeren Maßeinheiten denken können.“ Deshalb behauptete sich die Einheit Gramm neben der Feinunze zu einer festen Größe.

Maßeinheit mit Tradition

Mit der Münzprägung etablierte sich die Feinunze bereits im Mittelalter als gängige Maßeinheit. Denn sie ließ sich problemlos in Hälften, Drittel sowie Viertel teilen – die bevorzugten Handelsgrößen dieser Zeit. „Und auch heutzutage wird der aktuelle Goldpreis in US-Dollar je Feinunze angegeben“, weiß Dominik Lochmann. Im Englischen als „Troy Ounce“ bezeichnet, steht eine Feinunze dabei für rund 31,103 Gramm. Wichtig: Die angegebene Zahl stellt den exakten Edelmetallanteil von Anlageprodukten wie Goldmünzen oder -barren dar. Durch Verunreinigungen oder einen niedrigen Feingehalt variiert das tatsächliche Gesamtgewicht vor allem bei Münzen und ist entsprechend höher.

Auswirkungen auf den Edelmetallhandel

Während sich altbewährte Anlageprodukte mit den unterschiedlichen Maßeinheiten arrangieren, stellen sich neu entwickelte Waren der Herausforderung, dem Feinunzen- als auch dem Gramm-Markt gerecht zu werden. Beispiel: Die von der ESG entwickelten 5, 10, 20, 50 oder 100 Gramm CombiBars – bestehend aus einem 1-Gramm-Verbund von Gold, Silber, Platin oder Palladium, kamen 2011 auf den deutschen Markt. Innerhalb kürzester Zeit etablierte sich diese auch Tafelbarren genannte Anlageform als Standardprodukt. „Wir stellten fest, dass die weltweite Nachfrage zwar stieg, die meisten dieser Kunden jedoch eher auf Anlageformen in der Maßeinheit Feinunze zurückgreifen“, sagt Dominik Lochmann. „Daher bieten wir für den globalen Markt nun auch CombiBars in der 1-Unzen-Variante an.“ ZT

ZT Adresse

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
Gewerbering 29b
76287 Rheinstetten
Tel.: 07242 9535111
Fax: 07242 5240
shop@edelmetall-handel.de
www.edelmetall-handel.de

ZT Veranstaltungen Mai/Juni 2017

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
23./24.05.2017	Ispringen	Laserschweißkurs für Anwender Referent: ZTM Andreas Hoffmann	DENTAURUM Tel.: 07231 803-470 kurse@dentaurum.com
29./30.05.2017	Pforzheim	CAD/CAM Basic Map Referent: ZT Hans-Peter Kulawy	Amann Girrbach Tel.: 07231 957-221 germany@amanngirrbach.com
31.05.2017	Reutlingen	cara Print 4.0 – Workshops von Anwender zu Anwender Referent: Technischer Berater der Kulzer GmbH	Heraeus Kulzer Tel.: 06181 9689-2585 Veranstaltungsmanagement@kulzer-dental.com
01.06.2017	Langen	Ein Komposit, zwei Konsistenzen – Sie wählen Referent: ZTM Axel Appel	VITA Zahnfabrik Tel.: 07761 562-235 u.schmidt@vita-zahnfabrik.com
01./02.06.2017	Neuler	CAD/CAM Milling A Referentin: N.N.	Zirkonzahn Education Tel.: +39 0474 066650 education@zirkonzahn.com
13.06.2017	Leipzig	Celtra Workshop Referentin: ZT Dagmar Haase	DeguDent GmbH Tel.: 06181 59-5915 info.Degudent-de@dentsplysirona.com
16.06.2017	Hamburg	model-trax – das pinlose Implantatmodell – die ideale Lösung! Referent: ZT Patrick Hamid	model-tray Tel.: 0800 3381415 info@model-tray.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

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG
Fakten auf den Punkt gebracht.

Das Kunststück von CeraFusion evo.

CeraFusion evo ist eine echte Komet-Innovation für Ihr Labor. Das Kunststück: Einfach und schnell aufgesprüht, diffundiert das transparente Lithiumsilikat beim Brennvorgang in die ZrO_2 Restauration. Das Ergebnis ist ein optimaler Haftverbund, der zuverlässigen Langzeitschutz garantiert. Die zeitaufwendige Politur und die Glasur entfallen, es ist keine Nacharbeit notwendig. Ein Kunststück von CeraFusion evo, das Ihre tägliche Arbeit deutlich effizienter macht.

www.kometdental.de

© 02/2017 - 413772V3