

Mallorca – Sommer, Sonne und Zahntechnik

Ein neuer Werkstoff brachte Anfang Juni zehn Teilnehmer zu einer außergewöhnlichen Fortbildung auf Mallorca zusammen.



Jeder kennt es: Manchmal lässt sich im Nachhinein gar nicht so genau fassen, was ein ganz besonderes Erlebnis zu eben diesem ganz besonderen Erlebnis gemacht hat. Am besten bringen es die Kommentare der Kursteilnehmer selbst auf den Punkt. „Der Werkstoff, seine Verarbeitung im Pressverfahren, mein Konzept mit der reduzierten Verblendung – dies alles den Teilnehmern auf Mallorca nahezu bringen bedeutete für mich auch

den vorläufigen Abschluss und Höhepunkt einer ganzen Serie von Veranstaltungen. So kam bei diesem Kurs sehr viel auf einmal zusammen“, resümiert Kursleiter Hans-Jürgen Joit. Er setzt die Fortbildungen zu Celtra Press in vielen europäischen Ländern fort (z. B. Italien, Mazedonien, Rumänien, Dänemark, Kroatien), im Herbst auch wieder zweimal auf Mallorca.

Teilnehmerin Kim Lucka hat es früh geahnt: „Es war eine ganz

besondere Gruppe – eine besonders starke und talentierte, und ich hatte schon am Vorabend des Workshops so ein Gefühl.“ – „Die Sonne auf Mallorca hat uns auch fachlich geholfen, denn unter dieser brillanten Beleuchtung entfaltete die Lichtdynamik des jungen Werkstoffs ihre volle Kraft“, freut sich Mario Pace, und Ümit Pak, Kursteilnehmer und Mallorca-Patient zugleich, ist von seinen sechs neuen Veneers begeistert: „Man braucht hier nicht

mehr viel Keramik aufzuschichten, schon ist die ästhetische Verblendung fertig. Inzwischen sind meine Veneers von Mallorca definitiv eingegliedert. Ich habe eine Weile hin und her überlegt, welche der Kursarbeiten ich wählen soll, und mich am Ende für die Variante von Hans-Jürgen Joit entschieden.“

Die zahntechnische Aufgabenstellung: Bei Ümit Pak waren die Zähne 13 bis 23 mit Veneers zu versorgen. Alle Arbeiten ließ er

temporär mit Kakaobutter anprobieren, sodass jeder Kursteilnehmer sein eigenes Ergebnis im Mund begutachten konnte. Als Werkstoff kam das pressfähige zirkonoxidverstärkte Lithiumsilikat Celtra Press (Dentsply Sirona Prosthetics) zum Einsatz. Auf dem Mallorca-Kurs zeigte sich: Dieses Material bringt dank seines ausgeprägten Chamäleon-Effekts so gute ästhetische Voraussetzungen mit, dass es schwerfällt, Natur und Restauration unterscheiden zu können (Verblendkeramik: Celtra Ceram). Wie genau? Das lernt man auf Mallorca von Top-Kollegen und dem gewissen Spirit – Anmeldung beim Veranstaltungs- und Eventmanager von Dentsply Sirona Prosthetics, Axel Gruner unter 0173 3497587. **ZT**



Abb. 1: Nach dem Vorbild des goldenen Schnitts: Alle Kursteilnehmer fertigen sechs Frontzahnveneers für ihren Kollegen und Patienten Ümit Pak. – **Abb. 2:** Das Endergebnis: Sechs Veneers von Hans-Jürgen Joit bei der Anprobe mit Kakaobutter im Mund des Patienten.



ZT Adresse

Dentsply Sirona Prosthetics

Rodenbacher Chaussee 4
63457 Hanau-Wolfgang
Tel.: 06181 59-50
Fax: 06181 59-5858
Info.Degudent-de@dentsplysirona.com
www.degudent.de

Interessante Vorträge, Demos und attraktive Angebote

Im Herbst ist traditionell Messezeit und auch in diesem Jahr wird auf den Ständen der VITA Zahnfabrik einiges geboten.

Drei Experten kommen mit Anwendungstipps direkt aus Labor und Praxis und zeigen, wie mithilfe der VITA Produkte ästhetische und langlebige Versorgungen entstehen. ZTM Hans-Jürgen Lange wird über seine Erfahrungen mit der Hybridkeramik sprechen, die jetzt auch als VITA ENAMIC multiColor mit feinnuanciertem Farbverlauf vom chromatischen Hals bis zur transluzenteren Schneide erhältlich ist. Er wird zeigen, welchen Mehrwert die Verarbeitung dieser Hybridkeramik bei hochästhetischen Einzelzahnversorgungen für das Labor bietet, welche funktionellen Vorteile aus dem einzigartigen dualen Netzwerk resultieren und wie diese in Kombination

mit Klebebasen und Gerüststrukturen genutzt werden können. ZT Karl-Heinz Körholz stellt den VITAPAN EXCELL aus robustem MRP-Komposit (Microfiller Reinforced Polymermatrix) vor, den neuen hochästhetischen Allrounder unter den Konfektionszähnen. In einer Live-Demo wird er zei-

gen, welche Vorzüge das integrierte ästhetische Regelwerk Praktikern und Patienten bietet. ZA Knut Marcus Mau erklärt und demonstriert, wie eine zeitgemäße und präzise digitale Zahnfarbbestimmung mit dem VITA Easyshade V funktioniert und wie elegant und einfach die Messdaten zusammen mit Bild-

material an das Labor kommuniziert werden können. Für fachliche Fragen stehen die drei Experten dabei persönlich zur Verfügung.

Und auch dieses Jahr können Besucher am Messestand und online von den Angeboten profitieren. Denn die Bestsellerwoche gilt vor und nach den jeweiligen Messtagen durchgängig von Mitt-

woch bis Mittwoch. Die VITA Zahnfabrik freut sich, Interessenten auf dem Messestand in München, Stuttgart und Frankfurt am Main begrüßen zu dürfen.

Keine Zeit, dabei zu sein? Unter www.vita-zahnfabrik.com/Bestsellerwochen kann der Messervorteil trotzdem genutzt werden. **ZT**

ZT Adresse

VITA Zahnfabrik

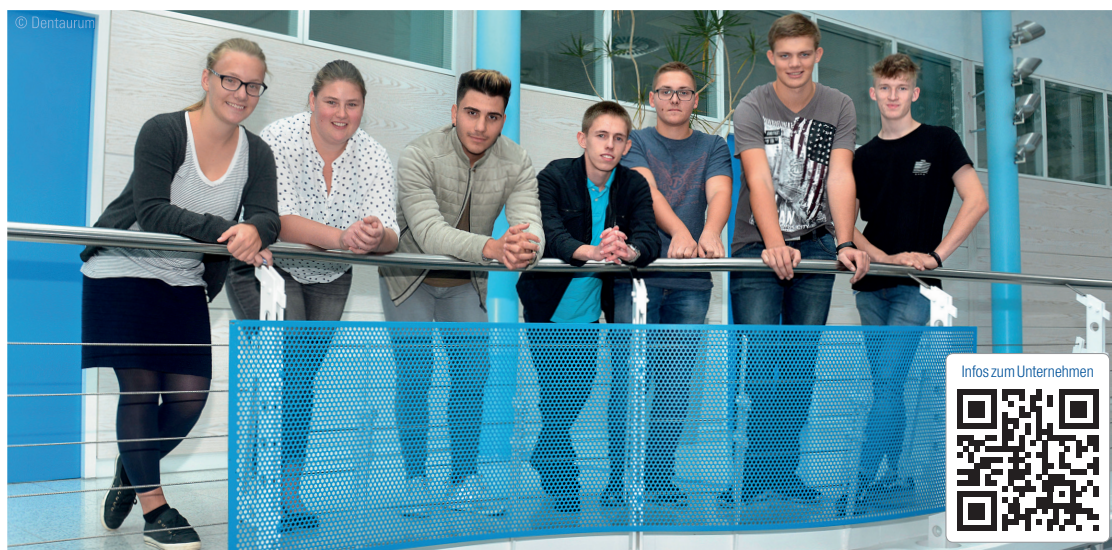
H. Rauter GmbH & Co. KG
Spitalgasse 3
79704 Bad Säckingen
Tel.: 07761 562-0
Fax: 07761 562-299
info@vita-zahnfabrik.com
www.vita-zahnfabrik.com



Erfolgreicher Ausbildungsstart im September

Neueinsteiger starten bei der Denta-Gruppe.

Beim Ispringer Dentalunternehmen Denta-Gruppe wird viel Wert auf die Weiterbildung von Mitarbeitern und Nachwuchsförderung gelegt. Jährlich werden neue Lehrlinge ausgebildet. 2017 starten vier junge Leute ihre Ausbildung zum/zur Industriekaufmann/-frau. Zwei beginnen ihre Lehre zum Werkzeugmechaniker und einer zum Zerspanungsmechaniker. Auf ihrem Weg zu einem erfolgreichen Abschluss werden die „Newcomer“ u.a. von ihren Mentoren, den Auszubildenden der Vorjahre, unterstützt. Die erste Woche bestand aus nur einem Arbeitstag – ein unbeschwerter Einstieg, um sich an alles Neue zu gewöhnen. Die kaufmännische Ausbilderin Nadine Weixler begrüßte die Schulabgänger beim ältesten unabhängigen Dentalunternehmen der Welt. Sie erläuterte die Arbeitsweise und einige Grundregeln bei Denta-Gruppe, bevor der Unternehmensfilm im firmeneigenen Kurs- und Veranstaltungszentrum CDC (Centrum für Dentale Kommunikation) gezeigt wurde. Nach einer Führung durch das CDC und den Chemiebau, durften die Auszubildenden



Die Denta-Gruppe-Auszubildenden 2017: (v.l.n.r.) Laureen Hammermeister, Christina Epple, Giacomo Padalino, Nils Eckert, Jonas Grun, Manuel Höll und Philipp Krause.

einen ersten Blick auf ihre Arbeitsplätze werfen. Zum Schluss stand noch eine Führung durch das Lager, das mehr als 8.500 Produkte bereithält, auf dem Programm. Die Werkzeugmechanikerlehre dauert bei sehr gutem Haupt- bzw. gutem Real schulabschluss dreieinhalb Jahre. Vom technischen Ausbilder Daniel Rudisile betreut, werden die Werkzeugmechaniker vor allem in der modernen, gut aus-

gestatteten Lehrwerkstatt eingesetzt. Hier erwerben sie handwerkliche Fertigkeiten wie Bohren, Drehen und Fräsen und realisieren schon bald eigene Projekte. Der Zerspanungsmechaniker ist nach seiner Grundausbildung in der Lehrwerkstatt in der Automatendreherei tätig. Parallel zur Ausbildung im Betrieb besuchen alle die gewerbliche Heinrich-Wieland-Schule in Pforzheim. Die Ausbildung

der Industriekaufleute kann mit Mittlerer Reife auf zweieinhalb und mit Abitur auf zwei Jahre verkürzt werden. Mit Abitur erwerben die Auszubildenden außerdem die Zusatzqualifikation „Internationales Marketing/Außenhandel“. Die angehenden Kaufleute durchlaufen nahezu alle Abteilungen im kaufmännischen Bereich. Sie lernen u.a. Finanzbuchhaltung, Einkauf, Vertrieb, Marketing und Lager

kennen, während sie gleichzeitig Unterricht an der kaufmännischen Fritz-Erler-Schule in Pforzheim erhalten. Bei Fragen sind neben den Auszubildenden der Vorjahre immer kompetente Mitarbeiter zur Stelle. Die Auszubildenden können sich beim gemeinsamen Unterricht im Unternehmen und bei verschiedenen Aktivitäten besser kennenlernen. Das Highlight neben dem jährlichen Azubi-Ausflug: Alle zwei Jahre steht der Besuch der Internationalen Dental-Schau in Köln an, der weltgrößten Dentalmesse.

Interessierte sollten sich für einen Ausbildungsbeginn zum 1. September bzw. einen Studienplatz (DHBW) zum 1. Oktober knapp ein Jahr vorher bei der Denta-Gruppe bewerben. **ZT**

ZT Adresse

DENTAURUM GmbH & Co. KG
Turnstraße 31
75228 Ispringen
Tel.: 07231 803-0
Fax: 07231 803-295
info@denta-Gruppe.com
www.denta-Gruppe.com

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

aktivieren

Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm

Auch als STL-File für CAD/CAM-Technik verfügbar

Compatible with **exocad**

www.microtec-dental.de

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

„Erfolg kommt dann, wenn du tust, was du liebst“

In diesem Jahr feiert Jörg Brüscke, Geschäftsführer und alleiniger Inhaber einer der letzten inhabergeführten Dentallegierungshersteller in Deutschland, sein 20-jähriges Jubiläum in der Dentalbranche. Er erzählt von seiner Erfolgsstory.

„Als ich 1997 bei der Ahlden Edelmetalle GmbH in Walsrode im Vertrieb anfang, erkannte ich schnell, dass der tägliche Umgang mit Menschen, das professionelle Miteinander und Spaß an den Produkten, die man verkauft, meine große Leidenschaft ist. Im Laufe der Jahre veränderte sich jedoch die Dentalbranche merklich und nach acht Jahren erfolgreicher Vertriebstätigkeit bei Ahlden Edelmetalle wurde es Zeit für eine Veränderung. Mich begeisterte die Implantologie und ich wechselte in den Medizinbereich. Bei der Firma Astra Tech Deutschland durfte ich wieder zahlreiche Erfolge, u.a. als fünfmaliger Topseller in Folge, feiern. Trotzdem fehlte mir was zu meinem Glück, denn die Sonne scheint auch bei mir nicht jeden Tag und nach 16 Jahren Angestelltenverhältnis in der Industrie folgte ich meinem Bauchgefühl und kaufte 2013 die Firma, in der ich meine Leidenschaft für den Vertrieb entdeckt hatte – jedoch mit dem entscheidenden Unterschied, dass ich seitdem eigenverantwortlich handeln und entscheiden kann und darf. Endlich bin ich in der Lage, meiner tiefen Überzeugung zu folgen, dass es bei jedem guten Geschäft immer zwei Gewinner geben muss. Vertrauen ist die Basis für eine langjährige Geschäftsbeziehung und Kunden haben das Recht, einfach



Der frisch sanierte Hauptsitz in Walsrode.

mehr zu erwarten. Inzwischen betrachte ich mich mit meinem kleinen und feinen Team in Walsrode als Deutschlands persönlichsten Dentallegierungshersteller. Wir überzeugen im Wettbewerb durch mehr als 30 Jahre Erfahrung bei der Produktion von Dentallegierungen, Antworten bei Fragen

um das Thema Anlagemetalle und dem Recycling von Scheidgut – und all diese sensiblen Themen werden persönlich von mir betreut – so, von Chef zu Chef. So sind wir besonders stolz auf unsere gläserne Manufaktur. Unsere Kunden können live beim Schmelzprozess ihres Altgoldes dabei sein – ge-

treu meinem Motto ‚Nichts ist ehrlicher als das, was das eigene Auge sieht‘. Transparenter geht es nicht.

Außerdem unterstützen wir mit unseren Produkten, die tatsächlich noch ‚made in Germany‘ sind, die handwerklich solide Arbeit mittelständischer Dentallabore – und, wichtig: Wir betreiben kein Fräscen. Viele Dentallabore sind sich scheinbar immer noch nicht bewusst, dass viele große und/oder internationale Dentallegierungshersteller riesige Fräscen betreiben und damit den deutschen, mittelständischen Dentallaboren heimlich die Lebensgrundlage entziehen, nämlich Arbeit, Umsatz und dadurch natürlich auch Rendite. Und trotz all dem bestellen sie weiterhin bei diesen Firmen. Einen Trend, den ich persönlich für absurd und selbstzerstörerisch halte und der mich gespannt in die Zukunft blicken lässt – denn heute, 20 Jahre reicher an Erfahrung, weiß ich, dass mein Erfolg und meine Erfolgsgeschichte einzig und allein auf gegenseitigem Vertrauen, perfekter Qualität und auf einem fairen Umgang miteinander basiert ... und ... ich liebe, was ich tue.

Ich danke unseren Kunden von Herzen für ihr Vertrauen in Exklusiv Gold by Ahlden Edelmetalle GmbH und freue mich sehr, wenn ich in Zukunft wei-

terhin die Chance bekomme, viele weitere Dentallabore von unserer Arbeit überzeugen zu können. Denn über 30 Jahre Ahlden Edelmetalle GmbH und dazu 20 Jahre Jörg Brüscke sprechen schon so für Qualität,



Jörg Brüscke, Geschäftsführer Ahlden Edelmetalle.

Zuverlässigkeit, Persönlichkeit und Diskretion – und in dem frisch sanierten Hauptsitz in Walsrode haben wir uns bestens für die Zukunft vorbereitet.“ **ZT**

ZT Adresse

Ahlden Edelmetalle GmbH
Hanns-Hoerbiger-Straße 11
29664 Walsrode
Tel.: 05161 98580
Fax: 05161 985859
kontakt@ahlden-edelmetalle.de
www.exklusivgold.de

» EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB



Frage:
Mein Chef sagt,

ich soll die Neukundenakquise für unser Dentallabor machen, aber meine Aufgaben als Zahn-techniker trotzdem nicht vernachlässigen. Wie soll das gehen?

Thorsten Huhn: Tatsächlich kommt so ein Fall viel häufiger vor als man denkt. Gerade bei kleineren Laboren sind solche „Doppelrollen“ nicht ungewöhnlich. Genauso vielfältig wie die Gründe für eine Doppelrolle sind auch die „Stolpersteine“ auf dem Weg zum Erfolg.

Die Gründe sind u. a.:

1. „Wir probieren einfach mal aus, ob das mit der Akquise funktioniert.“ Akquise zu betreiben ist grundsätzlich eine gute Idee. Wichtig ist bei diesem Vorgehen, dass der Zahn-techniker, der sich „ausprobieren“ darf, nicht unvorbereitet in diese Aufgabe geschickt wird.

Denn in der Regel wird bei ausbleibendem vertrieblischen Erfolg schnell die Frustrationsgrenze erreicht und Akquise als nicht zielführend für das Labor abgetan.

2. „Wir haben kein Geld, um einen extra Außendienstmitarbeiter zu beschäftigen.“ Es wäre fahrlässig, wenn der Zahn-techniker, der die Akquise statt eines zusätzlichen Außendienstmitarbeiters machen soll, dafür nicht entsprechend entlohnt wird. Ich spreche hier von einem zusätzlichen Gehaltsbestandteil, der gerne auch an den vertrieblischen Erfolg geknüpft werden sollte.

3. „Bei uns muss jeder Zahn-techniker auch gut im Umgang mit Kunden sein.“ Zu viele Doppelrollen führen in der Regel zu Produktivitätseinbußen. Zudem unterscheidet sich die (telefonische) Betreuung von Kunden deutlich von der persönlichen Akquise von potenziellen Kunden. Und jedem Zahn-techniker die komplette Bandbreite vertriebli-

cher Aufgaben beizubringen, ist in der Praxis nicht realisierbar.

4. „Da gibt es einen Zahn-techniker im Labor, der kann auch gut mit Menschen.“ Das ist schon mal eine gute Voraussetzung. Ein Beziehungsmanager ist in der vertrieblischen Rolle gut aufgehoben. Dennoch nutzt der Menschenkenner nichts, wenn er nicht in den Vertrieb gehen möchte.

5. „Wir haben gerade weniger Arbeit, also nutzen wir die Zeit zur Akquise.“ Akquise mit dem Rücken an der Wand ist ein schlechter Ratgeber. Potenzielle Kunden spüren das und werden nicht bei Ihnen kaufen. Vertrieb sollte unabhängig von der Arbeitslage dauerhaft gemacht werden, also auch in „guten“ Zeiten.

Wenn Sie die Doppelrolle erfolgreich meistern wollen, dann stellen Sie zusammen mit Ihrem Vorgesetzten Folgendes sicher:

1. Sie wollen und dürfen Vertrieb machen.

2. Sie bekommen einen dauerhaft festen Zeitraum, in dem Sie ungestört (außerhalb der Technik) Ihrer Akquisetätigkeit nachgehen können.
3. Sie können Vertrieb machen, werden also auf die (für Sie neue) Aufgabe vorbereitet.
4. Ihr Engagement schlägt sich auch in Ihrer Bezahlung nieder.
5. Sie werden von Ihrem Vorgesetzten auch in der Vertriebsaufgabe geführt.

Noch eine Anmerkung: Die Aufgabe als Zahn-techniker sowie die Aufgabe als Akquisiteur können Sie nur dann gleichzeitig zu 100 Prozent erfüllen, wenn Ihre Zielvorgaben in beiden Bereichen entsprechend der zeitlichen Zuordnung angepasst werden. Achten Sie darauf!

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

Dentalbranche verunsichert

Hochkarätige Expertenvorträge finden in der Dental Arena auf der Fachdental Südwest in Stuttgart statt.

FACH DENTAL SÜDWEST 2017

Besucher wie Aussteller schätzen die Fachdental Südwest/id infotage dental Stuttgart (20. bis 21. Oktober) als Messe mit hohem Mehrwert: Neben einem umfassenden Angebotspektrum für Zahnarztpraxis und Labor stehen Information und Fortbildung im Mittelpunkt der etablierten Branchenplattform, die in diesem Jahr erstmals in Kooperation mit der LDF GmbH veranstaltet wird. Zentraler Baustein im neuen Messekonzept ist die Dental Arena. Dort geben Experten Antworten auf brennende Fragen – etwa zu dem 2016 in Kraft getretenen „Gesetz zur Vermeidung von Korruption im Gesundheitswesen“.

Verschärfung mit „extremen Konsequenzen“

Was genau bringt die Neuregelung? Ein „vielschichtiges und problematisches Thema“, meint Werner Vogl, Fachanwalt für

Medizinrecht in Göppingen/München, der in Stuttgart einen Vortrag zum Thema „Die praktischen Auswirkungen des Antikorruptionsgesetzes im Gesundheitswesen für Zahnarztpraxen, Dentallabore und Dentalhandel“ hält (Freitag, 13.00 und 15.00 Uhr; Samstag, 12.00 und 14.00 Uhr). Innerhalb der Dentalbranche führe das Gesetz zu Verunsicherung, da „es noch keine Erkenntnisse und Erfahrungen gibt, wie Staatsanwaltschaft und Gerichte es in der Praxis umsetzen werden“. Sprich: „Es ist nicht eindeutig klar, was erlaubt ist und was nicht.“

Sorgen bereite vor allem, dass bislang schon berufsrechtlich belangbare Tatbestände „auf eine strafrechtliche Ebene gehoben“ worden seien, was eine „Verschärfung mit zum Teil extremen Konsequenzen“ darstelle – etwa in besonders schweren Fällen oder bei bandenmäßiger Begehung. „Gerade bei Kooperationen kommt schnell ein entsprechender Verdacht auf. Niemand weiß endgültig, wann das Strafgericht vom Vorliegen einer sogenannten Unrechtsvereinbarung ausgehen wird.“ **ZT**

Quelle: Messe Stuttgart

Erfolgreiche Übernahme

Die Ivoclar Vivadent AG übernimmt Kapanu AG.



Die Unternehmen Ivoclar Vivadent und Kapanu wollen gemeinsam an der Entwicklung innovativer dentaler Anwendungen arbeiten. Die Kapanu AG ist ein Start-up- und Spin-off-Unternehmen der ETH Zürich. Sie wurde 2015 gegründet und besteht aus einem Team von Wissenschaftlern und Entwicklern, das sich auf inno-

vative Software für die Dentalbranche spezialisiert hat. Beide Unternehmen wollen fortan gemeinsam an der Entwicklung innovativer dentaler Anwendungen arbeiten, bei denen die realen Prozesse mit der digitalen Welt verknüpft werden. Im Mittelpunkt steht dabei die Frage, wie sich zahnärztliche Diagnostik, Fallanalyse und Behandlung unter Einbeziehung von „Augmented Reality“ erleichtern lassen. **ZT**

ZT Adresse

Ivoclar Vivadent AG
Bendererstr. 2
9494 Schaan, Liechtenstein
Tel.: +423 2353535
Fax: +423 2353360
info@ivoclarvivadent.com
www.ivoclarvivadent.com



Vertrauen ist gut! Dabei sein ist wertvoller! **Exklusiv Gold**

Seien Sie live beim Einschmelzen Ihrer Altgoldposition dabei!

Wir schmelzen - mengenunabhängig - für nur 79,00 € inkl. 4 Stoff Analyse

Seit 30 Jahren: persönlich - leidenschaftlich - ehrlich - diskret

AHLDEN Edelmetalle GmbH - Ihr Partner für
Dentallegierungen - Goldrecycling - Anlagemetalle

www.exklusivgold.de
Tel: 05161 - 98 58 0

Patiententräume erfüllen

Das eingespielte Duo Prof. Sandro Palla und ZTM Damiano Frigerio zeigt, wie die Herstellung von Prothesen Hand in Hand funktionieren kann.

Die Teamarbeit zwischen Zahnärzten und Zahntechnikern ist sehr entscheidend. Daher bietet CANDULOR vom 25. bis 27. Januar 2018 den dreitägigen praxisbezogenen Fortbildungskurs „Patiententräume: Zahnlosen Patienten wieder Würde verleihen“ für Zahnärzte und Zahn-

ANZEIGE



techniker in Gauting bei München an. Die beiden Referenten – Prof. Sandro Palla und ZTM Damiano Frigerio – zeigen anhand eines Patientenfalls alle systematischen Teilschritte, von der Erstabformung über die Relationsbestimmung bis hin zum

geführt werden. Dies setzt ein profundes Wissen der Ziele, die mit jedem Arbeitsschritt erzielt werden müssen und unter welchen Bedingungen diese Ziele erreicht bzw. nicht erreicht werden können, voraus. In letzterem Fall ist eine Vorbehandlungsphase unabdingbar.

Misserfolge in der Totalprothetik

Diese werden meistens mit Konstruktionsfehlern in Verbindung gesetzt. Die Annahme ist, dass Patienten zufrieden sind, wenn die Prothesen „perfekt“ sind. Die Abformung, die Bestimmung der Kieferrelationen und die Aufstellung der Zähne sind ohne Zweifel wichtige Prozesse in der Anfertigung von Totalprothesen, da sie die Stabilität und Retention der Prothesen sowie die Lastverteilung unter den Prothesenbasen bestimmen. Die Konstruktionsprinzipien einer Totalprothese sind auch für die Herstellung von implantatgestützten Hybridpro-

rückzuführen, dass die Zufriedenheit ein sehr komplexes Phänomen ist, welches mehr von psychologischen/psychosozialen als prothetischen Faktoren abhängt. Bleiben die psychosozialen Probleme unerkannt, so ist der Misserfolg unvermeidlich. Diese Patienten müssen deshalb vor Behandlungsbeginn erkannt werden, da sie anders behandelt werden müssen.

Perfekte Ästhetik ist heute ein Schlagwort der Zahnmedizin

Zahnlosigkeit ist nicht mehr Synonym von Altern, wie es war. Deshalb ist es notwendig, abnehmbare Rekonstruktionen zu fertigen, welche nicht ästhetisch perfekt sind – das ästhetische Empfinden ist subjektiv –, sondern vielmehr die Illusion natürlicher Zähne schaffen, und damit dem Gesicht des zahnlosen Patienten wieder Würde verleihen. Der Erfolg in der Totalprothetik setzt somit eine genaue Beurteilung des Patienten inklusive seiner psychosozialen Situation, seiner Wünsche, Erwartungen und Motivation in Zusammenhang mit einer korrekten Technik voraus. Der Behandler muss sich jedoch nicht von der Technik „blenden“ lassen und vor allem nicht denken, dass die CAD/CAM-Methode die Misserfolge in der Totalprothetik eliminieren wird.

Zum Schluss

Die fehlende Korrelation zwischen Patientenzufriedenheit und Prothesenqualität berechtigt nicht, unsere Aufgabe nicht mit größter Ernsthaftigkeit zu erfüllen bzw. eine Prothese nicht in der bestmöglichen Art und Weise anzufertigen. In der Tat legen viele Patienten Wert auf eine gute Prothese und es ist deshalb unsere Aufgabe Prothesen anzufertigen, die nicht nur funktionell, sondern auch dem Gesicht des zahnlosen Patienten wieder Würde verleihen.

Zahnärzte erhalten für den Kurs 24 Fortbildungspunkte. Eine Anmeldung ist telefonisch bei Frau Achenbach unter 07731 79783-22 oder online auf der Webseite www.candulor.com/de/kurse-und-events möglich. **ZT**

ZT Adresse

CANDULOR AG
Boulevard Lilienthal 8
8152 Glattpark Opfikon, Schweiz
Tel.: +41 44 8059000
Fax: +41 44 8059090
candulor@candulor.ch
www.candulor.com

Auch Menschenkenntnis ist gefragt

Die klinische Erfahrung zeigt, dass es eine Anzahl Patienten gibt, die auch mit perfekt angefertigten Prothesen unzufrieden sind, und zwar auch, wenn diese mit Implantaten verankert sind. Dies ist darauf zu-



Fachdental Leipzig zieht positives Fazit

Mit einem positiven Ergebnis schloss die 28. Fachdental in Leipzig am 23. September ihre Tore.



Am 22./23. September 2017 informierten sich mehr als 4.000 Besucher über die neuesten Trends und Entwicklungen der Dentalbranche. Mit knapp 220 Ausstellern konnte die Fachdental Leipzig ihre Position als wichtigster Treffpunkt der Dentalbranche in Ost- und Mitteldeutschland erneut bestätigen und setzt auch

in Sachen Besucherzufriedenheit die positive Entwicklung fort: 87 Prozent würden die Messe weiterempfehlen, im Durchschnitt wurde die Messe von den Besuchern mit der Top-Note 1,9 ausgezeichnet. „Für die sächsischen Zahnärzte und ihre Praxisteams ist die Fachdental Leipzig jährlich ein fester Ter-

min“, bestätigt auch Dr. Thomas Breyer, Vizepräsident der Landes Zahnärztekammer Sachsen. „Hier können Sie sich nicht nur über die aktuellen Neuigkeiten aus der Industrie hautnah informieren, sondern haben auch die Möglichkeit, persönlich mit ihren Handelspartnern ins Gespräch zu kommen.“ Das bestätigen auch die Besucher: 49 Prozent sprechen dem Branchentreffpunkt eine wachsende Bedeutung zu.

Trendthemen der Branche weiterhin im Fokus

Themenschwerpunkt auch in diesem Jahr: die Praxishygiene. „Einerseits sind strenge Auflagen erforderlich, andererseits kommt auf die Zahnärzte vieles zu, was mit ihrem eigentlichen Berufsbild nur noch wenig zu tun hat“, findet Jörg Linneweh, Geschäftsführer der dental bauer GmbH, die in Leipzig ihre Hygiene-Komplettlösung INOX-

KONZEPT präsentierte. Durch die Integration eines digitalen Workflows soll es den Zahnärzten ermöglicht werden, sich auf die Behandlung zu fokussieren. Aber auch in anderen Bereichen, wie beispielsweise dem Patientenmanagement oder der Praxissteuerung, sind digitale Lösungsansätze gefragt. Das spiegelte sich auch an den Ständen der Aussteller wieder, die die hohe Qualität des Publikums loben.

Besucher und Aussteller überzeugt von hoher fachlicher Qualität

„Die Fachdental in Leipzig ist die qualitativ hochwertigste Fachmesse. Die Besucher sind motiviert, interessiert und vor allem super informiert. Der hohe fachliche Austausch ist einer von vielen Gründen, warum die Messe ein zukunfts-trächtiges Format und für die ostdeutsche Dentalbranche rich-

tungsweisend ist“, sagt Jörg Flechtner, Vertriebsleiter Ost bei Dentsply Sirona. „Zudem können wir in Leipzig stets die höchsten Abschlussquoten verzeichnen“, was sich auch an dem mit rund 86 Prozent besonders hohen Anteil an Besuchern, die in Beschaffungsentscheidungen eingebunden sind, zeigt. Flechtner hofft, dass „die Fachdental-Messe am Standort Leipzig weiter ausgebaut wird.“

Quelle: Messe Stuttgart

ANZEIGE

Gold Ankauf/Verkauf

Tagesaktueller Kurs für Ihr Altgold:
www.Scheideanstalt.de
 Barren, Münzen, CombiBars, u.v.m.:
www.Edelmetall-Handel.de

Besuche bitte im Voraus anmelden!
Telefon 0 72 42-55 77

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
 Gewerbering 29 b · 76287 Rheinstetten

Baywatch in Rosbach

GDF/MANI SCHÜTZ veranstaltet Sommerfest.

Am 25. August 2017 feierten die GDF/MANI SCHÜTZ Mitarbeiter fröhlich unter dem Motto „MANI-Illorca“. Trotz strömenden Regens, Blitz und Donner ließ sich keiner die Laune verderben.

Teruo Takahashi und Wolf Zientz liefen im Baywatch-Partnerlook auf und bedankten sich herzlich und aufrichtig für die geleistete Arbeit jedes Einzelnen in den letzten Monaten. Ganz besondere Danksagungen wurden an insgesamt zehn Jubilareinnen und Jubilare für zehn, fünfzehn, 20 und sogar 45 Jahre Treue gerichtet. Nachdem die zehn Kollegen mit kleinen Aufmerksamkeiten gebührend geehrt waren, konnte das vielfältige Büfett endlich eröffnet werden. Als gegen 21 Uhr alle

dachten, das Orga-Team hätte den Nachtschiff vergessen, befuhr ein Eiswagen unter typischem Klingeln den Mitarbeiter-Parkplatz – das absolute Highlight des Abends. Ein unterhaltsames, komödiantisches sowie musikalisches Programm rundete das durchweg gelungene Fest ab, welches in sommerlich ausgelassener Stimmung noch bis nach Mitternacht andauerte.

ZT Adresse

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



Die GDF und MANI SCHÜTZ Jubilare: (v.l.) Valeri Straub, Jennifer Kraft, Michael Stock, Christian Bartels, Ninja Roos, Dagmar Appel, Alexander Lang, Peter Liebezeit, Silke Baier, Ingrid und Peter Langenfeld zusammen mit dem „Baywatch-Team“ Carolin Curic, Franziska Diebel, Teruo Takahashi und Wolf Zientz.

Näher am Kunden

3Shape eröffnet in Düsseldorf eine Niederlassung.



Von links: Flemming Thorup, Geschäftsführer 3Shape Germany GmbH, Dr. Sylvia Rossi, Geschäftsführerin der 3Shape Germany GmbH, und Nikolaj Deichmann, Co-Founder und Co-CEO.

Die 3Shape Germany GmbH lud am 6. September ihre Vertriebspartner und Kunden zur Eröffnungsfeier ihrer neuen Büroräume nach Düsseldorf ein. Zahlreiche Gäste folgten der Einladung und nutzten die Gelegenheit, die neuen Räumlichkeiten und das deutsche Team kennenzulernen. Auch Nikolaj Deichmann, Co-Founder und Co-CEO, ist extra für die Eröffnungsfeier nach Düsseldorf angereist. Für das dänische Unternehmen, das marktführende 3-D-Scanner und CAD/CAM-Lösungen für die Dentalindustrie entwickelt, ist Deutschland eines der wichtigsten Länder. Mit dem Aufbau einer eigenen Organisation in Düsseldorf, die neben Deutsch-

land auch Österreich, die Schweiz und Liechtenstein betreut, möchte 3Shape näher bei seinen Kunden in der deutschsprachigen Region sein.

„Mit unserem lokalen Team möchten wir unsere Vertriebspartner besser vor Ort unterstützen und unseren gemeinsamen Kunden einen hervorragenden Service bieten. Wir freuen uns, dass wir jetzt geeignete Büroräume in Düsseldorf beziehen konnten. Hier haben wir auch unseren Schulungsbereich eingerichtet und können unseren Vertriebspartnern wie

auch den Anwendern unserer Produkte Trainings anbieten“, erklärte Frau Dr. Sylvia Rossi, Geschäftsführerin der 3Shape Germany GmbH.

Im Laufe des Jahres fanden bereits einige Fortbildungsveranstaltungen in Düsseldorf statt. Und auch für das kommende Jahr sind wieder eine Reihe von Trainings für Partner und Anwender geplant.

ZT Adresse

3Shape Germany GmbH
 Volmerswerther Straße 41
 40221 Düsseldorf
 Tel.: 0221 33672010
contactus.de@3shape.com
www.3shape.de



Nachhaltigkeit ausgezeichnet

3M zählt zu den nachhaltigsten Unternehmen weltweit.



3M hat seit 2002 seine Emission von Treibhausgasen um 67 Prozent gesenkt.

Der Multitechnologiekonzern 3M ist zum 18. Mal in Folge in dem jährlich veröffentlichten internationalen Dow Jones Sustainability Index vertreten. Seit 1999 zählt Dow Jones das Unternehmen 3M ohne Unterbrechung zu den zehn Prozent der weltweit größten Unternehmen mit den besten Nachhaltigkeitsleistungen in ihrer Branche.

Emission von Treibhausgasen um 67 Prozent gesenkt

3M hat seit 2002 seine Emission von Treibhausgasen um 67 Prozent gesenkt. Zudem hat das Unternehmen weltweit zwischen 2005 und 2016 seinen Wasserverbrauch um über ein Drittel und seine Produktionsabfälle um knapp ein Viertel im Verhältnis zum Nettoumsatz reduziert. Auch sozial ist 3M sehr engagiert: Mitarbeiter leisteten allein 2016 rund 350.000 Stunden freiwillige Arbeit für hu-

manitäre Projekte. 3M arbeitet intensiv mit seinen Kunden zusammen, um diese durch den Einsatz von 3M Technologien bei ihren Nachhaltigkeitszielen zu unterstützen. Das Unternehmen hat beispielsweise eine transparente Fensterfolie entwickelt, die Räume im Sommer kühl und im Winter warm hält. In öffentlich, privat oder gewerblich genutzten Gebäuden lassen sich somit Investitions- und Betriebskosten für Klimaanlagen sowie bis zu 40 Prozent der Heizkosten sparen. Für das eigene Unternehmen hat sich 3M zum Ziel gesetzt, bis 2025 die Energieeffizienz um 30 Prozent im Verhältnis zum Nettoumsatz zu steigern. Den Anteil der erneuerbaren Energien am gesamten Stromverbrauch plant der Konzern auf 25 Prozent zu erhöhen.



3M wird regelmäßig ausgezeichnet

Bereits 1975 startete 3M das umfassende Programm „Pollution Prevention Pays“ – auf Deutsch: „Umweltschutz zahlt sich aus“. Unabhängige Institutionen zeichnen 3M regelmäßig für sein Engagement im Bereich Nachhaltigkeit aus. Im April hat das Unternehmen mit dem Zertifikat „Gold Recognition Level“ eine der besten Bewertungen von EcoVadis erhalten. Das CSR-Rating-Unternehmen überprüft die Nachhaltigkeit von Lieferanten in mehr als 110 Ländern in rund 150 Einkaufskategorien. **ZT**

ZT Adresse

3M Deutschland
ESPE Platz
82229 Seefeld
Tel.: 0800 2753773
Fax: 0800 3293773
info3mespe@mmm.com
www.3mdeutschland.de

Geld anlegen, aber wie?

Dominik Lochmann beantwortet Fragen zum Thema.

Ist die Investition in Edelmetalle nur etwas für Wohlhabende?

„Es gibt viele Möglichkeiten, bereits mit kleinen Summen von unter 50 Euro Goldstückelungen von einem Gramm zu erwerben. Während große Goldbarren von 100 Gramm und mehr eine bessere Rendite, also einen größeren Verkaufserfolg bei einer späteren Veräußerung, erzielen, bleiben Anleger mit kleinen Stückelungen flexibler. Letztere eignen sich daher vor allem als Geschenk und Baustein für Vermögensaufbau sowie Altersvorsorge.“

Wie erreichen Anleger eine gute Rendite?

„Ob Anleger mit ihrem Edelmetallinvestment eine gute Rendite erzielen, hängt vom Einstands- und späteren Verkaufspreis ab. Erst wenn der aktuelle Tagespreis

Schmelzvorgänge und Fertigung des Barrens auf den aktuellen Tageskurs. Je näher der tatsächliche Ankaufspreis am aktuellen Tageskurs liegt, desto schneller liegen Anleger bei einem späteren Kursanstieg auch in einer Gewinnzone. Bei Gold ist dieses Aufgeld umso höher, je kleiner die Stückelung ist. Mit einem 100-Gramm- oder gar 1-Kilogramm-Goldbarren lässt sich also letztlich eine höhere Rendite erzielen als mit entsprechend vielen 1- oder 5-Gramm-Barren.“

An wen können sich Kleinanleger wenden?

„Kleinanleger, die in Edelmetall investieren möchten, wenden sich am besten an eine Edelmetallschmelze. Beim Kauf sollten sie dann ein paar Grundsätze beachten: Neben guten Konditionen und Service stehen hier vor allem die Punkte Sicherheit und Größe der Produktpalette im Vordergrund. Für Anleger mit einem geringen Budget eignet sich am besten kleinteiliges Gold, das jedoch nicht jede Edelmetallschmelze anbietet. Zu einer informierten Kaufentscheidung trägt außerdem eine individuelle Beratung bei, die alle Möglichkeiten, Produkte und Preise transparent aufschlüsselt.“

Weitere Informationen unter www.scheideanstalt.de und www.edelmetall-handel.de **ZT**



Dominik Lochmann, Geschäftsführer ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG.

ZT Adresse

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
Gewerbering 29b
76287 Rheinstetten
Tel.: 07242 5577
Fax: 07242 5240
Shop@Edelmetall-Handel.de
www.edelmetall-handel.de

bei einer Veräußerung den ursprünglichen beim Erwerb übersteigt, lässt sich ein Gewinn erzielen. Auch das sogenannte Aufgeld spielt dabei eine wichtige Rolle: Anleger bezahlen beim Goldkauf einen Aufpreis für die

ZT Veranstaltungen Oktober/November 2017

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
09.10.2017	Bremen	Modellgusstechnik nach dem BEGO-System Referenten: N.N.	BEGO Bremer Goldschlägerei Tel.: 0421 2028-372 fortbildung@BEGO.com
11.10.2017	Berlin	Die Welt der Zahnfarben: Zahnfarben mit System zuverlässig, eindeutig und reproduzierbar bestimmen Referenten: ZA Knut Marcus Mau und VITA-Mitarbeiter	VITA Zahnfabrik Tel.: 07761 562-235 u.schmidt@vita-zahnfabrik.com
13./14.10.2017	Ispringen	Veneers – Kontaktlinsen für die Zähne Referent: ZTM Haristos Girinis	DENTAURUM Tel.: 07231 803-470 kurse@dentaurum.com
16./17.10.2017	Pforzheim	CAD-CAM Basic – Ceramill Zolid Referent: ZTM Hans-Peter Kulawy	Amann Girrbach Tel.: 07231 957-221 germany@amanngirrbach.com
20.10.2017	Hamburg	Digitale Modellherstellung mit dem model-tray ProfiCAD&CAM-System Referent: ZT Patrick Hamid	model-tray Tel.: 0800 3381415 info@model-tray.de
25.10.2017	Hamburg	Das Modell – Die Visitenkarte des Labors Referenten: ZTM Claudia Füssenich, ZT Udo Rudnick	picodent Tel.: 02267 6580-0 picodent@picodent.de
06. – 08.11.2017	Neuler	CAD/CAM Milling Face Hunter Referent: N.N.	Zirkonzahn Education Tel.: +39 0474 066650 education@zirkonzahn.com

ZT Kleinanzeigen

VERANSTALTUNG

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

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

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

Weitere Informationen unter
www.millhouse.de/events-details/scan-cafe.html

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

*>>> HABEN SIE
SCHON MAL
EINE KRONE IN
10 MINUTEN
ANGEFERTIGT?*

>>> ZEIT IST GELD!



MAGICAP

**MAGICAP® &
MAGIC® COMPOSITE**

Baumann Dental GmbH
Frankenstr. 25
D-75210 Keltern

www.baumann-dental.de
www.magicap-dental.de



Magicap Video
www.magicap-dental.de

