ZT SERVICE

Optimierung von vorhandenen Totalprothesen

Kulzer Demokurs führt in die Systematik der Prof. Gutowski-Schule ein.

Bei vielen Patienten sitzt die Vollprothese nicht optimal – Druckstellen, schlechter Halt und phonetische Einschränkungen gehören häufig zum Alltag. Doch wo liegen die Ursachen, und wie lassen sich einwandfreie Funktion und hoher Tragekomfort verwirklichen? In einem Demokurs zeigt Zahnarzt Ernst O. Mahnke den Teilnehmern ein praktisches Konzept auf. „In meine Praxis kommen häufig Patienten mit schlecht sitzenden Prothesen. Diese bringen erhebliche Einschränkungen im Alltag mit sich“, so Zahnarzt Ernst O. Mahnke. Häufig auftretende Symptome: verändertes Aussehen, Klappern der Prothese, Stomatitis, mangelhafte Kaufunktion oder gar CMD. Er und sein Team aus zahntechnischen und medizinischen Fachleuten geben den Teilnehmern des Kurses praxisnahe Tipps und Tricks an die Hand. Im Demokurs zeigt Mahnke den Teilnehmern, wie

Ernst O. Mahnke ist Spezialist für funktionsgerechte Zahnheilkunde und Totalprothetik sowie CMD-Therapie.

sie unzulängliche Versorgungen im Ober- und Unterkiefer erkennen und die Defizite beheben. Da dies ohne Fallbeispiele nur schwer zu veranschaulichen ist, können bis zu zwei Teilnehmer ihren Patienten mitbringen.

Zur ersten Situationsanalyse gehören eine gezielte Inspektion inklusive Palpation, die Beurteilung des Prothesenlagers sowie die gezielte Befragung des Patienten – nur so kann der Zahnarzt Fehlfunktionen exakt erfassen. Mundtrockenheit durch Medikamenteneinnahme, Abformungsfehler oder ungenaue Zahnaufstellung sind nur einige der vielen möglichen Ursachen. Oft hilft Zahnärzten bei der Anamnese ein Fragebogen, der auch den psychosozialen Zustand des Patienten berücksichtigt. Um die Okklusion exakt zu erfassen, sollte darüber hinaus eine Kieferrelationsbestimmung erfolgen. Bei einem „falschen Biss“ kann im Anschluss an die Relationsbestimmung eine temporäre Trainingsokklusion über ein Provisorium eingestellt werden. So findet der Patient seine zentrische Position wieder.

Im Kurs lernen Zahnärzte und Zahntechniker, welche Parameter für passgenaue Prothesen entscheidend sind und wie diese optimiert werden können: Von der Auswahl des richtigen Abform- und Prothesenmaterials sowie der passenden Prothesenzähne über die Einstellung der Bisshöhe, Dimension und Kongruenz bis hin zur Modellation des Ventilrands gibt ZA Ernst O. Mahnke nützliche Tipps. Neben der Funktion steht zudem die Ästhetik im Fokus.

ZA Ernst O. Mahnke bietet 2018 mehrere Demokurse zum Thema „Optimierung von vorhandenen Totalprothesen in Systematik der Prof. Gutowski-Schule“ an:

- Samstag, 14. April 2018 in Münster (LWL Museum)
- Samstag, 14. Juli 2018 in Stuttgart (Mövenpick Hotel)
- Samstag, 15. September 2018 in Hamburg (Hotel Hagenbeck)

Zahnärzte, Zahntechniker und Behandlungsteams können sich via Mail an veranstaltungsmanagement@kulzer-dental.com oder unter 06181 9689-2888 telefonisch anmelden. Zahnärzte sammeln acht Fortbildungspunkte. Bitte beachten: Es sind maximal zwei Patientenfälle möglich. Weitere Informationen erhalten Zahnärzte unter www.kulzer.de/zahnarztfortbildungen und Zahntechniker unter www.kulzer.de/kursprogramm ZT

ZT Adresse

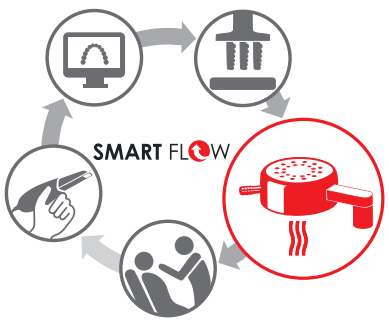
Kulzer GmbH
Leipziger Straße 2
63450 Hanau
Tel.: 0800 4372522
Fax: 0800 4372329
info.dent@kulzer-dental.com
www.kulzer.de

ANZEIGE

SCHEU Dental Technology

BIOSTAR®

MINISTAR S®



BIOSTAR® – MINISTAR®:

Die Tiefziehgeräte für die digitale Prozesskette SMART FLOW.

// Höchstleistung für alle Tiefziehanwendungen in Labor und Praxis.
// Scantechnologie zur einfachen Programmierung.
// Service vor Ort.
// 3 Jahre Garantie.

SCHEU-DENTAL GmbH
www.scheu-dental.com

phone +49 2374 9288-0
fax +49 2374 9288-90

Frisches Grün in der Stadt

Dentaurum unterstützt die Entstehung eines Baumlehrpfades.

Nur einer der Bäume, die den Baumlehrpfad säumen: die Pappel.

Mit Unterstützung des Ispringer Dentalunternehmens Dentaurum wurde im letzten Jahr ein Baumlehrpfad in Pforzheim eröffnet. Auf dem rund einen Kilometer langen Lehrpfad, der auch als Bildungsprojekt dient, werden Amberbaum, Blauglockenbaum, Blumenesche und zehn weitere Baumarten genauer vorgestellt. An den einzelnen Bäumen befinden sich Steckbriefe mit detaillierten Beschreibungen, um Interessierte, Quartiersbewohner und Schulklassen über deren Herkunft und Merkmale zu informieren.

Seit über 20 Jahren besitzt Dentaurum ein zertifiziertes Umweltmanagementsystem und wurde bereits 1995 Mitglied im Bundesdeutschen Arbeitskreis für Umweltbewusstes Management (B.A.U.M.). Als langjährig nach DIN EN ISO 14001 und EMAS zertifiziertes Unternehmen stellt die Dentaurum-Gruppe den schonenden Umgang mit Rohstoffen und die Entlastung der Umwelt in den Mittelpunkt der Produktions- und Handlungsprozesse. So stieß das Projekt „Baumlehrpfad“ von Beginn an auch bei Dentaurum-Geschäftsführer Mark Stephen Pace auf großes Interesse: „Unsere Verantwortung für den Umweltschutz endet nicht am Werkstor, sondern geht weit darüber hinaus. Deshalb haben wir uns gezielt dafür entschieden, diesen öffentlichen Raum in der Stadt Pforzheim mit der Pflanzung der Bäume für den Baumlehrpfad zu fördern“, erklärte er zur Eröffnung des Pfades im Sommer 2017.
Das frische Grün in Pforzheim soll die Menschen für ihren Stadtteil begeistern und den Dialog unter den Bürgern anregen. Die Bäume prägen das neue Erscheinungsbild des Stadtviertels und tragen durch Sauerstoffproduktion, CO_2-Bindung, Staubfilterung und Schattenbildung zum Wohlbefinden der Quartiersbewohner bei. ZT

ZT Adresse

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

ANZEIGE

Scheideanstalt.de
Ankauf von Dentalscheidgut
- tagesaktuelle Ankaufkurse
- professionelle Edelmetall-Analyse
- schnelle Vergütung

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
+49 7242 95351-58
www.Scheideanstalt.de

ESG Edelmetall-Service GmbH
+41 55 615 42 36
www.Scheideanstalt.ch
ESG

KOLUMNE: Digitalisierung in der Zahntechnik

Die Digitalisierung wird in den nächsten fünf Jahren 3,4 Mio. Jobs vernichten. Ist die Zahntechnik auch betroffen?

Wer am 4. Februar 2018 die SAT.1 20-Uhr-Nachrichten verfolgte und die bedrohliche Botschaft auf der Basis der BITCOM-Studie vernahm, sah auch einen Beitrag, der sich auf die Zahntechnik bezog. Zitat: „Was bleibt uns noch, wenn eine Mundkamera die Zahngeometrie aufzeichnet und ein 3-D-Drucker eine anatomische, farblich naturgetreue Zahnkrone druckt?“ So die Frage eines besorgten Zahntechnikers. So weit sind wir von einem solchen Szenario nicht entfernt. Aber werden deshalb tatsächlich die Zahntechniker aus dem Markt verdrängt und durch Maschinen ersetzt? Wenn man es düster und unausweichlich betrachtet, ja. Der klassische Zahntechniker, der modelliert, einbettet, gießt, ausbettet, ausarbeitet und verblendet, ist doch heute schon nicht mehr in der überwiegenden Mehrzahl anzutreffen. Mit viel Eigeninitiative, Engagement und Einsatz von wirtschaftlichen Mitteln haben sich die meisten zukunftsorientierten Zahntechniker mit der Digitalisierung in friedlicher Koexistenz zur klassischen Zahntechnik arrangiert. Sie haben sich darauf eingelassen und entdecken neue Chancen und Wege, mit den digitalen Möglichkeiten ihren Beruf zwar anders, aber keinesfalls ohne Erfolg auszuüben. Und sie haben gelernt, mit den neuen Technologien umzugehen und damit Ertrag bringend zu arbeiten. Zugegeben, es hat auch Geld, viel Geld, Lehrgeld und in manchen Fällen Nerven gekostet. Nur, so düster und aussichtslos ist die Situation nicht. BITCOM macht lediglich eine Vorhersage, schaut in die Glaskugel und sagt: „So wird es kommen.“ Ohne dabei branchenspezifische Parameter zu berücksichtigen. Vor zwei Jahren hat eine Oxford-Studie die Differenzierung dargestellt. Am stärksten bedroht sind Berufe im Bürowesen, Gastronomieservice, Bankkaufleute, Post- und Zustelldienste, Lagerwirtschaft, Metallbearbeitung, Buchhaltung. Das ist nur ein Ausschnitt. Am wenigsten gefährdete Berufe sind Kinderbetreuung und Erziehung, Berufe im Gesundheitswesen, dazu gehören auch Zahntechnik und Zahnmedizin, Sozialarbeit, Altenpflege sowie Hochschullehre und Forschung. Welche Zukunftsaussichten haben Taxifahrer, wenn es autonom fahrende Taxen gibt, die per Smartphone-App bestellt werden? Die grundlegende Logik der Studie besagt: Je höher das Gehalt und je mehr Ausbildung zur Berufsausübung notwendig ist, desto geringer ist die Gefahr einer schnell um sich greifenden Automatisierung. Das trifft auf die Zahntechnik nur im Punkt Ausbildung zu. Die Gehälter sind so niedrig, jedenfalls bei den angestellten Berufsausübenden und jungen Gesellen, dass sie leicht mit höheren Gehältern aus dem eigentlichen Lernberuf hin zu Dentalherstellern wechseln können, was auch geschieht. Das ist ärgerlich für die Betriebe, die ausgebildet haben. Zurück zur Kernfrage: „Ist die Zahntechnik durch Automatisierung bedroht oder gefährdet?“ Sie ist es, jedoch wird es nicht in dem beschriebenen Zeitraum von fünf Jahren sein. Es wird länger dauern. Demnach haben viele Zahntechniker und die Auszubildenden außerordentlich gute Chancen, ihren Beruf weiter ausüben zu können und damit ihren Lebensunterhalt zu verdienen. Wenn die Ausbildungs- und Weiterbildungsangebote für Berufseinsteiger und Fortgeschrittene endlich und zwangsläufig auf das digitale Niveau angepasst werden. Das trifft auch auf die Zahnmediziner/-innen zu. Selbstverständlich muss das Grundwissen Anatomie, Gnathologie etc. pp. vermittelt werden. Selbstverständlich auch die klassischen analogen Workflows, denn das ist die Basis. Aber es muss ein wesentlicher Anteil, nicht nur ein paar Wochen, Ausbildung in digitalen Systemen dazukommen. Damit ist nicht gemeint, das Klicken durch Software zu erklären, sondern die Funktionalitäten, wie bildgebende Systeme funktionieren, welche Daten dabei generiert werden, was geschieht mit den Daten im CAD und später im CAM. Wie muss ich im CAD konstruieren, damit im CAM keine Probleme entstehen? Wie programmiere ich eine Frässtrategie? Das ist die hohe Kunst der Zerspanungstechniker. Das Gleiche gilt für die Layer im 3-D-Druck. Es ist einfach, validierte Systeme zu akzeptieren, ohne die Wirkungsweisen zu kennen. Das ist die Aufgabe der Gegenwart und Zukunft. Nur mit dem Wissen und der Erfahrung, wie diese Technologien tatsächlich im täglichen Leben funktionieren, hat der Zahntechniker der Zukunft eine positive Zukunftsaussicht. Er wird weiter gebraucht, nicht ersetzt. Aber er wird anders gebraucht, denn er oder sie verfügt über Fähigkeiten und Wissen, das nicht mal eben so durch Automatisierung abgelöst wird. ZT

> „Was bleibt uns noch, wenn eine Mundkamera die Zahngeometrie aufzeichnet und ein 3-D-Drucker eine anatomische, farblich naturgetreue Zahnkrone druckt?“

ZT Adresse

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

Breites Fortbildungsprogramm für 2018

Übersichten zu Seminaren und Kursen von Ivoclar Vivadent sind online abrufbar.

Das International Center for Dental Education (ICDE) am Firmenstandort in Ellwangen.

Mehr als 25.000 Zahnärzte und Zahntechniker haben binnen fünf Jahren das bundesweite Angebot dentaler Fortbildungen von Ivoclar Vivadent genutzt. Dieses umfasst die erfolgreichen Competence-Fortbildungsevents mit Intensiv-Seminaren und Experten-Symposien ebenso wie die praktischen System- und Masterkurse zu den Systemprodukten des Unternehmens. Der Erfolg dieser Angebote hat Ivoclar Vivadent angespornt, auch für 2018 eine breite Palette an Fortbildungsveranstaltungen zu organisieren.

Im Zentrum der Aktivitäten stehen erneut die Expertensymposien und Intensivseminare für Zahnärzte und Zahntechniker, die mit unterschiedlichen Schwerpunkten und in verschiedenen Städten stattfinden. Einige davon richten sich speziell an Zahntechniker oder an Zahnärzte, andere wurden für beide Zielgruppen konzipiert.

In den Systemkursen demonstrieren hauseigene Spezialisten die korrekte Verarbeitung bewährter und neuer Materialsysteme von Ivoclar Vivadent. Die Teilnehmer lernen den kompletten digitalen Workflow – vom Scannen und Designen über die korrekte Indikation und Verarbeitung innovativer CAD-Materialien bis hin zur digitalen CAM-Fertigung in modernen Fräsmaschinen. In den Masterkursen lassen externe Referenten die Teilnehmer an ihrer praktischen Erfahrung teilhaben. Gefragte Experten vermitteln dort Schritt für Schritt praktische Fachkompetenz für den Laboralltag.

Die MASTER-Curricula für Zahntechniker setzen sich aus modulartig aufeinander abgestimmten Masterkursen zusammen. Sie werden exklusiv im International Center for Dental Education (ICDE) am Firmenstandort in Ellwangen angeboten.

Online finden sich außer den Jahresübersichten für 2018 sowie den zugehörigen Anmeldemöglichkeiten viele weitere Informationen zum Fortbildungsprogramm von Ivoclar Vivadent. Darüber hinaus sind die Broschüren auch in gedruckter Form beim Unternehmen abrufbar; Dentallabore erhalten sie überdies per Post zugeschickt. ZT

ZT Adresse

Ivoclar Vivadent GmbH
Postfach 11 52
73471 Ellwangen, Jagst
Tel.: 07961 889-0
Fax: 07961 6326
info.fortbildung@ivoclarvivadent.com
www.ivoclarvivadent.de

Neues Mitglied in Lemgo

Markus Bappert ist Leiter der Business Unit Komet Dental.

Markus Bappert hat zum 1. Januar 2018 als „Leiter Business Unit Komet Dental“ die globale Gesamtverantwortung für das Dentalgeschäft der Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG übernommen.

Verstärkung der Business Unit Komet Dental: Markus Bappert.

Er berichtet in dieser Funktion an den Komet Geschäftsführer Klaus Rübesamen, der diese Aufgabe bisher in Personalunion verantwortet hat.

„Mit Markus Bappert stärken wir das Kerngeschäft von Komet Dental maßgeblich“, so Klaus Rübesamen. Bapperts berufliche Vita ist von nationalen wie internationalen Positionen im Dentalmarkt geprägt. Der Dipl.-Ing. Elektrotechnik war Mitglied der Geschäftsleitung bei Henry Schein und Dentsply (DeguDent). Jetzt freut er sich auf seine neue Aufgabe in Lemgo: „Komet Dental ist ein Unternehmen mit einer sehr guten Marktposition und einer großen Strahlkraft. Ich freue mich, gemeinsam mit meinem Team die nationale und internationale Erfolgsgeschichte weiterzuführen.“ ZT

Infos zum Unternehmen

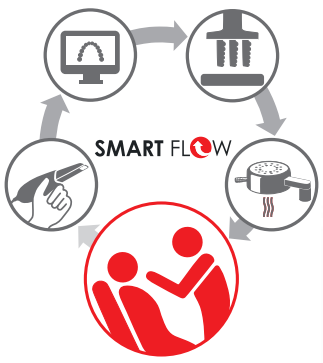
ZT Adresse

Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG
Trophagener Weg 25
32657 Lemgo
Tel.: 05261 701-700
Fax: 05261 701-289
info@kometdental.de
www.kometdental.de

ANZEIGE

SCHEU Dental Technology

„START TO LOVE YOUR SMILE“,
die Kampagne für den
CA® CLEAR ALIGNER mit
Beauty Bloggerin Romy:
www.starttoloveyoursmile.de



CA® CLEAR ALIGNER, INDIVIDUA®, MEMOTAIN®:

Therapiegeräte zur individuellen Patientenbehandlung.

- CA® CLEAR ALIGNER: Unsichtbare und sanfte Zahnkorrektur.
- INDIVIDUA®: Präzises indirektes Klebesystem.
- MEMOTAIN®: Retainer zur Stabilisierung der Zahnstellung.

Exklusiv bei CA DIGITAL erhalten Sie die Produkte INDIVIDUA® und MEMOTAIN®.

www.ca-digit.com

SCHEU-DENTAL GmbH
www.scheu-dental.com

phone +49 2374 9288-0
fax +49 2374 9288-90

EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

Frage: Ich habe ein gutes Händchen für Gespräche mit Helferinnen und bekomme daher regelmäßig Gesprächstermine mit Zahnärzten. Doch danach ist meist Schluss und ich werde vom Zahnarzt abgewimmelt. Was kann ich tun?

Thorsten Huhn: Vertriebliches Vorgehen verläuft grundsätzlich trichterförmig. Das heißt, dass die Anzahl der besuchten Praxen größer ist als die Anzahl der vereinbarten Gesprächstermine mit Behandlern. Diese wiederum ist größer als die Anzahl der konkreten Themen, die aus einem solchen Gesprächstermin folgen etc. Insofern entspricht die o.g. Ausgangssituation einem „typischen" Vertriebsergebnis, denn die Gespräche werden mit einigen Zahnärzten offenbar weitergeführt. Die Frage ist also, wie man aus diesem typischen Ergebnis ein besseres Ergebnis machen kann.

Tatsächlich ist die Phase des Erstgesprächs mit dem Zahnarzt sehr kritisch, weil sie mit mindestens einem konkreten Anknüpfungspunkt enden muss, um die Voraussetzung für ein Folgegespräch zu schaffen. Kommt es nicht zu diesem konkreten Anknüpfungspunkt, dann ist das Abwimmeln in vielen Fällen durchaus nachvollziehbar.

Die grundsätzlichen Fehler im Erstgespräch mit dem Behandler sind zum einen zu viel Gesprächsanteil aufseiten des Labors und zum anderen zu wenig Interesse bzw. Verständnis für die Situation des Zahnarztes. Die Ursachen dafür sind vielfältig, häufig ist aber Unsicherheit in der Gesprächsführung der Auslöser für die genannten Fehler. Diese Unsicherheit führt zu dem Bedürfnis, dass Gesprächspausen unbedingt zu vermeiden sind und mit „Text" gefüllt werden. Naturgemäß fällt dem Zahntechniker seine Fachkompetenz ein, auf die er ohne Probleme zugreifen kann. Beflügelt wird dieser Impuls in der Regel auch noch durch die Frage des Zahnarztes „Was haben Sie denn so anzubieten?" Die Folge ist ein Komplettüberblick über das Portfolio des Dentallabors, was den Zahnarzt in den seltensten Fällen auch komplett interessieren dürfte.

Mit dem hohen Gesprächsanteil des Labors geht in der Regel auch die Perspektive aus der Sicht des Labors auf den Zahnarzt einher. Ein Perspektivenwechsel, in dem sich das Labor in die Lage des Zahnarztes versetzt und die Welt mit seinen Augen sieht, findet dann nicht mehr statt. Aber genau das würde zu einem Verständnis der Situation des Zahnarztes führen und bestenfalls auch die Schwachpunkte der Praxis offenlegen. Genau dort gilt es dann anzuknüpfen und maßgeschneiderte Lösungen anzubieten, natürlich erst in einem Folgetermin.

Der Umgang mit einer solch unsauberen Gesprächsführung beinhaltet zwei Punkte: Schrauben Sie Ihren Gesprächsanteil nach unten, indem Sie im Erstgespräch mit dem Behandler nur die wesentlichen Eckpunkte Ihres Labors „pitchen". Ein solcher Pitch dauert nicht länger als 60 Sekunden und ist als Gesprächseinstieg hervorragend geeignet.

Der zweite Punkt, betreffend des Perspektivenwechsels, ist durch zielführende offene Fragen zu bewerkstelligen. Selbst wenn der Zahnarzt mit der Frage „Was haben Sie denn anzubieten?" eröffnet, können Sie sich für die Frage bedanken, sie zeitlich nach hinten schieben und zur korrekten Beantwortung selbst ein paar Fragen einschieben. Das führt dazu, dass Sie eben nicht einen Komplettüberblick auf das Portfolio des Labors bieten, sondern letztlich nur auf den Teil schauen, der besonders interessant für den Zahnarzt ist.

Neben dem Effekt, dass Sie Verständnis für den Zahnarzt und seine Situation gewinnen, signalisieren Sie Interesse und zeigen damit Wertschätzung. Selbst wenn Sie keinen konkreten Anknüpfungspunkt ermitteln können, hinterlassen Sie einen guten Eindruck. Und warum sollte der Zahnarzt dann nicht bei Ihnen anrufen, wenn ihn in Zukunft irgendwo der Schuh drückt?

Thorsten Huhn – coaching & training
Hohe Straße 28 b
57234 Wilnsdorf
Tel.: 02735 6198482
Mobil: 0160 8580300
thorsten.huhn@ct-huhn.de
www.ct-huhn.de

20 Jahre erfolgreich am Markt

Ein Gespräch mit General Manager Paolo Ambrosini über Anfänge und Erfolgsrezepte der Zhermack GmbH Deutschland.

Seit 20 Jahren ist die Zhermack GmbH Deutschland ein vertrauensvoller Partner für Zahnarztpraxen und Dentallabore und hat dabei die Bedürfnisse ihrer Kunden klar im Visier. Doch wie hat alles angefangen? Wie hat sich die Firma entwickelt? Was ist die Erfolgsgeschichte von Zhermack? Diese und weitere Fragen beantwortet Paolo Ambrosini, General Manager der Zhermack Gruppe, im Interview.

Herr Ambrosini, seit der Gründung ist Zhermack sehr erfolgreich auf dem deutschen Markt unterwegs. Können Sie sich noch erinnern, wie alles angefangen hat?

Ja, sehr gut. Wie viele andere Erfolgsgeschichten begann auch unser Weg mit einer Idee. Andreas Grill, einer der Gründer, hatte die Vision von einem Vertrieb der Zhermack-Produkte und -Marke auf dem deutschen Markt – direkt an die Kunden. Dieses Modell der direkten Kundenansprache war zu dieser Zeit in der globalen Distribution unserer Gruppe eine Ausnahme. Wir waren – und sind – eine Firma, die sich immer an den Bedürfnissen ihrer Kunden orientiert hat und das auch weiterhin tut. Ein direkter Vertriebskanal zu Kunden, die täglich unsere Produkte verwenden, ist eine große Bereicherung für uns. Insbesondere für den deutschen Markt, der als Pionier für Innovationen und Fortschritt in der dentalen Technologie gilt! Dieser Ansatz war die Geburtsstunde einer Firma, die heute sehr bekannt ist – die Zhermack GmbH Deutschland.

Könnte man sagen, dass die Zhermack GmbH Deutschland als ein Vertriebszweig der Zhermack Gruppe gegründet worden ist?

Der Vertrieb unserer in Italien produzierten Abformmaterialien, Laborsilikone und Gipse war natürlich ein bedeutender Schritt für die Firma. Aber von Beginn an war klar, dass wir durch den Direktvertrieb nicht nur Produkte, sondern auch Lösungen anbieten wollten. Aus diesem Grund war die Zhermack GmbH operativ betrachtet selbstständig: Kundenakquise, Marketingaktivitäten, Finanzbuchhaltung und Versand wurden und werden direkt von der Zhermack GmbH effizient geplant und ausgeführt. Dieses Konzept war in den vergangenen Jahren sehr erfolgreich. Wir konnten signifikant wachsen und zu einem Hersteller mit großen Marktanteilen unserer Kernprodukte auf dem deutschen Markt werden. Ein Erfolg, der bis heute anhält.

Doch was war Ihrer Meinung nach der Grund dafür, dass Zhermack so erfolgreich werden konnte?

Unsere direkte Präsenz am Markt in Kombination mit dem individuellen Kundenservice ist sicherlich ausschlaggebend: Nicht nur schnelle und vertrauenswürdige Antworten, sondern spezifische Lösungen und Werbekampagnen

haben uns wettbewerbsfähig und bekannt gemacht. Ich kann mich zum Beispiel an eine Aktion in 2005 zur Einführung eines neuen Alginats erinnern: Wir haben ein großes Post-Mailing initiiert und viele Proben einfach in Praxen geschickt. Mit dieser unüblichen und risikoreichen Aktion konnten wir unsere Bekanntheit auf dem Markt erhöhen und so zu einem Marktführer bei den Alginaten aufsteigen.

Was ist die größte Stärke von Zhermack?

Wir haben viele Stärken, die ich hier nennen könnte, aber eine der wichtigsten ist unsere Kundenbeziehung. Das ist das Herz unserer Kundenbindung – der Schlüssel zum Erfolg. Dafür haben wir 40 Kundenberaterinnen und Kundenberater in unserem hauseigenen Vertriebscenter, und jeder Kunde hat seinen persönlichen Ansprechpartner, um für ihn den passenden Service gewährleisten zu können und seine Bedürfnisse zu erfüllen.

Außerdem bringen unsere Kundenberater eine hohe Fachkompetenz mit, da sie regelmäßig geschult werden. Aufgrund dieses tiefen und spezifischen Wissens, gepaart mit der Herstellerkompetenz, können wir aufkommende Fragen zu unseren Produkten und Anwendungen schnell und kompetent beantworten – dadurch können wir bei allen Anforderungen schnell reagieren.

Was ist Ihre Vision oder Strategie für die Zukunft der Zhermack GmbH Deutschland?

Unsere strategischen Ziele leiten sich von den Bedürfnissen unserer Kunden ab. Unsere Leitmotive „Substanz, Kreativität, Dynamik und Erreichbarkeit" fassen dabei unseren Weg gut zusammen.

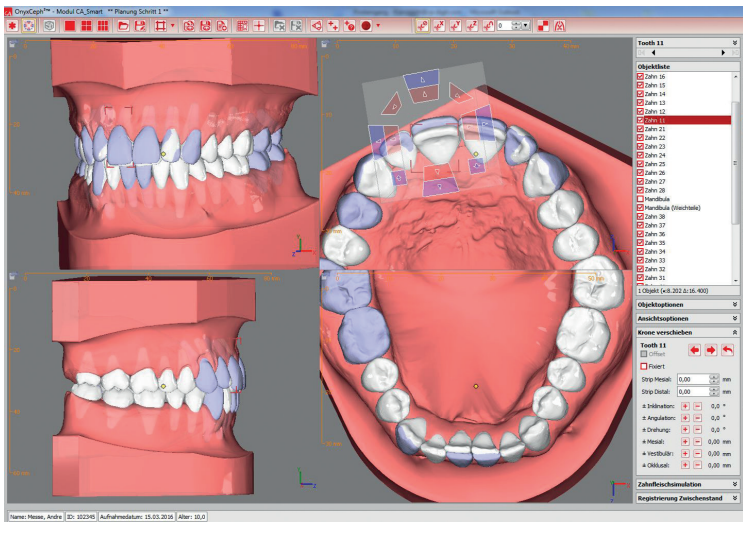
Wir möchten uns auf unser Kerngeschäft konzentrieren und nicht nur Produkte, sondern intelligente Lösungen bieten, um die Leistungsfähigkeit unserer Kunden zu erhöhen. Wir wollen für unsere Kunden durch unseren persönlichen Service und neue digitale Wege, die wir aktuell implementieren, erreichbar sein. Wir erreichen diese Ziele mit Dynamik und Kreativität, um die Bedürfnisse unserer Kunden im Alltag zu erfüllen. Mit dieser Strategie möchten wir unseren Kunden noch näher kommen. Und wir hoffen, dass wir so noch schneller und intelligenter auch in den nächsten 20 Jahren erfolgreich wachsen werden. ZT

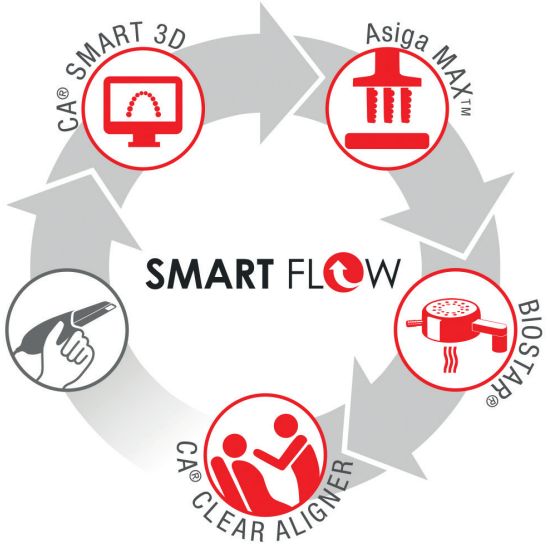
ZT Adresse

Zhermack GmbH Deutschland
Öhlmühle 10
49448 Marl am Dümmer
Tel.: 05443 2033-0
Fax: 05443 2033-11
info@zhermack.de
www.zhermack.de

Lückenlose digitale Prozesskette

SCHEU-DENTAL und CA DIGITAL präsentieren das Konzept SMART FLOW.





Der digitale Workflow ist ein Begriff, den die Dentalbranche im Zuge der fortschreitenden Digitalisierung analoger Arbeitsprozesse für sich definiert. Aber was genau verbirgt sich dahinter, und wie sieht das konkrete Angebot für den Anwender aus? Genau diese Fragen beantworten SCHEU-DENTAL und das Tochterunternehmen CA DIGITAL mit ihrer definierten, lückenlosen Prozesskette SMART FLOW.

Mit SMART FLOW steht der Branche ein Komplettangebot aus einer Hand zur Verfügung. Dieses hält Produkte für die digitale Zahnumstellung bis hin zur Patientenbehandlung ab dem Scanvorgang bereit. Im Rahmen der digitalen Prozesskette SMART FLOW bieten SCHEU-DENTAL und CA DIGITAL für jeden Schritt mindestens ein Produkt an:

Nach dem Scanvorgang startet der Anwender die OnyxCeph3™ CA® SMART 3D-Software und beginnt mit der digitalen Set-up-Umstellung, zum Beispiel für die Alignertherapie. Mit einem Klick werden die STL-Daten danach an den 3-D-Drucker Asiga MAX™ übertragen und mithilfe der Druckersoftware Asiga Composer wird das Modell auf der Bauplattform positioniert und gedruckt.

Die mittels 3-D-Druck generierten Modelle eignen sich für sämtliche Anwendungen mit den Tiefziehgeräten BIOSTAR® oder MINISTAR® S. Das Anwendungsspektrum ist vielfältig, und die Herstellung der Schienen erfolgt wie gewohnt und mit den bewährten Tiefziehmaterialien.

Der Kreis schließt sich mit dem Einsatz verschiedener Behandlungsgeräte. So lässt sich mit der digitalen Prozesskette SMART FLOW und den entsprechenden Produkten (zum Beispiel CA® CLEAR ALIGNER) anfertigen. Der MEMOTAIN®-Retainer oder INDIVIDUA®, die Transfermasken für die indirekte Klebetechnik, sind exklusiv bei CA DIGITAL erhältlich.

Das Konzept ist darauf ausgelegt, dass der Anwender mit entsprechenden Modulen jederzeit in die digitale Prozesskette SMART FLOW einsteigen kann und das Angebot sowie den Service aus einer Hand erhält. ZT

ZT Adresse

SCHEU-DENTAL GmbH
Am Burgberg 20
58642 Iserlohn
Tel.: 02374 9288-0
Fax: 02374 9288-90
service@scheu-dental.com
www.scheu-dental.com

Infos zum Unternehmen

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

Stempel

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.

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

Schnittstellenkongress vereint die „lehrreichen Sieben“

Vom 12. bis 14. Januar 2018 fand in Warnemünde der 7. Dental-Gipfel statt. Der Organisator Dental Balance holte ein Team von Referenten auf die Bühne, das zahnmedizinische, zahntechnische und betriebswirtschaftliche Themen auf einen Nenner brachte. Ein Beitrag von Annett Kieschnick.

Das war ein kraftvoller Startschuss in das dentale Fortbildungsjahr 2018! Mit mehr als 350 registrierten Teilnehmern verzeichnete der 7. Dental-Gipfel einen Rekord. Aus ganz Deutschland kamen Zahnärzte und Zahntechniker, um im maritimen Ambiente der Yachthafenresidenz „Hohe Düne“ den Austausch zu genießen. Helge Vollbrecht, Geschäftsführer Dental Balance, begrüßte mit den Worten: „Es freut uns, dass wir zusätzlich zu zahlreichen bekannten Gesichtern viele neue Teilnehmer willkommen heißen dürfen.“

Protagonisten des Fachprogrammes waren sieben Hauptthemen: Implantologie, Implantatprothetik, Funktion, Zahntechnik, Zahnmedizin, Werkstoffkunde und Unternehmensführung. Als Moderatoren führten Prof. Klaus-Peter Lange und ZTM Carsten Müller durch den Kongress. Am Vormittag gehörte den Referenten das Mainpodium. Am Nachmittag vertieften sie ihre Themen in intensiven Workshops.

Ganzheitliche Funktion

Das Kiefergelenk und der komplexe Zusammenhang mit dem Körper hatten eine hohe Gewichtung. Die Podoätiologin Lydia Aich beschäftigte sich mit der Orthostatik und erläuterte das Parallelum zwischen Kiefer- und Hüftgelenk. Auch wenn Zahnärzte im Mund arbeiten, müssen sie sich bewusst sein, dass nicht alle Probleme im Mund vom Mund her therapiert werden können. Dies wurde von Sportbiologe und Osteopath Dr. Stephan Gutschow unterstrichen. Zusammen mit dem Zahnarzt Dr. Matthias Müller ging er auf körperliche Beschwerden des Stütz- sowie Bewegungsapparates und zugehörige Okklusionsmuster ein. Prof. Dr. Peter Pospiech sprach über das Einstellen der Lage des Unterkiefers zum Oberkiefer. Bei der vertikalen bzw. horizontalen Kieferrelationsbestimmung favorisiert er das Stützstiftregistrat. Durch das „Dreibein“ aus Kondylen und Stützstift komme es zu einer Selbstzentrierung der Gelenke. Grundsätzlich sei das Registrieren Aufgabe des Zahnarztes, ebenso wie das Montieren des Unterkiefermodells in den Artikulator. Die zahntechnischen Aspekte bei der Funktionsdiagnostik arbeitete ZTM Volker Hamm heraus. Er erläuterte das elektronische Stützstiftsystem IPR (Dental Balance) und die Praktikabilität dieser Vermessungsmethode.

Implantologie und Implantatprothetik

Protagonisten auf dem Dental-Gipfel waren auch die Implantologie und Implantatprothetik. Eine zahntechnische Betrachtung aus der Implantologie erhielt das Auditorium von ZTM Sebastian Schuldes M.Sc., der den semi- und volldigitalen Workflow zur implantatgestützten Sofortversorgung darlegte. Klar illustriert wurde, dass ein enges Miteinander die Basis für komplexe Implantatversorgungen ist. Geplant werden die Implantate vom Implantologen in Zusammenarbeit mit dem erfahrenen Zahntechniker in einer Software. Darauf basierend können Bohrschablone sowie provisorische Restauration gefertigt und intraoperativ der temporäre Zahnersatz eingesetzt werden. Hinsichtlich des Gerüstmaterials stellte er die Vorteile von PEEK mit seiner knochenähnlichen Elastizität dar.

Analoge und digitale Zahntechnik

Die Zahntechnik spielt seit jeher eine zentrale Rolle auf dem Dental-Gipfel. In diesem Jahr standen zwei junge Talente auf der Bühne. ZTM Christian Petri präsentierte die Synergie zwischen analoger und digitaler Technik. Manuelle Zahntechnik bedeutet für ihn Kunsthandwerk und Einzigartigkeit. Die CAD/CAM-Technik sorgt für Präzision und Produktivität. Wohlüberlegt verknüpft er beides miteinander. Für ihn hat u.a. das Material DCM hotbond (Dental Balance) die Grenzen des Machbaren verschoben. Mit dem Glaslot schafft er eine stoffschlüssige Einheit zwischen digital gefertigtem Zirkonoxid-Gerüst und einem Glaskeramik-„Mantel“. Und noch ein Newcomer zeigte, auf welch hohem Niveau die Zahntechnik ist. ZTM Simon Schömer kombiniert digitale Technologien intelligent mit analoger Kompetenz. Es stellte das eLAB-Protokoll vor, mit dem sich die subjektive Farbbestimmung zu einer objektiven Farbkommunikation wandle. Im Workshop zeigte er die Kunst des japanischen Zähneschnitzens. Hands-on erfuhren die Teilnehmer, wie effektiv Wahrnehmung, Formgefühl und Konzentrationsfähigkeit geschult werden. Ein Dental-Gipfel ohne ZTM Hans-Joachim Lotz ist kaum vorstellbar; er gehört zu den Pionieren des Kongresses. Auch er hob die Wichtigkeit der fotografischen „Bestandsaufnahme“ für die Arbeit des Zahntechnikers hervor. Für die exakte Kommunikation der Zahnfarbe erachtet er das eLAB-Verfahren als derzeit einzig gangbaren Weg. Den digitalen Technologien in der Prothetik widmeten sich Dr. Ramona Schweyen und Priv.-Doz. Dr. Jeremias Hey. Sie stellten ihre Erfahrung mit dem TRIOS 3 Mundscanner vor, wobei sie betonten, dass sich die digitale Datenerfassung zunehmend etabliere.

Werkstoffkunde

Das sensible Material „Zirkonoxid“ wurde gleich von zwei Referenten diskutiert. Prof. Florian Beuer gab eine logische Einordnung verschiedener Keramiken sowie Zirkonoxid-Materialien und beleuchtete Stärken sowie Schwächen. Bezüglich monolithischer Versorgungen stellte er ein polychromatisches Material (KATANA ML) vor, welches in verschiedenen Transluzenzen erhältlich ist. Anschließend ging Priv.-Doz. Dr. Bogna Stawarczyk auf werkstoffkundliche Details ein. In einem spannenden Workshop erfuhren die Teilnehmer von ihr alles rund um die Befestigung von Zirkonoxid-Restaurationen.

Auch unternehmerische sowie angrenzende Themen wurden vermittelt. RA Dr. Ralf Großbölting referierte über Praxisabgabestrategien. Zum Nachdenken regte Koch und Küchenprofi Carsten Loll mit einem Vortrag über den bewussten Umgang mit Lebensmitteln an. Sein Workshop – Kochkurs in der Showküche des Hotels – war amüsant und zugleich sehr lehrreich.

Die sieben Schwerpunktthemen und die ausgesprochene Familienfreundlichkeit machten den Dental-Gipfel zu einer gelungenen Schnittstellenveranstaltung. Der 8. Dental-Gipfel findet vom 11. bis 13. Januar 2019 statt. ZT

Abb. 1

Abb. 2

© Annett Kieschnick

Abb. 1: Helge Vollbrecht, Organisator des Dental-Gipfels. – **Abb. 2:** ZTM Volker Hamm sprach über zahntechnische Aspekte bei der Funktionsdiagnostik.

Abb. 3

© Annett Kieschnick

Abb. 3: Einblicke in den Workshop von ZTM Simon Schömer – japanisches Zähneschnitzen.

ANZEIGE

ZT Adresse

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

Digitales trifft auf Handwerk

Fünf gute Gründe, den Zahntechniker-Kongress von Dentsply Sirona zu besuchen.

Die Veranstaltung findet unter dem Motto „Customized – Digital und Handwerk“ am 20. und 21. April in Frankfurt am Main erstmalig statt und bietet ein vielfältiges Programm sowie ein breites Spektrum an Referenten. Der Kongress beleuchtet, wie Labore heute und in Zukunft mit einer Kombination aus Fachwissen, handwerklichem Können und digitalen Prozessen erfolgreich sein können. Warum ein Besuch der Veranstaltung lohnt, zeigen die folgenden fünf Gründe:

Nummer 1: Erfahrene Referenten aus Labor und Praxis

Auf dem Zahntechniker-Kongress widmen sich renommierte Redner aktuellen Themen des modernen Laboralltags. Dazu gehören prothetische Materialien ebenso wie 3-D-Druck und die digitale Prozesskette im Allgemeinen. Insbesondere am zweiten Kongresstag spielt dabei das Teamwork mit dem Behandler eine zentrale Rolle; aus diesem Grund kommen hier erfahrene Referententeams aus Praxis und Labor zu Wort.

Nummer 2: Spannende Blicke über den Tellerrand

Zahntechnische und zahnärztliche Experten sorgen für ein hohes fachliches Niveau – drei besondere Persönlichkeiten ergänzen einen abwechslungsreichen Blick über den „dentalen Tellerrand“: TRIGEMA-Chef Wolfgang Grupp („Unternehmen und ihre gesellschaftliche Verantwortung“), Trend- und Zukunftsforscher Matthias Horx („Anleitung zum Zukunftsoptimismus“) sowie Speed- und Extrembergsteiger Benedikt Böhm („Überleben in der Todeszone“) berichten über ihre außergewöhnlichen Erfahrungen.

Nummer 3: Meeting-Point der Zahntechnik

Der Zahntechniker-Kongress ist zugleich Fortbildungsevent und Branchentreffpunkt. So können neue Kontakte geknüpft, dentale Freunde wiedergetroffen oder ganz einfach eine gute Zeit mit Kollegen und Gleichgesinnten verbracht werden. In dieser angenehmen Atmosphäre gestalten sich der fachliche Dialog sowie der Austausch über Neuheiten, Strategien und Arbeitsweisen besonders ergiebig.

Nummer 4: Umfangreiches Rahmenprogramm

Zusätzlich zum Vortragsprogramm stehen den Teilnehmern mehrere Workshops zu verschiedenen Aspekten des zahntechnischen Tätigkeitsspektrums zur Auswahl. Darüber hinaus informiert ein Besuch der Industrieausstellung in den Vortragspausen über neue Materialien, Geräte und Verfahren. Der „After-Business-Abend“ am Freitag bringt die Teilnehmer zudem in geselliger Atmosphäre zusammen.

Nummer 5: Die gesamte Zahntechnik unter einem Dach

Als gemeinsame Veranstaltung der Unternehmensbereiche von Dentsply Sirona mit unmittelbarer Bedeutung für die Zahntechnik deckt der Zahntechniker-Kongress alle Facetten des Laborworkflows ab. Das bietet Teilnehmern die Chance, sich über die gesamte zahntechnische Prozesskette und Schnittstellen zur Zahnarztpraxis zu informieren, offene Fragen zu klären und zudem neue Möglichkeiten für das eigene Labor zu entdecken.

Die direkte Anmeldung ist unter www.der-zahntechniker-kongress.de möglich. Auf der Kongress-Homepage findet sich außerdem ein detailliertes Veranstaltungsprogramm mit einem Überblick über alle Referenten und ihre Themen ZT

Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

ZAHNTECHNIKER/IN

mit Erfahrung in FZ-Ästhetik, Vollkeramik, Implantat-Supra und CAD/CAM, für anspruchsvolles Praxislabor mit überwiegend Privatanteil im FFM-WESTEND gesucht!

Kontakt: ed.sandberg@t-online.de | www.dr-sandberg.de

ZT Adresse

Dentsply Sirona
Sirona Straße 1
5071 Wals bei Salzburg, Österreich
Tel.: +43 662 2450-0
contact@dentsplysirona.com
www.dentsplysirona.com

ZT Veranstaltungen Februar/März 2018

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
20.02.2018	Bremen	Der perfekte Guss Referent: N.N.	BEGO Bremer Goldschlägerei Tel.: 0421 2028-372 fortbildung@BEGO.com
22./23.02.2018	Senden	Teleskopierende Sekundärkonstruktion aus BioHPP Referent: ZTM Christoph Zips	bredent Tel.: 07309 872-617 info@bredent.com
27.02.2018	Langen	Die Morphologie der Inzisiven: Wie Sie die Merkmale natürlicher Frontzähne systematisch erfassen und gezielt umsetzen. Referentin: Heike Assmann	VITA Zahnfabrik Tel.: 07761 562-0 info@vita-zahnfabrik.com
06./07.03.2018	Viernheim	TIF-Kurs: Totalprothetik in Funktion Referent: Kai Franke	Kulzer Tel.: 06181 9689-2585 Veranstaltungsmanagement@kulzer-dental.com
09./10.03.2018	Ispringen	Vollkeramische Restaurationen aus Zirkonoxid: einfach, schnell, ästhetisch Referent: Thomas Gausmann	DENTAURUM Tel.: 07231 803-470 kurse@dentaurum.com
16.03.2018	Hamburg	model-tray – das pinlose Implantatmodell – die ideale Lösung! Referent: ZT Patrick Hamid	model-tray Tel.: 0800 3381415 info@model-tray.de
17.03.2018	Berlin	Product … or Artwork – Grundkurs Dentalfotografie Referent: ZT/Fotograf Ioulianos Moustakis	CANDULOR Tel.: 07731 79783-22 angelika.achenbach@candulor.de

ZT Impressum

Verlag
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-0
Fax: 0341 48474-290
kontakt@oemus-media.de

Redaktionsleitung
Georg Isbaner (gi)
Tel.: 0341 48474-123
g.isbaner@oemus-media.de

Redaktion
Carolin Gersin (cg)
Tel.: 0341 48474-129
c.gersin@oemus-media.de

Julia Näther
j.naether@oemus-media.de

Projektleitung
Stefan Reichardt
(verantwortlich)
Tel.: 0341 48474-222
reichardt@oemus-media.de

Produktionsleitung
Gernot Meyer
Tel.: 0341 48474-520
meyer@oemus-media.de

Anzeigendisposition
Marius Mezger
(Anzeigendisposition/
-verwaltung)
Tel.: 0341 48474-127
Fax: 0341 48474-190
m.mezger@oemus-media.de

Abonnement
Andreas Grasse
(Aboverwaltung)
Tel.: 0341 48474-201
grasse@oemus-media.de

Herstellung
Max Böhme (Layout, Satz)
Tel.: 0341 48474-118
m.boehme@oemus-media.de

Druck
Dierichs Druck+Media
GmbH & Co. KG
Frankfurter Straße 168
34121 Kassel

Die *ZT Zahntechnik Zeitung* erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzelexemplar: 3,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland: 55,– € ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: 0341 48474-0. Die Beiträge in der *ZT Zahntechnik Zeitung* sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur nach schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit von Verbands-, Unternehmens-, Markt- und Produktinformationen kann keine Gewähr oder Haftung übernommen werden. Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung (gleich welcher Art) sowie das Recht der Übersetzung in Fremdsprachen – für alle veröffentlichten Beiträge – vorbehalten. Bei allen redaktionellen Einsendungen wird das Einverständnis auf volle und auszugsweise Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern kein anders lautender Vermerk vorliegt. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bücher und Bildmaterial übernimmt die Redaktion keine Haftung. Es gelten die AGB und die Autorenrichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.

Der schnelle Weg zu Ihrem Geld...!

m&m

money and more
für Ihr Labor

m&m Dental-Factoring GmbH & Co. KG • Am Esch 5 • 26349 Jaderberg • www.dentalfactoring.de
Damit Sie schneller zu Ihrem Geld kommen • Telefon 04454-97 888-0 oder E-Mail: info@dentalfactoring.de