

Erweiterung der Social-Media-Aktivitäten

#DentaurumGoesInstagram: Das Ispringer Dentalunternehmen Dentaurum ist neu auf Instagram.



Bilder, Bilder, Bilder – aus der Natur, von der Mode, dem Essen, dem Sport, der Arbeit, dem Alltag – die Vielfalt der Themen auf

Instagram ist groß. Und auch vor der Dentalbranche macht das beliebte soziale Netzwerk keinen Halt. Zahlreiche Beiträge

rund um die Zahnmedizin werden täglich von Nutzern mit Hashtags versehen, in die bunte Bilderwelt von Instagram entsendet und mit der mittlerweile auf 800 Millionen User angewachsenen Online-Community geteilt. Seit Neuestem ist auch Dentaurum mit einem eigenen Unternehmenskanal Mitglied der Instagram-Gemeinde.

Dentaurum bei den sozialen Netzwerken

„Nach Facebook, YouTube, Pinterest, XING und kununu ist Instagram ein weiterer wichtiger Bestandteil unserer Social-Media-Aktivitäten“, so Tobias Grosse, Director Marketing & Sales bei der Dentaurum-Gruppe. „Mit unseren Kanälen möchten wir interessierten Personen, national sowie international, einen Mehrwert bieten. In regelmäßigen Beiträgen informieren wir über Produktneuheiten, sorgen für kreative Ideen und Inspiration am Arbeitsplatz. Es werden Inhalte

veröffentlicht, wie Hinweise auf lesenswerte Fachartikel oder Videotutorials. Weiter geben wir aber auch spannende Einblicke hinter die Kulissen unseres Unternehmens.“ Tobias Grosse fährt fort: „Wir schauen natürlich auch über den Tellerrand hinaus. Es sind nicht nur die eigenen Beiträge, auf denen das Augenmerk von Dentaurum liegt. Richtig spannend ist es, zu beobachten, welche kreativen Arbeiten mit unseren Produkten von anderen Nutzern ins Netz gestellt werden.“

Der direkte Kontakt zählt

Die sozialen Netzwerke spielen bereits seit vielen Jahren eine immer wichtigere Rolle in der Kommunikation der Dentaurum-Gruppe. So besitzt Dentaurum bereits seit 2007 einen eigenen YouTube-Kanal. Im Jahr 2011 wurde die Unternehmensseite auf Facebook ins Leben gerufen und kontinuierlich aufgebaut. 2016 folgte die Eröffnung eines

firmeneigenen Pinterest-Kanals. In den Geschäftsnetzwerken XING und kununu ist Dentaurum mit einem Arbeitgeberprofil seit Anfang 2018 vertreten. Der direkte Austausch mit Kunden weltweit ist ein besonderes Anliegen des internationalen Dentalunternehmens. Über viele Kanäle können Interessierte schnell und einfach mit der Dentaurum-Gruppe in Kontakt treten.

Unter www.instagram.com/dentaurum_germany kann der neue Instagram-Kanal der Dentaurum-Gruppe aufgerufen werden. **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

„Keep it simple“

Im Workshop von Merz Dental präsentierte Shahab Esfarjani das Verblendkomposit SunCera.



Abb. 1: Farbnahme mit digitaler Fotografie und einem speziell entwickelten Farbvergleichsprogramm. Abb. 2: Oral-Designer Shahab Esfarjani präsentiert das einfache Schichtkonzept von SunCera.

Hochsommerliche Temperaturen von über 30 Grad ließen die Teilnehmer des SunCera-Workshops quasi kalt. Denn in den klimatisierten Laborräumen von Bösing Dental (Bingen am Rhein) wurde konzentriert mit fröhlicher Stimmung der einfache Umgang mit dem einzigartigen Kompositmaterial SunCera erlernt. Zum dritten Mal präsentierte Merz Dental mit Oral-Designer Shahab Esfarjani einen herausragenden Referenten für ästhetische Versorgung. Form, Ästhetik und Oberflächentextur mit dem Verblendkomposit SunCera standen für die Verblendexperten im Fokus des zweitägigen Workshops. Henry Theiling

(Produktmanager Zahntechnik bei Merz Dental) referierte über Komposite, Materialkunde und gab Verarbeitungshinweise zu SunCera. „Wichtig ist es, das Material und die Indikationen zu verstehen und Lösungen anzubieten, denn das ästhetische Empfinden und die Ansprüche unserer Patienten haben sich geändert“, erläuterte Henry Theiling. Genau da sieht Shahab Esfarjani den Ansatzpunkt und nutzt die digitale Fotografie als Voraussetzung für ästhetisch anmutende Versorgung. Visuell anschaulich zeigte er in seinem Vortrag auf, wie ästhetische Lösungen aussehen können, und machte neugierig auf den Kurs-

tag, bei dem die Farbauswahl fotodokumentarisch unter Zuhilfenahme eines Farbvergleichsprogramms erfolgte. Eine probate Technik für die Feststellung, wie die Farbgebung und der Einsatz der Massen angewendet wurden. Praktische Anwendung fand die Cut-back-Technik bei der Schichtung einer Frontzahnkrone mit dem Kompositverblendmaterial auf NEM. Hier ist die Form mithilfe eines Vorwalls bereits vordefiniert, sodass sich die Techniker auf die Schichtung und die Wirkung der Ästhetik konzentrieren konnten. Wichtig ist, den Farbton für Dentin und Schneide festzulegen. Leichte Veränderungen der Oberflächentextur führen

zu optimalen farblichen Ergebnissen. Anhand des artegral® life demonstrierte Esfarjani anschaulich, dass bei übereinstimmender Oberflächentextur die Farbübereinstimmung sensationell ist. Und das

ANZEIGE

Acry Plus Evo
Der CAD-CAM Zahn der die Zeit überdauert



www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

zeigten auch die erstellten Kursarbeiten. Sie wurden fotografiert und anhand des Farbvergleichsprogramms analysiert. Das Resultat war verblüffend – Schichtung und Farbe stimmten zu 100 Prozent. Der nächste SunCera-Workshop findet am 16. und 17. November 2018 bei Van Iperen Zahntechnik in Wachtberg-Villip statt. **ZT**

ZT Adresse

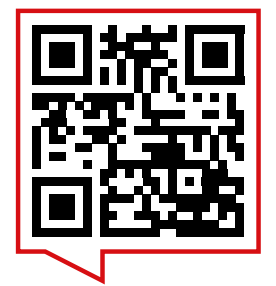
Merz Dental GmbH

Eetzweg 20
24321 Lütjenburg
Tel.: 04381 403-0
Fax: 04381 403-100
info@merz-dental.de
www.merz-dental.de

ABO-SERVICE

ZT Zahntechnik Zeitung

BESTELLUNG AUCH
ONLINE MÖGLICH



www.oemus-shop.de

Inspiration und Know-how für das zahntechnische Handwerk

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

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

Nr. 9 | September 2018 | 17. Jahrgang | ISSN: 1610-482X | PVSt: F 59301 | Entgelt bezahlt | Einzelpreis 3,50 €

ANZEIGE

picodent
Innovative Produkte für die Zahntechnik
100% picodent

Utaire™ AKP
Officially validated for Ceramill

AMANN GIRRIBACH

SOLVAY DENTAL 360

www.amanngirrribach.com

Dynamischer Anstieg der Ausbildungsvergütungen

Der VDZI veröffentlicht eine aktuelle Übersicht der Vergütungsempfehlungen im Zahntechnik-Handwerk.

Mit den Erhöhungen in diesem Jahr sind die Ausbildungsvergütungen in den alten Bundesländern seit 2011 um mehr als 40 Prozent und in den neuen Bundesländern um knapp 80 Prozent angehoben worden. Allein die diesjährigen Anpassungen in drei Innungen der neuen Bundesländer erhöhen die durchschnittlichen Empfehlungen im Vergleich zum Vorjahr um gut 14 Prozent. Die Steigerungen sind zwar beeindruckend, das absolute Vergütungsniveau befindet sich aber selbst im Vergleich zum übigen Handwerk weiterhin auf den hintersten Plätzen. Die Unterschiede in den Regionen sind dabei je nach wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit noch erheblich und insbesondere zwischen Ost und West unterschiedlich. „Die Höhe der Ausbildungsvergütung ist ein wichtiger Aspekt, der umso bedeutender wird, je intensiver die Konkurrenz zwischen den Branchen um junge Menschen wird. Entscheidend und daher unverzichtbar sind je-

doch attraktive Ausbildungsbedingungen, das heißt eine Ausbildung für ein modernes Berufsbild in gut ausgestatteten Berufsschulen und hoch qualifizierten und ausbildungswilligen Meisterbetrieben. Daher wird der VDZI das Berufsbild und die Ausbildungsordnung mit den zuständigen Partnern modernisieren und auf die Anforderungen der Zukunft ausrichten“, so Heinrich Wenzel, zuständiges Vorstandsmitglied im VDZI.

» Seite 4

Neuer Radiospot der Innungen

Kompetenz und Leidenschaft – dafür steht Reiner Calmund ebenso wie die Zahntechniker der Innungen.

Reiner Calmund

Pünktlich nach den Sommerferien in NRW geht eine neue Staffel Radiowerbung der nordrhein-westfälischen Zahntechniker-Innungen auf Sendung. Nach dem Start der Kampagne vor Jahren mit Horst Lichter wurde eine Vielzahl an Spots mit unterschiedlichen Sprecherinnen und Sprechern sowie Motiven produziert. Nach dem durch die anfängliche Prominenz erzielten Aufmerksamkeitsgrad stand im nächsten Schritt die

» Seite 2

Frauen prägen Zahntechnik-Handwerk

Immer mehr Frauen entscheiden sich für eine Zahntechnikerausbildung.

Wie der aktuelle Report des Statistischen Bundesamts zeigt, ist das Interesse an der Ausbildung zum Zahntechniker bei Männern und Frauen gleichermaßen beliebt. Der im August erschienene Report gibt einen Rundblick über aktuelle Zahlen aller Ausbildungsberufe Deutschlands. Wie dem Bericht zu entnehmen ist, befanden sich im vergangenen Jahr knapp 5.500 junge Menschen in der Aus-

bildung zum Zahntechniker. Dazu kommen die rund 1.800 neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge. Davon haben rund 44 Prozent der Auszubildenden zuvor ihren Hochschul- bzw. Fachhochschulabschluss gemacht, 41 Prozent bringen einen Realschulabschluss oder vergleichbare Qualifikation mit. Der Rest geht mit oder ohne Hauptschulabschluss oder einem ausländischen Abschluss in die

Ausbildung. Im Vergleich zu anderen handwerklichen Ausbildungsberufen ist der Frauenanteil in der Zahntechnik allerdings höher als der der Männer. Die Gewichtung liegt im Schnitt bei 60 zu 40. Auch unter den neu abgeschlossenen Ausbildungsverträgen sind es mehr als 1.000 weibliche Azubis.

Quelle: ZWP online

ZT Aktuell

Ehrliche Kommunikation
Stefan Häsel gibt Tipps zur Kommunikation im Laboralltag.
» Seite 6

Zahnstellungskorrektur im Frontzahnggebiet
Eine kosmetische Zahnregulierung wird im Fachbeitrag beschrieben.
» Seite 8

Zehn Jahre ZWP online
Das Nachrichtenportal ZWP online wird zehn Jahre alt und steht bereits mit neuen Produkten in den Startlöchern.
» Seite 18

ANZEIGE

Si-tec Sparpack sichern
10x Okklusions-Spray!

- Haftet auf Metall, Keramik, Glas & Kunststoff
- Problemlos mit Dampfstrahler zu entfernen
- Fein zeichnend und umweltfreundlich
- Grüner Farbstoff (Lebensmittelfarbe)
- Inhalt: je 75 ml

Jetzt bestellen!
www.si-tec.de

NUR 59,50 €
statt 69,00 €

SPEICHER SATT!
Jetzt einen limitierten Si-tec 32 GB USB-Stick bei Ihrer nächsten Bestellung im Si-tec Onlineshop sichern!

GRATIS USB-STICK!

Si-tec ☎ 02330 80694-0 ☎ 02330 80694-20
www.si-tec.de ☎ info@si-tec.de

Bei Online-Bestellung ab 250,- € Netto-Einkaufswert. Nur solange der Vorrat reicht.

Lesen Sie in der aktuellen Ausgabe folgende Themen:

Wirtschaft

Ehrliche Kommunikation – Stefan Häseli gibt Tipps zur Kommunikation im Laboralltag.

Technik

Zahnstellungskorrektur im Frontzahnggebiet – Eine kosmetische Zahnregulierung wird im Fachbeitrag beschrieben.

Service

Zehn Jahre ZWP online – Das Nachrichtenportal ZWP online wird zehn Jahre alt und steht bereits mit neuen Produkten in den Startlöchern.

ISSN 1617-0085 • F 47376 • www.oemus-shop.de • Preis 5,- EUR (D 6,- zzgl. MwSt.) • 21. Jahrgang • August 2018

4/18

ZWL ZAHNTECHNIK WIRTSCHAFT LABOR

Digitale Zahntechnik

AB SEITE 16

WIRTSCHAFT – SEITE 6
Welchen Einfluss hat die Digitalisierung auf die Zahnmedizin?

TECHNIK – SEITE 16
3D-Druck und CNC-Technik treffen klassisches Handwerk

VERANSTALTUNG – SEITE 56
Dental Masters im Jahr

ISSN 2102-0718 • 8. Jahrgang • Entgelt bezahlt 20833 • Preis € 10,00 zzgl. MwSt.

2/18

digital dentistry

practice & science

Fachbeitrag
Digitale Bissnahme: Chancen und Grenzen des digitalen Workflows

Spezial
Mehr Neupatienten via Google

Event
ADT 2018: Advanced Prothetik

Fax an 0341 48474-290

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

- | | |
|---|-------------------------|
| ☐ ZT Zahntechnik Zeitung | 12x jährlich 55,- Euro* |
| ☐ ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor | 6x jährlich 36,- Euro* |
| ☐ digital dentistry | 4x jährlich 44,- Euro* |

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

* Preise verstehen sich inkl. MwSt. und Versandkosten. Entgeltete Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen.

Name/Vorname

Telefon/E-Mail

Unterschrift

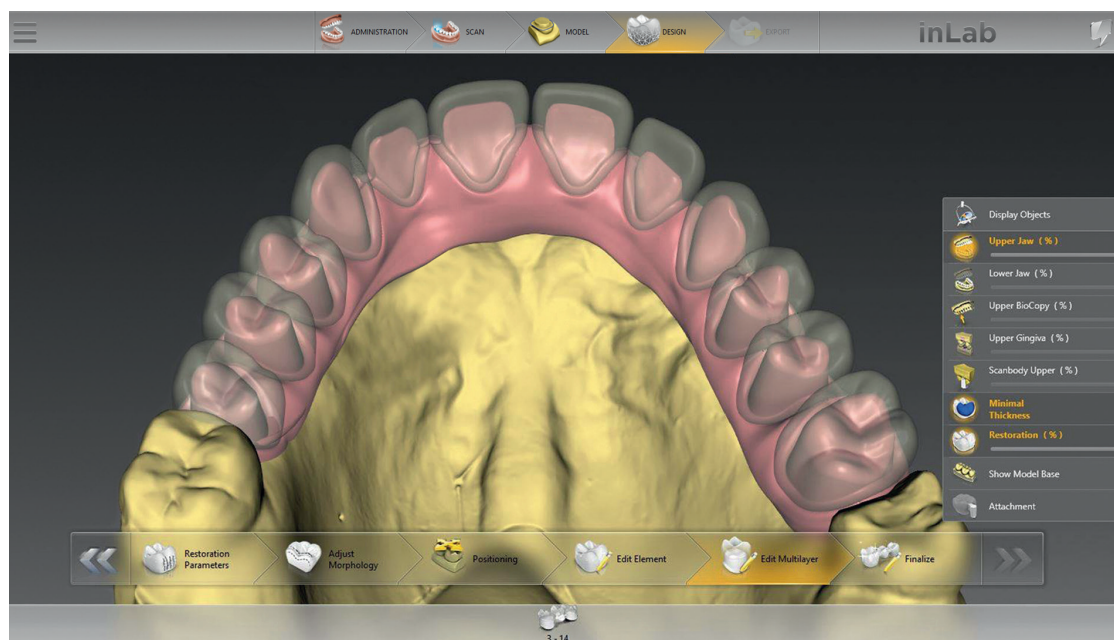
Stempel

ZT 9/18

Mit aktueller Software auf richtigem Kurs

Dentsply Sirona bietet inLab Fortbildungstermine im zweiten Halbjahr an.

Mit dem inLab Software 18.0 Update im Frühjahr dieses Jahres profitieren inLab Anwender umfassend von dem erweiterten Indikations- und Funktionsspektrum der CAD-Software. Der optimierte Workflow bietet zudem mehr zahntechnischen Spielraum über den gesamten digitalen Herstellprozess hinweg. Auch in der zweiten Jahreshälfte bietet das aktuelle inLab Kursprogramm der Dentsply Sirona Academy viele Gelegenheiten, sich mit der inLab Software vertraut zu machen. Die ein- und zweitägigen Trainingstermine an mehreren Kursstandorten decken jeweils unterschiedliche Software-Anwendungsgebiete ab.



Das breite Einsatzgebiet und die einfache und intuitive Bedienung der inLab Software für schnelle und zuverlässige Ergebnisse begeistern immer mehr zahntechnische Labore und haben die Nachfrage nach adäquaten Anwenderfortbildungen erhöht. Aus diesem Grund hält das inLab Kursprogramm 2018 der Dentsply Sirona Academy auch in der zweiten Jahreshälfte zahlreiche Trainingsangebote an unterschiedlichen Standorten in Deutschland bereit.

Fortbildung nach Bedarf: Basiskurs und Intensivtraining
Das Kursangebot zu den CAD-Anwendungen orientiert sich übersichtlich am modularen Aufbau der inLab Software und bietet für Einsteiger bereits ein umfassendes Basistraining zu Konfiguration und Designwerkzeugen sowie zu den grundsätzlichen Prozessschritten und Funktionen in der inLab CAD Software. Auch das Verarbeiten von digitalen Abformungen inklusive Modellherstellung gehört bereits zum

Basistraining. Die aufbauenden Intensivkurse richten sich an Teilnehmer mit bereits vorhandenen Basiskenntnissen und nehmen unter anderem die implantatprothetische Versorgung auf – vom individuellen Abutment bis zur direktverschraubten Brücke –, jeweils unter Berücksichtigung der unterschiedlichen Fertigungsoptionen. Das Intensivtraining zu Modellguss, Schienen und Abformlöffel legt den Schwerpunkt auf das korrekte Scannen und Konstruieren mit den

stark nachgefragten Software-Anwendungen und gibt unter anderem auch hilfreiche Tipps zu Einstellungen für die nachgelagerte Fräs- oder 3D-Druckfertigung.

Für die fachgerechte Bedienung sowie Wartung und Pflege der Fertigungseinheiten inLab MC X5 und inLab MC XL werden Zahntechniker intensiv in der inLab CAM Software geschult und zudem mit einer Vielzahl von hardwarerelevanten Benutzerthemen vertraut gemacht.

Alle inLab Kurse werden von zertifizierten inLab Trainern, Zahntechnikern mit langjähriger inLab Anwendungserfahrung, betreut.

Weitere Informationen zu den inLab Kursen und den einzelnen Kursterminen sowie die Möglichkeit zur Anmeldung finden sich online auf www.dentsplysirona.com/inlab-kurse oder telefonisch bei der Dentsply Sirona Academy unter 06251 16-3666. **ZT**

ZT Adresse

Dentsply Sirona

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

ANZEIGE

Das Fräszentrum, das Dein Handwerk versteht.

white
Onlineshop

Schiene
gefräst, klar

ab 69,00 €

shop.mywhite.de

*Preis je Einheit, zzgl. Versandkosten und Mwst.

» EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

Frage: Macht eine Imagebroschüre für mein Dentallabor Sinn und wie kann ich sie vertrieblich richtig nutzen?

Thorsten Huhn: Das ist ein spannendes Thema, mit dem ich häufiger konfrontiert werde. Meine Antwort ist immer abhängig von der Antwort auf die Frage „Was wollen Sie damit erreichen?“.

Eine Imagebroschüre zu besitzen, damit sie ein Laborbesucher vielleicht mitnimmt oder eine Zahnarztpraxis sie als Informationsmaterial im Wartezimmer ausstellt, ist sicher nicht im Sinne einer richtigen vertrieblichen Nutzung. Sie muss im Vertriebsprozess eine aktive Rolle spielen, um ihr Potenzial auszuspielen.

Damit ergibt sich auch die erste Problemstellung. Eine Imagebroschüre liefert einen Überblick über das Labor und seine Leistungen, sie ist keine Produktbroschüre im klassischen Sinn, die Einzelheiten und Wissenswertes zu einer bestimmten zahntechnischen Leistung anbietet. Daher ist ihr Einsatz im weiteren Verlauf im Vertriebsprozess eher unüblich und wenig zielführend. Aktiv

eingesetzt werden kann sie zu Beginn der vertrieblichen Arbeit, wenn der Kontakt zu einer Zahnarztpraxis hergestellt wird und ein Eindruck vom Labor vermittelt werden soll. Daraus ergibt sich die zweite Herausforderung. Eine aktive Einbindung macht nur dann Sinn, wenn die Sprache auf das Labor, seine Geschichte, seine Philosophie oder sein Leistungsspektrum, die allesamt Inhalte einer Imagebroschüre sein

können, kommt. In der Regel werden diese Themen in persönlichen Gesprächen mit dem Zahnarzt oder dem Praxismanagement nur kurz angerissen und wenig vertieft. Außerdem geht es im Vertrieb ja primär um den Zahnarzt und nicht um das Labor, obwohl dem ungeübten Außendienstmitarbeiter ein Gespräch über das Labor sicher leichter fällt.

Tatsächlich ist eine Imagebroschüre dann sehr hilfreich, wenn

sie aktiv im Gespräch genutzt werden kann, um bestimmte Leistungsbereiche zu verdeutlichen. Kommt die Sprache z.B. auf traditionelle Zahntechnik und diese ist Inhalt der Broschüre, dann kann diese Seite genutzt und handschriftlich ergänzt werden. Damit wird die Imagebroschüre für den Zahnarzt „individualisiert“, das Gespräch wird mithilfe der Broschüre „dokumentiert“. Auch nach einem (Erst-)Gespräch kann die Imagebroschüre als „Erinnerung“ an den Zahnarzt übergeben werden.

Spannend wird der Einsatz einer Imagebroschüre, wenn sie dem Leser weiterführenden Nutzen bietet. Ihr primärer Nutzen ist die Vermittlung eines passenden und positiven Bildes des Labors, seiner Werte und seiner Verankerung in der dentalen Welt. Darüber hinaus sollte sie z.B. mithilfe von QR-Codes und Shortlinks auf die eigene Webseite verweisen, die die Themen aufgreifen und natürlich vertiefen. So kann auch tagesaktuell auf Änderungen z.B. im Leistungsportfolio reagiert werden.

Das bringt mich zum Aufbau einer Imagebroschüre. Der

Wunsch eines Dentallabors ist, dass die Broschüre eine halbe Ewigkeit eingesetzt werden kann. In der Wirklichkeit ist der Zeitraum sicher kleiner als zwei Jahre. Bis dahin hat eine abgebildete Person das Labor verlassen, die Fräse ist gegen ein neueres Modell ausgetauscht worden oder der Anbieter der Konstruktionssoftware wurde gewechselt. Wenn Sie also eine Imagebroschüre machen (lassen) wollen, dann seien Sie mutig und denken nicht in Jahrzehnten. Ordern Sie lieber eine kleine Stückzahl, konzentrieren sich auf Kernthemen und verbinden Sie die Broschüre mit Ihrer aktuellen Webseite. Ein „Must-have“ ist eine Imagebroschüre jedoch nicht, jedenfalls nicht im vertrieblichen Kontext, dafür bringt sie nicht die notwendige Flexibilität mit. Vertrieblich wäre ein Imagevideo die bessere Alternative.



Thorsten Huhn im Gespräch mit dem Labormanagement.

Thorsten Huhn – handlungsschärfer
Hohe Straße 28b
57234 Wilnsdorf
Tel.: 02735 6198482
Mobil: 0160 8580300
mail@thorstenhuhn.de
www.thorstenhuhn.de