

Cercon Campus Challenge

Die Berliner Charité gewinnt den 1. Preis für die beste Zirkonoxidrestauration.

Beim Cercon Campus Challenge haben sich viele Arbeitsgruppen aus verschiedenen Universitäten mit ihren Top-Zirkonoxid-Arbeiten beworben. An die Spitze setzte sich diesmal das Team von der Charité in Berlin. Am 24. März 2011 fand im Rahmen der IDS in Köln die Preisverleihung statt. Cercon hat 2001 als Material mit überzeugender Qualitätssiche-

ler den 1. Teampreis an Oberarzt Dr. med. dent. Andreas Chatzidakis, cand. med. dent. Elke Sonnabend und Zahntechnikermeister Uz Hetzelberger von der Charité in Berlin. Auf die Plätze 2 und 3 setzten sich die Teams aus Regensburg und Göttingen. In seiner Laudatio würdigte Prof. Guido Heydecke, Universitätsklinikum Hamburg-Eppendorf, die prämierten Patienten-



Die Sieger der Cercon Campus Challenge 2011 freuen sich über ihre Preise – und Jury, Laudator sowie Vertreter von DeguDent als Veranstalter des spannenden Wettbewerbs freuen sich mit ihnen. Hintere Reihe (v.l.n.r.): Zahntechnikermeister Uz Hetzelberger, DeguDent-Geschäftsführer Johannes Draxler, Jury-Mitglied und Laudator Prof. Dr. Guido Heydecke, Hamburg-Eppendorf, DeguDent-Uni-Betreuer Siegmund Schwegler, Zahnarzt Daniel Fornfett, Uni Göttingen, DeguDent-Uni-Betreuer Axel Gruner. Mittlere Reihe (v.l.n.r.): Dr. med. dent. Sebastian Hahnel, Cercon Campus Challenge-Sieger Dr. med. dent. Andreas Chatzidakis, Charité, cand. med. dent. Elke Sonnabend, Zahntechnikermeister Martin Stemmer, Zahntechnikermeister cand. med. dent. Bernd van der Heyd. Die beiden Damen vorn (v.l.n.r.): cand. med. dent. Veronika Pfohl, cand. med. dent. Johanna Boven.

ung und als computergestütztes Fertigungsverfahren für vollkeramische Restaurationen für den Front- und Seitenzahnbereich die Standards vorgegeben und kann nun bereits zehn Jahre klinische Erfahrung im deutschen Markt vorweisen. Abgestimmte Systemkomponenten, eine einzigartige klinische Dokumentation zu unterschied-

fälle als herausragende Beispiele für den klinischen Einsatz von Zirkonoxid auf dem Stand der Wissenschaft. Als Dotierung erhielten die preisgekrönten Teams 1.500, 1.000 bzw. 750 €. Hinzu kommt die Ehre, die Siegerarbeit nun in der Dentalfachpresse publizieren zu können. Gemeinsam mit den Gewinnern freuten sich Axel Gruner und



Sie stehen für perfekte Organisation und spendeten den Gewinnern auf der Pressekonferenz zur Cercon Campus Challenge-Preisverleihung anlässlich der Internationalen Dental-Schau 2011 reichlich Lob (v.l.n.r.): DeguDent-Geschäftsführer Johannes Draxler, Jury-Mitglied und Laudator Prof. Dr. Guido Heydecke und die beiden DeguDent-Uni-Betreuer Axel Gruner und Siegmund Schwegler.

lichsten Indikationen, eine kontinuierliche Weiterentwicklung, vielfältige Schnittstellen und 5,7 Millionen Zahneinheiten sprechen für Cercon.

Speziell zur Cercon Campus Challenge 2011 waren Studenten und junge Wissenschaftler sowie Universitätszahntechniker aufgerufen, gemeinsam ihren besten Patientenfall einer hochwertig besetzten Jury aus Universitätsprofessoren und einem Zahntechnikermeister einzureichen. Bei der Preisverleihung auf der IDS überreichte der Geschäftsführer der DeguDent GmbH, Hanau, Johannes Drax-

Siegmund Schwegler, die bei DeguDent federführend für die Betreuung der Hochschulen verantwortlich sind, sowie Vertriebsdirektor Stefan Klomann und Otfried Groß, Leiter Unternehmenskommunikation. **ZT**

ZT Adresse

DeguDent GmbH
Axel Gruner
Postfach 13 64
63403 Hanau
Tel.: 05 11/7 90 00 79
Fax: 05 11/7 90 00 83
E-Mail: axel.gruner@dentsply.com



Plug & Play

SHERA®
eco-mill 40, 50, 80

Stecker rein und los geht es mit dem Fräszentrum in den eigenen vier Laborwänden. Die digitalen Fräsgeräte SHERAeco-mill sind klein, einfach zu bedienen, sehr wirtschaftlich und arbeiten äußerst präzise, dank der speziell für die Zahntechnik entwickelten Software.

Auch bei den SHERAdigital-Produkten profitieren Sie vom gewohnt zuverlässigen, schnellen und kompetenten SHERA-Service. Mehr Infos unter www.shera.de oder persönlich in der SHERA beim Digital-Info-Treff.



SHERA Werkstoff-Technologie GmbH & Co. KG | info@shera.de
Espohlstr. 53 · 49448 Lemförde · Deutschland | www.shera.de

Faszination Implantatprothetik: 2. CAMLOG Zahntechnik-Kongress

In der Stuttgarter Liederhalle fand am 9. April der zweite CAMLOG Zahntechnik-Kongress mit über eintausend Teilnehmern statt. Im Fokus stand die enge Zusammenarbeit von Zahnarzt und Zahntechniker.



Die Teilnehmer des zweiten CAMLOG Zahntechnik-Kongresses genießen die warme Frühlingssonne vor der Stuttgarter Liederhalle.



Die geballte Fachkompetenz der Referenten auf einem Blick: Experten aus Zahnmedizin und Zahntechnik vermittelten den Teilnehmern ihre Begeisterung für Implantatprothetik.



Bei perfektem Frühlingswetter kamen über eintausend Teilnehmer in die Stuttgarter Liederhalle.



Ein CAMLOG-Mitarbeiter informiert über das neue CONELOG®-Implantatsystem.

(gi) – Nur wenige Tage nach der Kölner Rekord-IDS 2011 trafen sich am Samstag, dem 9. April, in der Stuttgarter Liederhalle über eintausend Zahnmedizin- und -technikbegeisterte, um sich

unter dem Motto „Faszination Implantatprothetik“ beim zweiten CAMLOG Zahntechnik-Kongress fortzubilden. Ein Grund für den großen Teilnehmerzuspruch kann man darin sehen, was Mi-

chael Ludwig, Geschäftsführer der CAMLOG Vertriebs GmbH, zum Veranstaltungsauftritt folgendermaßen umschrieb: „CAMLOG steht für ein implantologisches Gesamtkonzept. Erfolgreiche Implantatprothetik ist die erfolgreiche Teamarbeit zwischen zahnmedizinischer Praxis und zahntechnischem Labor. Für diese Teamarbeit und für permanenten therapeutischen und technologischen Fortschritt steht die Firma CAMLOG mit ihren Produkten und Weiterbildungen.“ Diese ambitionierte Ansage spiegelte sich schließlich im Vortragsprogramm des Stuttgarter Kongresses wider. Zahnarzt Dr. Ludwig Ackermann schilderte, wie er gemeinsam mit seinem Zahntechnikpartner ZTM Gerhard Neuendorf die prothetische Versorgung seiner Patienten plant und Schritt für Schritt umsetzt. Mithilfe von Gesichtsanalysen und therapeutischen Planungs- und Übergangsprothesen können patientengerechte Therapien entwickelt werden, die neben funktionalen und ästhetischen auch phonetische Aspekte berücksichtigen. Grund-

lage für eine erfolgreiche Zahnmedizin ist vor allem die enge Zusammenarbeit zwischen Techniker und Arzt, wobei der Patient immer im Mittelpunkt zu stehen habe, so Ackermann. Die Zahntechnikermeister Andreas Kunz und Joachim Lotz zeigten, wie sie ihre Begeisterung für ästhetisch anspruchsvollen Zahnersatz den Patienten vermitteln. Mit Fotoshootings zur Bestimmung der Lachlinie und mithilfe moderner Laborausstattung wird den Patienten Lust auf ihre neuen Zähne gemacht. Das alles bedarf natürlich eines strengen Protokolls, welches Zahnarzt und Zahntechniker zuvor gemeinsam erarbeitet haben. ZTM Kunz hob dabei die Vereinfachung hervor, die die Befolgung eines solchen Protokolls für den gesamten Arbeitsprozess im Alltag hat. Beiden war es wichtig zu betonen, dass neben der engen Zusammenarbeit von Zahntechniker und Zahnarzt auch die stärkere Vernetzung unter den Technikern selbst eine immer größere Rolle spielt. So können gemeinsame Ressourcen genutzt aber auch der jeweilige Sachver-

stand des Kollegen fruchtbar für die eigene Arbeit gemacht werden.

Schließlich zeigten die übrigen Vorträge von renommierten Referenten wie Bogna Stawarczyk, ZTM Christian Hannker, ZTM Josef Schweiger, Klaus Mütterthies und vielen anderen, dass digitale und analoge dentale Technologien, zahntechnisches Können und zahnmedizinische Expertise für eine erfolgreiche Therapie ineinandergreifen müssen. CAMLOG empfahl sich in Stuttgart als starker Partner für faszinierende Implantatprothetik. **ZT**

ANZEIGE



Wollner Dental
Depot GmbH

DRY-SCAN
Ab sofort lieferbar ist das Scanspray.

DRY-SCAN ist ein neues, sehr trocken eingestelltes Pulverspray zur Verbesserung der optischen Eigenschaften und der Vermeidung von störenden Reflektionen bei der Aufnahme per Kamera oder Scanner sowie CAD/CAM-Anwendung.

Art.Nr. 026.00500
Dose mit 50 ml

€ 11,65

Preise sind gültig vom 15.04.11 – 13.05.11 und verstehen sich zuzügl. ges. MwSt., exkl. Porto und Verpackung. Bei Zahlung innerhalb 8 Tagen 2% Skonto, 30 Tage netto.

Wollner Dental
Erlenstraße 36 | 90441 Nürnberg
Tel.: 09 11/63 80 31 | Fax: 09 11/6 38 39 78
E-Mail: info@wollner-dental.de
www.wollner-dental.de



ZT Adresse

CAMLOG Vertriebs GmbH
Maybachstraße 5
71299 Wimsheim
Tel.: 0 70 44/94 45-0
Fax: 0 70 44/94 45-22
E-Mail: info.de@camlog.com
www.camlog.de

ZWP online Weitere Informationen finden Sie auf www.zwp-online.info

„Ein Konzept, das Türen öffnet!“

Seit vielen Jahren begleitet die dieberatungsakademie Dentallabore mit ausgefeilten Konzepten für Kundengewinnung und -bindung. ZTM Stephan Kade vom Labor Kade Dentaltechnik in Berlin hat mit uns über seine Erfahrungen gesprochen.

ZT Wie bewerten Sie Ihre durch die dba unterstützten Erstkontakte mit Zahnarztpraxen?

Erstaunlicherweise wurden wir in jeder Praxis mit offenen Armen empfangen, was durchaus nicht meinen bisherigen Erfahrungen bei der Akquise entsprach. Die professionelle Vorgehensweise von Errol Akin und seinem Team hat uns Türen geöffnet und unser Labor ins Gespräch gebracht.

ZT Welche Erwartungen hatten Sie vor dem ersten Gespräch in der Praxis und sind diese erfüllt worden?

Ich muss sagen, dass ich zunächst durchaus Zweifel hatte, was die Resonanz der Praxen betrifft. Tatsächlich war aber

die Aufgeschlossenheit der kontaktierten Zahnärzte dem von der dba angebotenen Praxiscoaching gegenüber sehr groß, so dass beim Erstkontakt in der



Errol Akin: Inhaber von dieberatungsakademie.

Regel schon ein zweiter Termin vereinbart werden konnte.

ZT Wie gut hat das dba-Konzept zu Ihrer Situation gepasst?

Das dba-Konzept ist schlüssig und schafft eine gute Verbindung von Laborinteressen und Praxisanforderungen. Dreh- und Angelpunkt des Konzepts ist eine konstruktive Zusammenarbeit von Labor und Praxis. Das von der dba durchgeführte Praxiscoaching erweist sich dabei als sehr hilfreich.

ZT Wie beschreiben Sie die Zusammenarbeit mit der dba?

Die Zusammenarbeit mit der dba war durchweg professionell, persönlich angenehm und fachlich überzeugend. Auf meine

Wünsche und Anregungen wurde schnell und gut reagiert und das weitere Vorgehen daran angepasst.

ZT Welches Fazit ziehen Sie persönlich und geschäftlich?

Das dba-Konzept hat mir persönlich neue Erkenntnisse gebracht und meine Vorgehensweise bei der Kundenakquise nachhaltig beeinflusst und verändert.

Mit dem mir vermitteltem Wissen trete ich heute bei Kunden wesentlich selbstsicherer auf, ich habe einfach gute Argumente im Gepäck und vermeide klassische Akquisefehler. Geschäftlich hat mir die Zusammenarbeit mit der dba einige Türen geöffnet, der hart um-

kämpfte Berliner Dentalmarkt erfordert allerdings noch eine konsequente Nacharbeit, um neue Kunden wirklich dauerhaft zu binden.

ZT Zum Schluss: Würden Sie die dba an überregionale Kollegen weiterempfehlen?

Das habe ich bereits getan! **ZT**

ZT Adresse

dieberatungsakademie
Walramstraße 5
35683 Dillenburg
Tel.: 0 27 71/2 64 83-00
Fax: 0 27 71/2 64 83-29
E-Mail:
info@dieberatungsakademie.de
www.dieberatungsakademie.de