

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

Fonds kostet zehn Milliarden	Marketing über das Internet	Mit heißer Luft zum Erfolg	Glänzende Olympia-Bilanz
Die Bundesregierung beschließt den Einheitsbeitrag. Die meisten Versicherten müssen bald tiefer in die Tasche greifen.	Wollen Dentallabore im Netz präsent sein, muss eine eigene Homepage her. Thomas Burgards Leitfaden hilft bei dem Vorhaben.	ZTM Paul Giezendanner setzt mit seinem Konzept beim Modellieren und Trocknen von Keramik hohe ästhetische Maßstäbe.	Das BEGO-Team war in Peking vor Ort und trug seinen Teil zu einem erfolgreichen Abschneiden der deutschen Mannschaft bei.
Politik ▶ Seite 2	Wirtschaft ▶ Seite 8	Technik ▶ Seite 12	Produkte ▶ Seite 19

ANZEIGE

Gemeinsam stark

Starke Zukunft! Immer mehr Dentallabore ergänzen ihr Angebot bereits professionell mit hochwertigem Zahnersatz von dentaltrade und schaffen sich so einen Wettbewerbsvorteil. Bleiben Sie in Bewegung mit Preisen bis zu 70% unter BEL II / BEB und nutzen mit uns gemeinsam Synergien. Worauf warten Sie noch? Rufen Sie uns an!

- ✓ bis zu 5 Jahre Garantie
- ✓ komplette zahntechnische Leistungspalette
- ✓ voller Kundenschutz
- ✓ keine Vertragsbindung
- ✓ bundesweite Lieferung

Hochwertiger Zahnersatz zu günstigen Preisen

dentaltrade GmbH & Co. KG • Grazer Straße 8 • 28359 Bremen / Germany
info@dentaltrade.de • www.dentaltrade.de • freecall (0800) 247 147-1

Krankenkassen bereiten sich auf verstärkten Leistungskampf vor Fusionieren? Profilieren? Reagieren!

Dass der Gesundheitsfonds kommt, ist mittlerweile beschlossene Sache. Welche konkreten Auswirkungen er auf die Landschaft der Krankenkassen in Deutschland haben wird, kann bisher nur vermutet werden. Die Kassen arbeiten angestrengt an neuen Strategien.

(ms/IIR) – Wie begegnen die Krankenkassen ab dem 1. Januar 2009 dem Gesundheitsfonds und dessen Einheitsbeitrag von 15,5 Prozent für alle Versicherten? Eine erste Antwort lieferte im vergangenen Monat die angekündigte Fusion von Techniker Krankenkasse (TK) und IKK-Direkt zur Techniker Krankenkasse (TK), welche nach jetzigem Stand mit über sieben Millionen Versicherten die größte Krankenkasse Deutschlands werden würde (vgl. ZT Zahn-technik Zeitung 9/2008). Das Thema Fusionierungen scheint damit aber noch nicht beendet zu sein. Bundesgesundheitsministerin Ulla Schmidt (SPD) bereitete mit ihrem Vorschlag, alle Allgemeinen Ortskrankenkassen (AOK) sollten zu einer ge-

meinsamen Bundes-AOK zusammengehen, das Feld für weitere Spekulationen. Tatsächlich rechnen die Kassen selbst mit weiteren Zu-



Dr. Johannes Vöcking, Vorstandsvorsitzender der Barmer Krankenkasse, sieht die Art der Leistungserbringung der Kassen im Wandel begriffen.

sammenschlüssen. „Es wird so weitergehen. In wenigen Jahren werden wir 40, vielleicht 50 Kassen haben“, sagte Dr. Johannes Vöcking, Vorstandsvorsitzender der Barmer Krankenkasse, im Rahmen der IIR-Konferenz „Krankenkassen im Umbruch“ Ende September in Berlin. Ähnlich beurteilte Ralf Hermes, Vorstandsvorsitzender der IKK-Direkt, die aktuelle Situation. „Die Fusion der Techniker Krankenkasse und IKK-Direkt wird nicht die letzte in der Krankenkassenwelt sein. Es kann schnell passieren, dass bald weder die Barmer noch die neue TK, sondern eine ganz andere Kasse die größte Deutschlands ist.“

▶ Fortsetzung auf Seite 4

Geldfluss an mittelständische Unternehmen momentan nicht gefährdet Die Krise ist keineswegs überstanden

Aktuell können mittelständische Kreditnehmer die Turbulenzen auf dem internationalen Finanzparkett recht gelassen verfolgen. Eine Entwarnung käme allerdings zu früh. Denn perspektivisch könnten Banken vom zahntechnischen Handwerk mehr Sicherheiten fordern.

(ms) – Mit rund 500 Milliarden Euro will die Bundesregierung dem nationalen Finanzsektor aus der Krise helfen. International haben manche Beteiligte auf dem Dentalmarkt unter den zwischenzeitlich dramatischen Börsenverlusten gelitten. Nach Meldungen des Internet-Portals zahn-online gab beispielsweise die Aktie von Nobel Biocare im Oktober unter dem globalen ökonomischen Druck nach. Das schwedische Unternehmen meldete zudem einen Umsatzrückgang für



Nach Aussage des DIHK-Hauptgeschäftsführers Dr. Martin Wansleben befinden sich mittelständische Unternehmen nach der Finanzkrise nicht in einer akuten „Kreditklemme“.

das dritte Quartal 2008 von 2,8 Prozent. Während global arbeitende Finanzakteure und große Konzerne demnach mit den Folgen der Finanzkrise zu kämpfen haben, bleiben Labore in Deutschland bislang von ähnlichen Problemen verschont. Der Verband Deutscher Zahn-techniker-Innungen (VDZI) sieht nach Angaben seines Sprechers Gerald Temme keine akute Gefahr für hiesige Betriebe. Unternehmen,

▶ Fortsetzung auf Seite 6

ZE-Discounter vor dem Aus – Wie weiter für Praxen und Patienten? Insolvenz nach zwei skandalreichen Jahren

Eine Verkettung von Skandalen und negativen Schlagzeilen ließ Gerüchte schon länger köcheln. Ende September beantragte die McZahn AG die Eröffnung des Insolvenzverfahrens.

(hdk) – Die großen Pläne des Zahnersatz-Importeurs sind endgültig gescheitert. Statt der ursprünglich bis 2009 geplanten über 400 Franchise-Praxen arbeiteten zuletzt sechs Zahnärzte für das Unternehmen aus dem nordrhein-westfälischen Willich. Immer wieder war es in den letzten zwei Jahren in den Fokus der Medien geraten, Rechtsstreite mit Franchise-Nehmern sowie unvollendete oder stark verzögerte Patienten-Versorgungen demontierten den Leumund hinter dem McZahn-Slogan „Zahnersatz zum Nulltarif“. Im August erst nahm die Staatsanwaltschaft Wuppertal Ermittlungen wegen des Vorwurfs gefälschter Konformitätserklärungen auf, wobei ein Schaden von bis zu 860.000 Euro entstanden sein soll (ZT berichtete). Zuletzt wurde der im

Juni 2008 ausgeschiedene Vorstandsvorsitzende der McZahn AG, Werner Brandenbusch, von McZahn des Betrugs beschuldigt und von Zahnarzt Ralph Koeser, dem damaligen Franchise-Nehmer aus dem ostwestfälischen Bünde, wegen Nötigung angezeigt. Den Vorwürfen zufolge hatte Brandenbusch den



Auch die zentrale Praxis der Firma McZahn AG in Willich wird nach Auskünften der KZV Nordrhein vorerst weiterhin betrieben.

ANZEIGE

esthetic-base® gold
die Stumpfgips Referenz – nur das Beste für Ihr Modell!
www.dentona.de

Franchise-Zahnarzt wenige Wochen nach Abschluss des Vertrages im Dezember

2006 in einem Schreiben aufgefordert, alle Honorarforderungen gegenüber Patienten an eine Factoring-Firma abzutreten, statt sie an die kassenzahnärztliche Vereinigung weiterzuleiten. Der Zahnarzt aus Bünde weigerte sich, woraufhin ihm McZahn die

▶ Fortsetzung auf Seite 2

ANZEIGE

Draußen fallen die Blätter... Bei uns fallen die Preise!

PREISE gesenkt!
DD Bio ZK Blöcke für Ihr KaVo Everest® System
Zirkonhotline: 0521/ 29 93 60

Unsere Herbstaktion: Ab einem Bestellwert von 500,00 Euro netto, erhalten Sie bis zum 31.10.08 ein Paket **DD Bio ZK 16x16** **kostenlos** dazu.

Unsere industriell gefertigten DD Bio ZK Blöcke bestehen aus yttriumteilstabilisiertem ZrO2 und werden in Deutschland nach DIN EN ISO 13485 gefertigt. Das Ergebnis der zertifizierten Präzisionsfertigung ist eine außergewöhnliche hohe Festigkeit sowie eine sehr gute Risszähigkeit.

DD Bio ZK – alle Größen, alle Preise

Best.-Nr.	Artikel	Maß	Menge (VE)	Preis
G 403	DD Bio ZK 16	ø 16 x 16 mm	10	99,00 89,00 € *
G 404	DD Bio ZK 20	ø 20 x 20 mm	10	119,00 99,00 € *
G 401	DD Bio ZK 42/16	42 x 20 x 16 mm	10	199,00 159,00 € *
G 402	DD Bio ZK 42/20	42 x 20 x 20 mm	10	219,00 179,00 € *

*Alle Preise verstehen sich netto zzgl. MwSt. Die Herbstaktion gilt in Deutschland bis zum 31.10.08, so lange der Vorrat reicht.

Dental Direkt Handels GmbH – Höfeweg 62a – 33619 Bielefeld
 Telefon 0521 29936-0 – Telefax 0521 29936-99
www.dentaldirekt.de – info@dentaldirekt.de

ZT POLITIK

Insolvenz nach zwei skandalreichen Jahren

ZT Fortsetzung von Seite 1

Belieferung mit Zahnersatz gestrichen haben soll. Weil der Mediziner sich zuvor festgelegt hatte, nur dort Material zu beziehen,

ANZEIGE

Rund um die Modellherstellung die Nr.1!

Tel.: 0 22 67 - 65 80 - 0 • www.picodent.de

konnte er sich nicht mehr kurzfristig versorgen. Die Praxis wurde geschlossen; 111 Patienten konnten in Bünde nicht weiter behandelt werden und mussten mit Provisorien im Mund

vorliebnehmen. Nach der Insolvenz wolle nun die Kassenzahnärztliche Vereinigung (KZV) Nordrhein die Versorgung der Patienten sicherstellen; die sechs McZahn-Praxen blieben vorerst geöffnet. Franchisenehmer haben im Falle einer Insolvenz außerordentliches Kündigungsrecht und können so die Lieferantbindung beenden – dürfen dann aber das Logo nicht weiterverwenden.

Die „Rheinische Post“ berichtete unterdessen, das Unternehmen habe versucht, den Markennamen „Mc-Zahn“ und Gelder auf einen Anteilseigner der AG zu übertragen, um diese Vermögensbestände vor der Konkursverwaltung zu schützen. Der derzeitige Aufsichtsrat der AG dementierte den Vorwurf.

Das Thema „Versorgung ohne Zuzahlung“ ist mit der



Mit dem großen Ziel von über 400 ZA-Praxen, die ZE zum Nulltarif anbieten, war Werner Brandenbusch 2006 mit der McZahn AG gestartet – und hat scheinbar eine konsequente Bauchlandung hingelegt.

Insolvenz jedoch nicht vom Tisch: Anfang Oktober eröffnete McZahn-Konkurrent „Dr. Z“ in Aachen seine fünfte Filiale. **ZT**

Fonds kostet zehn Milliarden Euro mehr

Der Einheitsbeitrag zur gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) beträgt ab Januar 15,5 Prozent. Die Mehrheit der Versicherten zahlt damit im Schnitt 0,7 Prozent mehr. Der Gesundheitsfonds soll die Kassen auf eine solide Finanzgrundlage stellen. Erstmals starten sie deshalb ohne Altlasten in eine Reform.

(cs) – Nach Beschluss des Bundeskabinetts am 7. Oktober wird der neue Beitragssatz zur GKV ab 1. Januar 2009 fällig. Demzufolge bestimmen nicht mehr die Krankenkassen über die Höhe der Beitragssätze, sondern die Bundesregierung. Der Beitrag setzt sich zusammen aus einem allgemeinen Beitragssatz von 14,6 %, der paritätisch durch Arbeitnehmer und Arbeitgeber finanziert wird, und dem sogenannten zusätzlichen Beitragssatz von 0,9%, den allein die Arbeitnehmer tragen. Durch die Erhöhung kommen die nötigen zehn Milliarden Euro mehr in den Fonds. Das Motto des neuen



selbst in diesen Zeiten einer globalen Finanzkrise den einheitlichen Beitragssatz auf Jahre hinaus für unveränderlich erklärt, nimmt Defizite in der Patientenversorgung ganz bewusst in Kauf“, so BÄK-Präsident Prof. Dr. med. Jörg-Dietrich Hoppe gegenüber den Dortmunder „Ruhr Nachrichten“. Kritisch äußerte sich auch die Fraktionschefin der Grünen im Bundestag, Renate Künast, zum Gesundheitsfonds. Im Gespräch mit der Deutschen Presse-Agentur warf sie der Bundesregierung „Murks“

bertere sich auch die Fraktionschefin der Grünen im Bundestag, Renate Künast, zum Gesundheitsfonds. Im Gespräch mit der Deutschen Presse-Agentur warf sie der Bundesregierung „Murks“

ANZEIGE

esthetic-base® gold
von führenden CAD/CAM Experten und Systemherstellern empfohlen!

www.dentona.de dentona

vor: „Die große Koalition ist mit ihrem Versprechen, den Sozialversicherungsbeitrag auf unter 40 Prozent zu senken, kläglich gescheitert. Die Versicherten müssen beim Krankenkassenbeitrag ausbaden, dass sich Regierung und Kassen das Wohlverhalten von Ärzten und Krankenhäusern durch Milliardenversprechen erkaufte haben.“

Ob sich der neue Gesundheitsfonds in der Praxis bewährt, wird sich zeigen. Eines ist jedoch sicher: 90 % der Versicherten müssen ab 1. Januar 2009 tiefer in die Tasche greifen. **ZT**

ZT Kurznotiert

„Billigkassen bremsen Versorgung“ – „Eine Reihe von Krankenkassen setzt die Versorgung der Versicherten aufs Spiel. Sie stellen seit Jahren viel zu wenig Mittel für die zahnmedizinische Behandlung zur Verfügung. Ihre Budgets werden ständig überschritten, sodass Zahnärzte die Patienten am Jahresende umsonst behandeln müssen. Dass einige dieser Kassen die Zuflüsse aus dem neuen Gesundheitsfonds im nächsten Jahr nun für Prämienausschüttungen nutzen wollen statt ihre Patientenversorgung auf sichere Füße zu stellen, ist geradezu grotesk.“ Mit diesen Worten kommentierte Dr. Jürgen Fedderwitz, Vorsitzender des Vorstandes der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV), die Ankündigung der Bundesknappschaft und anderer Krankenkassen, nach Einführung des Gesundheitsfonds im kommenden Jahr Überschüsse an ihre Mitglieder auszuschütten.

GEZ-Gebühren-Befreiung? – Der Hartmannbund hat gefordert, onlinefähige PCs in Arztpraxen und Kliniken von der Rundfunkgebühr zu befreien. „Die Politik kann nicht einerseits die Gesundheitstelematik vorantreiben und sich andererseits dabei selbst im Wege stehen. Deshalb wäre es nur konsequent, eine entsprechende Befreiung durchzusetzen“, sagte Dr. Thomas Lipp. Der Vorsitzende des Ausschusses Telematik im Hartmannbund begrüßte in diesem Zusammenhang das Urteil des Verwaltungsgerichtes in Münster (Az.: 7 K 1473/07), nach dem der private Besitz eines internetfähigen Computers allein nicht automatisch für den Gebühreneinzug herangezogen werden dürfe.

Höhere Zuschüsse in Österreich? – Der österreichische Zahnärztekongress fordert ein sozial gestaffeltes Zuschusssystem. Der Leistungskatalog aus den Fünfzigerjahren müsse an die Jetztzeit angepasst werden. Höhere Leistungen der Krankenkassen würden auch den Zahntourismus nach Ungarn oder Tschechien eindämmen. Wie viele Österreicher eine Zahnbehandlung im Ausland aus Kostengründen in Anspruch nehmen, sei zwar nicht bekannt, man wisse aber, dass die Reparaturkosten 60 Millionen Euro pro Jahr ausmachen, so Bernd Gättinger, Vorstand der Mund-, Kiefer- und plastischen Gesichtschirurgie im AKH Linz.

ZT Schreiben Sie uns!

Ihnen brennt ein Thema unter den Nägeln? Sie möchten den Berufskollegen Ihre ganz persönlichen Erfahrungen und Ansichten näher bringen, zur allgemeinen Diskussion anregen oder unserer Redaktion einfach nur Feedback geben? Dann schreiben Sie uns! Schicken Sie uns Ihre Meinung an folgende Adresse:

Redaktion ZT Zahntechnik Zeitung
Stichwort „Leserbriefe“
Oemus Media AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Fax: 03 41/4 84 74-2 90
E-Mail: m.scheffler@oemus-media.de



Fest mit Tanz und Gesprächen

Das von Christian Braun 1988 gegründete Zahn-techniklabor feierte sein 20-jähriges Jubiläum im September 2008 im Berliner Viktoriapark.



Gastgeber Christian Braun fand zwischen zahlreichen Gesprächen mit Freunden und Bekannten auch eine ruhige Minute, um sein tänzerisches Geschick zu beweisen.

Etwa 150 Gäste – Zahnärzte, Geschäftsfreunde von Degudent, Heraeus, Gebr. Brasseler Komet u. a. – feierten in der Villa Kreuzberg die Entwicklung vom Ein-Mann-Labor zu einem leistungsstarken Labore für qualitativ hochwertigen Zahnersatz. Die Party in dem denkmalgeschützten Gebäude im Schweizer Landhausstil dauerte bis spät in die Nacht. Das Wetter spielte glücklicherweise mit, sodass bei Prosecco, Wein, Scampi-Spießen und erlesenem Fingerfood im Garten als auch im Ballsaal interessante Branchengespräche geführt und zur stimmungsvollen Live-Musik getanzt wurde. Ge-

schäftsführer Christian Braun erzählte aus den Anfangstagen seines Unternehmens und schwärmte von den neusten Entwicklungen in der Zahntechnik, mit der er seine Zahnärzte zukünftig begeistern möchte.

Mit inzwischen 15 hoch qualifizierten Mitarbeitern und modernster technischer Ausstattung gehört Braun Zahntechnik heute zu den renommierten Zahnlaboren in Berlin. Wer Christian Braun (52) und seine visionäre Art kennenlernt, versteht, weshalb seine Erfahrung und seine Fachkompetenz sowohl von Zahnärzten und der Industrie auch in Zukunft weiterhin gefragt sein werden. **ZT**

ZT Adresse

Braun Zahntechnik GmbH
Teltower Damm 29
14169 Berlin
Tel.: 0 30/81 00 90-0
Fax: 0 30/81 00 90-29
E-Mail: info@braunzahntechnik.de
www.braunzahntechnik.de

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

IMPRESSUM

Verlag
Verlagsanschrift:
Oemus Media AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-0
Fax: 03 41/4 84 74-2 90
E-Mail: kontakt@oemus-media.de

Fachredaktion
Roman Dotzauer (rd)
Betriebswirt d. H.
(V.i.S.d.P.)
E-Mail: roman-dotzauer@dotzauerdental.de

Redaktionsleitung
H. David Koßmann (hdk)
Tel.: 03 41/4 84 74-1 23
E-Mail: h.d.kossmann@oemus-media.de

Redaktion
Matthias Ernst (me)
Betriebswirt d. H.
Tel.: 09 31/5 50 34
E-Mail: m.ernst-oemus@arcor.de

Matthias Scheffler (ms)
Tel.: 03 41/4 84 74-1 43
E-Mail: m.scheffler@oemus-media.de

Claudia Schellenberger (cs) M.A.
Tel.: 03 41/4 84 74-1 43
c.schellenberger@oemus-media.de

Projektleitung
Stefan Reichardt
(verantwortlich)
Tel.: 03 41/4 84 74-2 22
E-Mail: reichardt@oemus-media.de

Anzeigen
Marius Mezger
(Anzeigendisposition/
-verwaltung)
Tel.: 03 41/4 84 74-1 27
Fax: 03 41/4 84 74-1 90
ISDN: 03 41/4 84 74-31/-1 40
(Mac: Leonardo)
03 41/4 84 74-1 92 (PC: Fritz/Card)
E-Mail: m.mezger@oemus-media.de

Abonnement
Andreas Grasse
(Aboverwaltung)
Tel.: 03 41/4 84 74-2 00
E-Mail: grasse@oemus-media.de

Herstellung
Susann Krätzer
(Grafik, Satz)
Tel.: 03 41/4 84 74-1 45
E-Mail: s.kraetzer@oemus-media.de

Die ZT Zahntechnik Zeitung erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzel-exemplar: 3,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im In-land 35,- € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: 03 41/4 84 74-0. Die Beiträge in der „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.

ANZEIGE

3-Zylinder-Tandem-Kompressor

ohne Schallschutzhaube
EUR 6.790,- zzgl. MwSt.

mit Schallschutzhaube
EUR 7.670,- zzgl. MwSt.

empf. VK-Preise

FON + 49 47 41 - 18 19 8 - 0
www.cattani.de

Beschlusses lautet „Gleiche Leistung für gleiches Geld“. Den Versicherten soll dies mehr Beitragsgerechtigkeit und Transparenz verschaffen und die Krankenkassen können von gleichen Wettbewerbsbedingungen profitieren.

Fusionieren? Profilieren? Reagieren!

ZT Fortsetzung von Seite 1

Leistungserbringer und Patienten werden sich jedoch nicht nur an neue Namen, sondern womöglich auch an neue Geschäftspraktiken der Krankenkassen gewöhnen müssen. Das neue Schlagwort in diesem Zusammenhang lautet Profilierung. Darunter fällt auch das künftige Leistungsangebot der Kassen, das sich merklich verändern könnte. So berichtete Vöcking von Vorschlägen seitens der Hersteller an die Kassen, Medikamente und andere medizinische Produkte unmittelbar an die Versicherten weiterzugeben. „Die sagen uns: Kauft doch die Präparate und macht die Distri-



Nach Ansicht des Vorstandsvorsitzenden der IKK-Direkt, Ralf Hermes, wird die Anzahl der Krankenkassen in den kommenden Jahren drastisch sinken.

bution selber.“ Händler und Apotheken würden dadurch als Zwischenstationen entfallen. Übernehmen Krankenkassen dann die Funktion von Direktvermarkter? Über den Preis scheint eine Einheitsbetrag bald kaum noch machbar zu sein. Wobei auch hier noch einiges ungewiss ist. Manche Kassen wie die IKK-Direkt rechnen nach dem Gesundheitsfonds mit einem Überschuss, der als Prämie dann an die Versicherten weitergereicht werden könnte. Würden sich dann viele Bürger einer solchen

Kasse anschließen, könnte der Prämienfluss jedoch schnell zum finanziellen Bumerang verkommen. „Dann stellt sich die Frage, wie all die neuen Mitglieder servicepolitisch verwaltet werden sollten“, gab Hermes zu denken. Unter dem Gesichtspunkt der Kosten richten die Kassen ihre Aufmerksamkeit verstärkt auf den Abschluss von Selektiv- und Kollektivverträgen mit Herstellern. Dass beide Vertragsformen auch in Zukunft ihre Berechtigung haben werden, glaubte Dr. Cornelius Erbe, Produktverantwortlicher der Deutschen Angestellten-Krankenkasse DAK. „Kollektivverträge werden immer notwendig sein, denn sie bieten uns die qualitativ hochwertige Versorgung in der Flächendeckung.“ Für die Spezialversorgung werden die Kassen vermutlich verstärkt auf die selektive Variante setzen. Auch wenn dies einen beträchtlichen Zeit- und damit Kostenaufwand bedeuten würde, da die Kassen detailliert ergründen müssten, „wen sie eigentlich bedienen wollen. Aber damit kann eine Kasse ihr Gesicht prägen“, sagte Erbe. ☒

ANZEIGE

Endlich Ruhe?
www.rieth-dentalprodukte.de

Sonderaktion

RIETH.

Zahnärztliche Kompetenz im Landtag

Die CSU ist im September aus der Landtagswahl in Bayern als klarer Verlierer hervorgegangen. Als Gewinner darf sich hingegen die Dentalbranche fühlen. Schließlich zogen drei ihrer Vertreter in das neu formierte Parlament ein.



Die Pressesprecherin der KZVB, Julika Sandt, ist seit fünf Jahren Mitglied in der FDP Bayerns.



Der gebürtige Münchner Dr. Wolfgang Heubisch hat nicht nur Zahnmedizin, sondern auch Betriebswirtschaftslehre studiert.



Dr. Peter Bauer war bereits während seiner Studienzzeit in Erlangen als Studentenvertreter politisch aktiv.

(ms) – Politikverdrossenheit taucht immer wieder als Stichwort auf, wenn die aktuelle gesellschaftspolitische Lage in Deutschland charakterisiert wird. In Bayern zeichnet sich im Zuge der vergangenen Landtagswahl ein gegen-

Kenntnisse der Gesundheitspolitik und der zahnärztlichen Standespolitik, für welche sie sich laut eigener Aussage im Sinne einer „freiheitlichen Politik“ einsetzen möchte. Mit Dr. Wolfgang Heubisch ist die KZVB künftig sogar zweifach im Landtag vertreten. Der Zahnarzt aus München ist als Referent der KZVB für die Freien Berufe tätig. Dass er auf diesem Gebiet als ausgewiesener Experte gilt, beweist nicht zuletzt sein Amt als Präsident des Verbandes Freier Berufe in Bayern. Auch er will den Fokus seiner Arbeit als Parlamentarier auf gesundheitspolitische Themen richten. Den aktuellen Vorschlägen der Bundesregierung zum Gesundheitsfonds (vgl. Seite 6) steht er beispielsweise skeptisch gegenüber. „Sowohl Arbeitnehmer als auch Arbeitgeber werden höhere Krankenkassenbeiträge zu zahlen haben, ohne dass die Patienten eine bessere Versorgung erhalten“, sagt Heubisch. Sowohl sein als auch Sandts Wahlerfolg sorgten bei der KZVB ver-

ständlicherweise für große Freude. „Ich möchte beiden im Namen der bayerischen Vertragszahnärzte herzlich gratulieren“, erklärte Dr. Janusz Rat, Vorstandsvorsitzender der KZVB. Während Sandt gemeinsam mit Dr. Heubisch für die FDP im Wahlkreis Oberbayern antrat, gelang Dr. Peter Bauer als Spitzenkandidat für die Freien Wähler (FW) in Mittelfranken die Wahl zum Landtagsabgeordneten. Der Zahnarzt aus Sachsen bei Ansbach leitet bei den FW Bayern den Arbeitskreis Gesundheit. Auch ihm ist bei dem Gedanken an einen kommenden Gesundheitsfonds nicht wohl. Jener sei eine Bedrohung für das Gesundheitswesen, das zudem unter „Beitragswucherungen, Zuzahlungsfieber und Bürokratiewahnsinn“ leide. Dem Bayerischen Landtag gehören anscheinend bald auch offiziell drei kompetente und streitfreudige neue Volksvertreter an, die ihren Berufsstand aktiv politisch vorantreiben wollen. ☒

ANZEIGE

esthetic-base® gold
die Stumpfgips Referenz – spitze für Ihre Implantattechnik!

www.dentona.de dentona

läufiger Trend ab – zumindest in Bezug auf den Stand der Zahnärzte. An der Seite von Julika Sandt gelang Dr. Wolfgang Heubisch sowie Dr. Peter Bauer der Sprung in das Maximilianeum. Sandt arbeitet seit zehn Jahren für die Kassenzahnärztliche Vereinigung Bayerns (KZVB) und ist deren Pressesprecherin. Damit verfügt sie über detaillierte

ANZEIGE

picodent
qualität pur. bewusst innovativ.

Tel.: 0 22 67 - 65 80 - 0 • www.picodent.de

An erster Stelle steht die Sicherheit

Nach der Insolvenz der Vereinigung Umfassende Zahntechnik (VUZ) baut eine andere Einkaufsgenossenschaft (EG) ihre Sicherheitsvorkehrungen aus. DENTAGEN weist jegliche Risiken für die angeschlossenen Mitgliedsbetriebe zurück.

(cs) – Mitgliedsbetriebe von genossenschaftlichen Verbundgruppen sind nach der Insolvenz der VUZ Mitte Juli 2008 verunsichert (ZT berichtete). Auch die Einkaufs- und Dienstleistungsgenossenschaft DENTAGEN erreichte einzelne Anfragen ihrer Mitglieder hinsichtlich möglicher Risiken. Die Vorstandsvorsitzende der DENTAGEN, Karin Schulz, entkräftet jedoch die Bedenken: „Die Mitgliedschaft in

der DENTAGEN war und ist mit keinem finanziellen Risiko für die Mitgliedsbetriebe verbunden.“ Die DENTAGEN habe bereits im Jahre 2003 ein Treuhandkonto eingerichtet, von dem jegliche Lieferantenforderungen beglichen werden. Des Weiteren habe die EG, als Reaktion auf die Insolvenz der VUZ, mit dem sogenannten Abbuchungsverfahren eine zusätzliche Vorsichtsmaßnahme zum Schutz ihrer Mitgliedsbetriebe und Kooperationspartner getroffen. Dadurch sei eine Rückbuchung der an die Lieferanten gezahlten Lastschriften nicht möglich. Der Insolvenzverwalter der VUZ habe hingegen „diese kleine Lücke gezielt genutzt, um die Insolvenzmasse zu erhöhen“. Auch Torsten Schwafert, Vertriebsleiter der DeguDent, begrüßt das „proaktive Vorgehen“ des Wirtschaftsverbundes DENTAGEN. Dies zeige ein hohes Maß an Ver-



„Sicherheit für alle Mitglieder“, betont Karin Schulz, Vorstandsvorsitzende der DENTAGEN.

antwortung gegenüber den Mitgliedsbetrieben und Kooperationspartnern. ☒

ANZEIGE

Labor - Einzelplatzabsaugung mit Auffangbehälter

EUR 1.485,- zzgl. MwSt.
empf. VK-Preis

FON + 49 47 41 - 18 19 8 - 0
www.cattani.de

ZT Adresse

DENTAGEN Wirtschaftsverbund eG
Richtstrecke 1
45731 Waltrrop
Tel.: 0 23 09 / 7 84 70-0
Fax: 0 23 09 / 7 84 70-15
E-Mail: dentagen@dentagen.de
www.dentagen.de

Gefragter Nachwuchswettbewerb des VDZI

Die Ausschreibung zum Gysi-Preis-Wettbewerb 2009 geht in die heiße Phase: Anmeldungen sind noch bis zum 10. November 2008 möglich; die Sieger des zweiten, dritten und vierten Lehrjahrs werden wie immer auf der IDS in Köln gekürt.



Die Goldmedaille des vierten Lehrjahres des Gysi-Preises 2007 kam von Stephanie Thalhofer aus Nabburg; hier ist sie ausgestellt auf dem Gelände der IDS in Köln.

Die Ausschreibung zum Gysi-Preis-Wettbewerb 2009 des Verbandes Deutscher Zahn-techniker-Innungen (VDZI) geht in die heiße Phase. Bis zum 10. November 2008 können sich interessierte Auszubildende im Zahntechnik-Handwerk noch für die 12. Ausgabe des renommierten Nachwuchs-Wettbewerbes anmelden. „Es ist ein gutes Zeichen, dass sich zu diesem frühen Zeitpunkt bereits eine Vielzahl von Auszubildenden für den Gysi-Preis-Wettbewerb angemeldet hat. Schließlich ist der Gysi-Preis eine zusätzliche Förderung und Herausforderung während der dreieinhalbjährigen Ausbildung. So gilt noch heute der

Grundgedanke des Wettbewerbs, den Leistungsstand und Leistungswillen unseres qualifizierten Nachwuchses in einem Wettbewerb auf Bundesebene darzustellen. Der VDZI bittet daher alle Ausbildungsbetriebe, die angehenden Zahntechniker über den Laboralltag hinaus zu unterstützen und ihnen eine Teilnahme am Gysi-Preis zu ermöglichen“, appelliert VDZI-Vorstands- und Jury-Mitglied Reinhold Röcker an alle Laborinhaber. Mit dem Gysi-Preis werden alle zwei Jahre zur Internationalen Dental-Schau (IDS) die besten zahn-technischen Arbeiten der Teilnehmer aus dem 2., 3. und 4.

Lehrjahr ausgezeichnet. Die Gold-, Silber- und Bronzemedailles werden zur IDS 2009, die vom 24. bis 28. März in Köln stattfindet, feierlich vergeben. Darüber hinaus stellt der VDZI die Arbeiten der Preisträgerinnen und Preisträger mit Namen und Laborangaben während der gesamten IDS in Vitrinen aus. Der Versand der Aufgaben erfolgt ab dem 21. November. Zur Teilnahme am Gysi-Preis ist jeder Auszubildende berechtigt, der in einem gewerblichen zahn-technischen Labor mit Ausbildungsberechtigung seine Lehre absolviert. Ein Preisrichterkollegium, das sich aus anerkannten Zahn-technikermeistern zusammensetzt, bewertet die Arbeiten anonym. Die Anmeldeformulare mit weiteren Informationen können beim VDZI per E-Mail unter anja.olschewski@vdzi.de angefordert oder im Internet unter www.vdzi.de über den Link „Aktuell“ heruntergeladen werden. ☒

ZT Adresse

VDZI
Verband Deutscher
Zahn-techniker-Innungen
Gerbermühlstraße 9
60594 Frankfurt am Main
Tel.: 0 69 / 66 55 86-0
Fax: 0 69 / 66 55 86-30
E-Mail: info@vdzi.de
www.vdzi.de

15. Klaus-Kanter-Preis verliehen Die Krise ist keineswegs überstanden

Die Jury der Klaus-Kanter-Stiftung hat in ihrer Sitzung am 22.08.2008 in Wiesbaden in den Seminarräumen der Laborgemeinschaft Schultheis, Brix und Stirn die eingereichten Arbeiten bewertet und die Sieger des Klaus-Kanter-Preises 2008 für die beste praktische Meisterprüfungsarbeit des Jahres 2007 ermittelt.



ZTM Christian Thie erhielt die Auszeichnung für die beste Meisterarbeit 2007.

Der mit 2.500,- Euro dotierte 1. Platz geht an ZTM Christian Thie nach Berlin, den 2. Platz belegt ZTM Gábor Filep aus München. Der 3.

Platz geht an ZTM Daniel Müller nach Altea in Spanien. Allen Preisträgern gratulieren wir sehr herzlich. Zur Förderung der meisterlichen Ausbildung und Qualifikation im Zahntechniker-Handwerk wurde 1992 die Klaus-Kanter-Stiftung ins Leben gerufen. Der Förderpreis wurde erstmals 1994 und seither jährlich bundesweit ausgeschrieben und verliehen. Mit dieser Stiftung soll der Grundgedanke der meisterlichen Qualifikation als Grundlage der besonderen Leistungsfähigkeit des deutschen Zahn-techniker-Handwerks gestärkt und gefördert werden, auch im Hinblick auf den europäischen Binnenmarkt. „Die Meisterschaft ist ein er-

strebtes, hart umkämpftes, persönlich und gesellschaftlich hoch angesehenes Ziel. Im deutschen Handwerk steht historisch und aktuell der Meistertitel für Qualität, Leistung, Perfektion, Zuverlässigkeit und Vertrauen“, erklärt Initiator und Namensgeber Klaus Kanter. Die öffentliche Preisverleihung erfolgt voraussichtlich im Januar 2009 in Berlin. **ZT**

ZT Adresse

Klaus-Kanter-Stiftung
Gustav-Freytag-Straße 36
60320 Frankfurt am Main
Tel.: 0 69/95 67 99-0
Fax: 0 69/56 20 54
E-Mail: info@zti-rhein-main.de
www.zti-rhein-main.de



ZDH-Generalsekretär Hanns-Eberhard Schleyer erwartet nach den Verlusten nationaler und internationaler Banken auf lange Sicht eine erschwerte Kreditvergabe an den Mittelstand.

ZT Fortsetzung von Seite 1

die momentan etwa nach Krediten ersuchen, stoßen dabei nicht auf verstärkte Probleme. Damit beurteilt der VDZI die Lage ähnlich wie etwa der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH). Dessen Generalsekretär Hanns-Eberhard Schleyer beobachtet bei der Kreditvergabe derzeit „kein großes Loch“. Anlass zur Sorge gebe jedoch die verschärfte Eigenkapitalsituation der Banken selbst, die auf Ab-

schreibungen und Wertberichtigungen zurückzuführen sei. „Da es einen Zusammenhang zwischen Eigenkapital gibt und den Kreditvergabemöglichkeiten, wird alleine schon daraus deutlich, dass es künftigschwieriger sein wird und das ist ein Problem für viele Betriebe“, betonte Schleyer. Für das Hand-

werk beruhigende Nachrichten kommen auch vom Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK). Der sieht „bislang kaum Engpässe bei ANZEIGE

picodent
goldfarben für
CAD/CAM-Modelle
Tel.: 0 22 67 - 65 80 - 0 • www.picodent.de

der Kreditvergabe durch Banken und Sparkassen“. Aus aktuellem Anlass erweiterte der DIHK seine standesgemäße Konjunkturumfrage zum Herbst 2008 um gesonderte Nachfragen zur Banken- und Finanzkrise mit dem Ergebnis, dass keine „Kreditklemme“ zu erkennen wäre. DIHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Martin Wansleben schließt sich jedoch der Sichtweise des ZDH an und erwartet, dass in Zukunft die Banken ihre Kreditvergabe noch zurückhalten werden. „Die Unternehmen erhalten nach wie vor Kredite. Allerdings ha-



Für den mittelständischen Factoring-Markt ergeben sich laut Thomas Frericks, stellvertretender Vorsitzender des Bundesverbandes Factoring für den Mittelstand, aus der Finanzkrise Chancen für die Zukunft.

ben sich die Konditionen verschlechtert. Banken verlangen jetzt mehr Sicherheiten oder auch Risikozuschläge.“ Momentan beklagen rund ein Viertel der befragten Betriebe zusätzliche Erschwernisse. Auch Dentallabore werden also weiterhin nach individuellen Finanzierungsmöglichkeiten suchen müssen. Während an dieser Stelle also angestrengt nachgedacht wird, zeichnen sich anderenorts mögliche Alternativen ab. So stellt nach Meinung von Thomas Frericks, stellvertretender Vorsitzender des Bundesverbandes Factoring für den Mittelstand (BFM), in der derzeitigen Lage das Factoring „eine sinnvolle Alternative zum Bankenkredit“ dar. „Für den mittelständischen Factoringmarkt bietet die Finanzkrise auch Chancen: Denn wenn die Banken ihre Kredite restriktiver und teurer vergeben, sehen sich viele Mittelständler gezwungen, neue und günstigere Finanzierungsmöglichkeiten zu suchen.“ **ZT**

ANZEIGE

remanium® doppelkronen □ de

remanium®
Doppelkronen

2 Wege – ein Ziel

- Bestechend rasante Teleskop-Technik mit rema® TT
- Aus einem Guss – Einstückgusstechnik mit rema® dynamic S

rema® TT
rema® dynamic S

D
DENTAURUM

Turnstraße 31 · 75228 Ispringen · Germany · Telefon +49 72 31 / 803-0 · Fax +49 72 31 / 803-295
www.dentaurum.de · E-Mail: info@dentaurum.de

Große Spende für Dentalmuseum

Einen weiteren Meilenstein im Zusammentragen der Spenden für den Erwerb der „Quadriga Dentaria“ konnte das Dentalhistorische Museum im sächsischen Zschadraß Mitte Oktober verzeichnen.



Die Übergabe des symbolischen Schecks durch Gerhard R. Draiger von Walser Dental (re.) an Andreas Haesler, Vorstandsvorsitzender des Museums-Vereins.

Seit 2002 existiert der Verein zur Förderung und Pflege des Dentalhistorischen Museum e.V. in Zschadraß mit dem Ziel, ein vierteiliges Gebäudeensemble im Park des Diakonischen Werkes Zschadraß zu erwerben und unter dem Namen „Quadriga Dentaria“ das größte Dentalmuseum der Welt zu errichten. Die bisher größte Einzelspende für den Erwerb der „Quadriga Dentaria“ kam nun vom Bodensee: Am 14.10.2008 übergab Gerhard R. Daiger von der Firma Dr. Walser Dental GmbH dem Verein einen Check über 3.000,- Euro für den Erwerb der Gebäude und einen Teil der Parkanlage von dem Diakonischen Werk Zschadraß.

Mithilfe der Spenden wird in Sachsen das weltgrößte Dentalmuseum mit einem Museumsgebäude, einer Bibliothek mit Konferenzraum und begehbarbarem Archiv, einem Technikum und einem Gästehaus entstehen. Schon heute verfügt das Museum über den größten derartigen Fundus weltweit und auch über die umfangreichste Ausstellungsfläche. Ein Ziel konnte schon erreicht werden: Das Museum wird von etwa 75 Prozent Fachfremder und von 25 Prozent Fachbesucher aufgesucht. Über 4.000 Besucher konnte das Museum in den letzten zwei Jahren verzeichnen. Noch niemals zuvor konnten sich so viele Menschen über dieses Fachgebiet informieren lassen. **ZT**

ZT Adresse

Verein zur Förderung und Pflege des
Dentalhistorischen Museum e.V.
Andreas Haesler
Im Park 9b
04680 Zschadraß
Tel.: 0174/3 26 11 61
E-Mail: info@dentalmuseum.eu
www.dentalmuseum.eu

ZT WIRTSCHAFT

Website für Dentallabore als Marketinginstrument – was ist wichtig?

Planen Sie als Inhaber eines Dentallabors einen Internetauftritt? Dann ist eine Einarbeitung in das Medium Internet unumgänglich. Für eine erfolgreiche Umsetzung bedarf es einer detaillierten Planung. Dieser Leitfaden rät Ihnen, was bei der Erstellung einer Internetpräsenz beachtet werden muss.

Einführung
Das Medium Internet hat inzwischen alle Unternehmensbranchen erfasst. Wer

Die Projektphasen bei der Dentallabor-Website
Das Projekt „eigene Dentallabor-Website“ lässt sich prin-

zipal die Dentalbranche ausreichend kennt, mit einbezogen werden.

Eine Website (ist das ganze Webprojekt eines Internetauftrittes im World Wide Web mit allen Projekt-Resources) stellt ein Mittel der Kommunikation dar und besteht aus den drei Komponenten: Sender, Botschaft und Empfänger. Damit die Empfänger die Botschaft des Senders richtig verstehen, muss zuerst die Zielgruppe korrekt ermittelt werden. Es wird eine sogenannte „Zielgruppen-Analyse und -Definition“ durchgeführt.

Für Dentallabore können dies sein: Zahnärzte, Patienten, Kooperationspartner, ... Auch ganz spezielle Zielgruppen wie z.B. Sportler, die einen Zahnschutz benötigen, können ermittelt werden. Die Zielgruppen-Analyse und -Definition ist ganz entscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg einer Dentallabor-Website und bedarf einer exakten Durchführung. Sind die Zielgruppen festgelegt, wird nun die zu sendende Botschaft, d.h. der Inhalt mit den Schwerpunktthemen der geplanten Website herausgearbeitet. Hierbei sollten Sie

- ▶ Habe ich besondere Informationen für Kunden, die in einem geschützten Bereich der Website gespeichert werden müssen?
- ▶ Wird eine Interaktion auf der Website benötigt (z.B. Besucher füllt ein Formular aus)?
- ▶ Wie kann die Internetpräsenz in die Marketing- und Kommunikationsstrategie des Unternehmens integriert werden?

Planung

Sind die Fragen wirklich ausreichend beantwortet, folgt die Planung der zu übermittelnden Botschaft. Hier allerdings erst einmal die Themen. Ich empfehle eine „top-down-Vorgehensweise“. Die top-down-Vorgehensweise ermittelt zuerst die Top-Überschriften (Themen-Überschriften), die dann später sogar als Navigationselemente dienen können. Beispiele:

- ▶ Das Unternehmen
- ▶ Zahnärzte
- ▶ Patienten
- ▶ Unsere Leistungen
- ▶ Unser Serviceangebot
- ▶ Impressum
- ▶ Kontakt
- ▶ usw.

Am besten eignet sich ein Blatt Papier, denn es gibt eine Faustregel: Die Umsetzung einer Internetpräsenz beginnt immer am runden Tisch und auf einem Blatt Papier. Für die Top-Überschriften müssen dann im zweiten Schritt die darunterliegenden Themen-Überschriften (down) erarbeitet werden. Hierzu sollten Sie auch die Mitarbeiter in Ihrem Dentallabor mit einbeziehen. Machen Sie also jetzt schon die geplante Internetpräsenz im Unternehmen bekannt. Das Fachwissen der Mitarbeiter sollte in dieser Phase ganz gezielt in die Planung mit einfließen.

Sind alle Themen-Überschriften ermittelt, so können bereits jetzt Inhaltstexte und Bildmaterial vorbereitet werden. Die internetgerechte Überarbeitung der Texte kann dann später durch das Webdesign-Unternehmen erfolgen. Wichtig ist, dass der Inhalt transparent aufbereitet wird. Es werden die Themen-Überschriften, wie z.B. „Unsere Leistungen“, detailliert betrachtet. Es sollten alle Leistungen in einer schönen Übersicht klar aufgelistet werden. Wichtig dabei ist, keine zu langen Sätze zu schreiben. Für die gesamte Website gilt: „In der Kürze liegt die Würze“, auch im Hinblick auf die Suchmaschinen-Optimierung. Die top-down-Vorgehensweise führt schneller zum Ziel, da man sich am Anfang nicht in Details verstrickt und sogar die einzelnen Navigationselemente herausgearbeitet werden können.

Da das Medium Internet sich immer mehr zum strategischen Marketing-Instrument hin entwickelt, ist die Hervorhebung der „Marke“ und des

- ▶ Angebotspektrum für Zahnersatz
- ▶ Spezielle Informationen in einem geschützten Bereich extra für Zahnärzte
- ▶ Produkte des Dentallabor-Unternehmens
- ▶ Serviceleistungen für Zahnarzt und Patienten
- ▶ Was sollte der Patient über Zahnersatz von Ihrem Dentallabor wissen?
- ▶ Wird ein bestimmtes Material eingesetzt?
- ▶ Soll der Besucher direkt von der Website aus eine E-Mail schreiben können?
- ▶ Gibt es Kooperationspartner?
- ▶ Sollen bestimmte Dokumente auf der Website zum Download bereitgestellt werden?
- ▶ Ist eine Newsletter-Funktion sinnvoll?
- ▶ Welche Online-Marketing-Maßnahmen (Online-Werbung, Affiliate-, Cross-Media-, Performance-Marketing) sind sinnvoll?

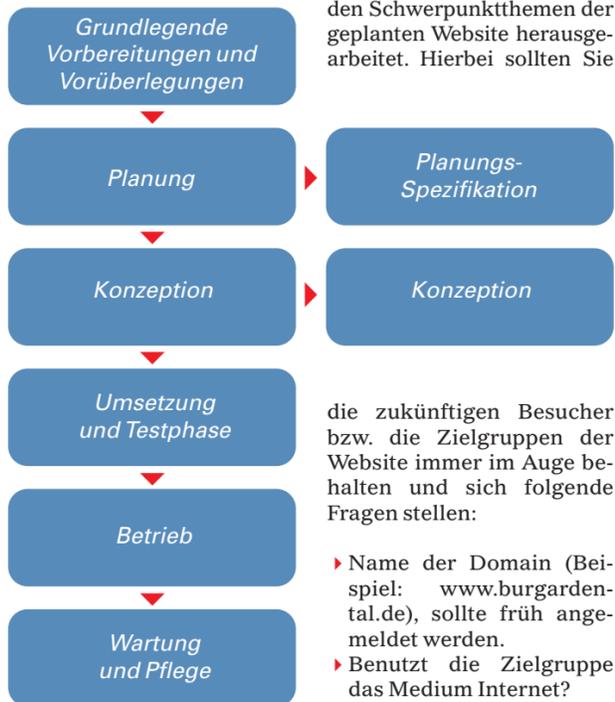
Gemeinsam mit dem Webdesign-Unternehmen wird dann auch das Design der Website, also das gesamte optische Erscheinungsbild (Corporate Design) diskutiert und festgelegt. Folgende Punkte sind zu berücksichtigen und sind ä-



hätte das noch vor ein paar Jahren geglaubt? Selbst in den zahnmedizinischen und zahntechnischen Berufen läuft ohne Internet fast nichts mehr. Gerade die Patienten besuchen immer häufiger Webseiten von Zahnarztpraxen und auch von Dentallaboren. Wiederum rufen Zahnarztpraxen Webseiten von Dentallaboren auf. Es wird immer mehr verglichen und nach dem Leistungsspektrum und Serviceangebot geschaut. Der Betreiber einer Website muss sich in Zukunft immer mehr mit dem Medium Internet beschäftigen, da Websites immer stärker zum zentralen Marketinginstrument tendieren.

zipiell in sechs Phasen einteilen, wobei die sechste Phase nicht direkt zur Website-Erstellung dazugehört:

1. Grundlegende Vorbereitungen und Vorüberlegungen
2. Planung
3. Konzeption
4. Umsetzung
5. Betrieb
6. Wartung und Pflege

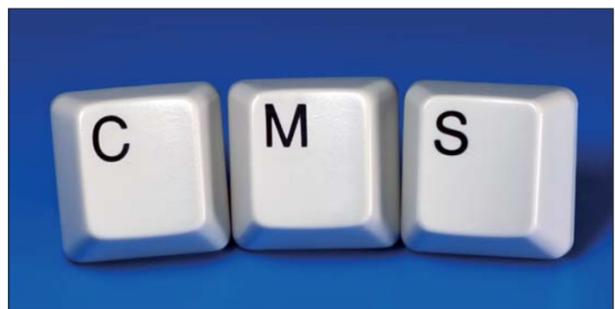


Die Phasen einer Website-Erstellung.

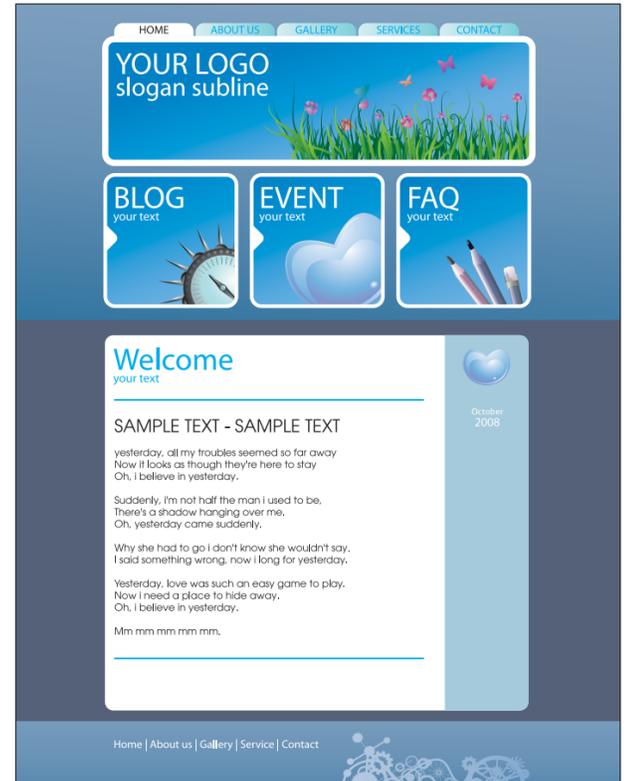
Grundlegende Vorbereitungen und Vorüberlegungen
In der ersten Phase des Website-Projekts müssen viele Fragen detailliert beantwortet sein. Bereits hier sollte schon ein Experte eines Webdesign-Unternehmens, der

die zukünftigen Besucher bzw. die Zielgruppen der Website immer im Auge behalten und sich folgende Fragen stellen:

- ▶ Name der Domain (Beispiel: www.burgardental.de), sollte früh angemeldet werden.
- ▶ Benutzt die Zielgruppe das Medium Internet?
- ▶ Warum sollte jemand gerade Ihre Website besuchen?
- ▶ Welche Botschaft sollten die Besucher/Kunden bekommen?
- ▶ Welchen Nutzwert haben Angebot/Service für die Kunden?
- ▶ Warum sollte man die Website wieder besuchen?



Leitfadens sehr wichtig. Tipp: Definieren Sie Ihre Marke und Ihren Leitfaden für das Dentallabor-Unternehmen! Überlegen Sie sich, welche Online-Marketing-Maßnahmen für Ihr Dentallabor-Unternehmen auf der Website infrage kommen, z.B. Affiliate-Marketing oder Online-Werbung mittels Bannerwerbung. Immer wichtiger sind Maßnahmen, um die Website im späteren Online-Betrieb bei den Suchmaschinen (z.B. Google) gut zu platzieren. Hierfür sind umfangreiche Suchmaschinen-Opti-



mierungs-Maßnahmen notwendig. Prinzipiell sollten Sie folgende Punkte für das Internet genau analysieren:

berst wichtig, denn nur ein wohl überlegtes Corporate Design spiegelt die Firma auch im Medium Internet korrekt wider und trägt maßgeblich zum wirtschaftlichen Erfolg bei:

- ▶ Welches Layout soll auf der Website (z.B. zwei- oder dreispaltig) verwendet werden?
- ▶ Welche Farben werden benutzt (wenn ein Unternehmens-Logo bereits vorliegt, können daraus bereits Farben benutzt werden)?





ZT Fortsetzung von Seite 8

- ▶ Welche Grafiken sollen angefertigt werden?
- ▶ Gibt es bereits Bildmaterial?
- ▶ Soll eine Grafik-Animation zum Einsatz kommen?
- ▶ Soll ein kleiner Videofilm auf der Website zu sehen sein?
- ▶ Soll die Website barrierefrei sein?

Sind die Designrichtlinien festgelegt, sollte mit dem Webdesign-Unternehmen die technische Umsetzung diskutiert und bestimmt werden. Prinzipiell muss das Dentallabor-Unternehmen entscheiden, ob später Inhalte mittels eines Redaktionssystems, auch Content Management System (CMS) genannt, selbstständig eingepflegt werden sollen, oder

ANZEIGE

Qualität -
made
in Germany

www.kometdental.de

Komet
Qualität zahlt sich aus

ob das Webdesign-Unternehmen für die Einpflege beauftragt werden soll. Folgende Punkte kommen für die technische Umsetzung in Betracht:

- ▶ Website mit einem Content Management System?
- ▶ Welche Techniken kommen zum Einsatz und



warum (z.B. JavaScript, Cascading Style Sheets [CSS], PHP, Flash, ...)?

Lassen Sie sich ruhig die eingesetzten Techniken erläutern. Das Webdesign-Unternehmen sollte Ihnen auch erklären können, warum die ausgewählten Techniken für die technische Umsetzung zum Einsatz kommen. Am Ende der Planungsphase sollte eine Spezifikation gemeinsam mit dem Webdesign-Unternehmen erarbeitet sein, die die inhaltliche und technische Umsetzung in schriftlicher Form beinhaltet. Diese Spezifikation kann natürlich zu jedem Zeitpunkt in Absprache mit dem Webdesign-Unternehmen nachträglich geändert werden. Mein Tipp: Lassen Sie in der Spezifikation nichts offen. Besprechen Sie alles genau mit dem Webdesign-Unternehmen, denn nur eine vollständige Spezifikation ist eine Basis für die korrekte Umsetzung und somit für den gewünschten Erfolg. Lassen Sie sich dann vom Webdesign-Unternehmen ein Angebot für die Website erstellen.

Konzeption

Auf Basis der Spezifikation wird nun das Webdesign-Unternehmen ein endgültiges Konzept in Form einer Konzept-Spezifikation für die Website erstellen. In der Konzept-Spezifikation wird die inhaltliche, optische und technische Umsetzung exakt beschrieben und dient somit als Basis für die Website-Produktion. Letztendlich kann mit der Konzept-Spezifikation die Qualität der Website-Umsetzung optimal überprüft werden.

Am Ende der Konzeptphase erstellt das Webdesign-Unternehmen sogenannte „Prototypen“ der Website mit einem

oder mehreren Designvorschlägen (Inhalt der Spezifikation der Planungsphase). Der Dentallabor-Inhaber sollte in dieser Phase auch zukünftige Arbeiten wie Wartung und Pflege mit dem Webdesign-Unternehmen bestimmen und in die Konzept-Spezifikation aufnehmen. Die Bedienung, d.h. die komplette Navigationsstruktur, und die Benutzerfreundlichkeit der Website muss außerdem in der Spezifikation genau beschrieben sein. Wichtig ist auch, dass die Basisnavigation (Startseite, Kontakt, Suche, Impressum, Sitemap) immer sichtbar ist. Ebenfalls muss die Website auch bei ausgeschalteter Grafik bedienbar sein. Wenn eine barrierefreie Website verlangt wird, so ist die technische Umsetzung exakt zu beschreiben.

Die Konzept-Spezifikation ist also das zentrale Element in den Projektphasen. Gehen Sie gemeinsam mit dem Webdesign-Unternehmen alle Punkte der Spezifikation durch und prüfen Sie diese auf Vollständigkeit. Einer erfolgreichen Umsetzung steht dann nichts mehr im Wege.

Umsetzung

In dieser Phase beginnt die eigentliche Erstellung der Website mit technischen Hilfsmitteln auf Basis der Spezifikationen. Das Webdesign-Unternehmen beginnt zuerst, die komplette Website auf einem lokalen System zu entwickeln. Es werden Texte, Web-Grafiken und andere benötigte Dokumente für die Website erstellt.

Hierbei ist es wichtig, sich in Abstimmung mit Webdesign-Unternehmen in abgesprochenen regelmäßigen Abständen eine Präsentation bzw. einen Zwischenstand der Website zeigen zu lassen. Nur so können Probleme frühzeitig beseitigt oder es können noch nachträgliche Wünsche schnell berücksichtigt werden.

Vereinbaren Sie mit dem Webdesign-Unternehmen einen sogenannten voll funktions- und ablauffähigen Prototyp mit einem oder mehreren Designvorschlägen. Anhand

des Prototyps kann das Dentallabor-Unternehmen die Umsetzung optimal begutachten und prüfen.

Am Ende der Umsetzung erfolgt der Test der Website. Hierbei wird die komplette Website auf allen Standard-Browsern auf Fehlerfreiheit getestet. Der Test erfolgt auf einem lokalen System, welches einem realen Provider-System entspricht.

Das Dentallabor-Unternehmen sollte natürlich gemeinsam mit dem Webdesign-Unternehmen in der Konzept-Spezifikation festlegen, welche Internet-Browser unterstützt werden sollen. Am besten ist eine Unterstützung aller Standard-Browser. Zusätzlich sollte ein Test auf verschiedenen Plattformen (PC, Mac, Linux/Unix) durchgeführt werden. Hier ist zu beachten, wie das gesamte Erscheinungsbild der Webseiten und die verwendeten Schrifttypen auf den unterschiedlichen Plattformen wirken.

Der Test umfasst ebenso einen umfangreichen „Usability-Test“. Was bedeutet Usability-Test genau? Usability bedeutet nicht nur, dass die einzelnen Webseiten gut zu lesen sind, dass Buttons und Links deutlich erkennbar sind und dass die Website-Navigation klar verständlich ist. Usability bedeutet auch, dass die Website eine klare Struktur aufweist und der Benutzer optimal geführt wird. Die Texte der Webseiten müssen extra für das Medium Internet aufbereitet sein. Die Grafiken müssen optimal passen und richtig platziert sein. Gerade hier werden die meisten Fehler gemacht. Beim Texten der Inhalte sind bestimmte Regeln einzuhalten. Es reicht in keinem Fall aus, einfach einen selbst geschriebenen Text unkorrigiert in die Website einzubauen. Der letzte Testschritt ist natürlich ein Test auf dem realen Provider-Webserver.

Folgende Punkte sind in der Umsetzungsphase zu berücksichtigen:

- ▶ Klare Verzeichnisstruktur der Website auf dem Webserver
- ▶ Auf Standard-Konformität validierter (X)HTML- und CSS-Code
- ▶ Nicht zu lange Webseiten
- ▶ Kurze Ladezeiten der einzelnen Webseiten
- ▶ Ein optimal gewähltes Layout (fixe oder flexible Breite)
- ▶ Ein durchgängiges Corporate Design auf allen Webseiten
- ▶ Internetauglicher Inhaltstext
- ▶ Optimal gewählte Überschriften
- ▶ Eine gut strukturierte Website-Navigation
- ▶ Wenige Mausclicks zur endgültigen Information
- ▶ Eine Website-Optimierung für Suchmaschinen sollte eingebaut werden.
- ▶ Ist eine Datenbank für das persistente Speichern von Daten notwendig?
- ▶ Content Management Sys-

ANZEIGE

www.sds-meisterschulung.de

berufsbegleitende
Meisterprüfungsvorbereitung

Fon: 08083 613
mail: info@sds-meisterschulung.de

tem nur dann, wenn der Einsatz sinnvoll ist

- ▶ Die Website muss rechtlich sicher sein (korrektes Impressum, Urheberrechte beachten, korrekte Links, ...)
- ▶ Die Website sollte auf allen Standard-Browsern fehlerfrei ablauffähig sein.

Betrieb

In dieser Phase geht die erstellte Website nun endlich online. Dazu werden alle Dateien und Ressourcen vom lokalen System auf den Provider-Webserver übertragen. Hier ein

ANZEIGE

Besser Sitzen?

www.rieth-dentalprodukte.de

Sonderaktion

Labchair RIETH.

Tip: Das Webdesign-Unternehmen benennt die Homepage (Startseite) um, sodass diese nicht mehr aufgerufen werden kann. Mittlerweile sind die monatlichen Provider-Gebühren akzeptabel und sollten kein Problem darstellen.

Schauen Sie sich aber genau den Umfang der Leistung an, denn hier können Kosten gespart werden. Es muss also kein Root-Server sein, der alles mögliche bietet. Vergleichen Sie in aller Ruhe und wählen dann einen seriösen Provider aus, der auch flexible Tarife anbietet.

Beispiel:

Umbenennen der Datei index.html/index.php in z.B. test_startseite.html/test_startseite.php. Sie können natürlich einen beliebigen Dateinamen verwenden. Achten Sie hierbei auf Groß- und Kleinschreibung.

Nun kann das Dentallabor-Unternehmen in aller Ruhe nochmals einen Test auf dem realen Provider-Webserver durchführen. Erst wenn alle Fehler beseitigt sind, sollte die Website im Internet aufrufbar sein. Dazu dann wieder die test_startseite in index.html oder index.php umbenennen.

Wartung und Pflege

In dieser Phase ist die Website bereits in Betrieb und bedarf natürlich einer regelmäßigen Wartung bzw. Pflege. Eine Internetpräsenz, die einmal erstellt wurde, und dann keinerlei Aktualisierungen und auch Veränderungen in Design und Technik erfährt, ist sehr schnell veraltet und weckt dann kein Interesse bei den Besuchern mehr. Da das Medium Internet von perma-

zenten Änderungen lebt, ist dies auch vom Dentallabor-Unternehmen zu berücksichtigen. Das bedeutet nicht, dass jede Woche oder jeden Monat Aktualisierungen und auch Veränderungen vorgenommen werden sollen. Das Motto lautet hier eher: mäßig, aber regelmäßig. Das Design sollte spätestens nach ca. zwei Jahren verändert werden.

Die Wartung und Pflege muss als Prozess im Dentallabor-Unternehmen gelebt werden, denn das Unternehmen verändert und entwickelt sich ja auch weiter. In dieser Phase sollten Kontakte zu anderen Website-Betreibern geschaffen werden, um z.B. auf fremden Websites Links zur eigenen Website zu schalten. Diese Maßnahme sollte mit Vorsicht angewendet werden, da auch auf den fremden Websites die eigene Zielgruppe berücksichtigt werden muss.

Da in den meisten Fällen das Dentallabor die Wartung und Pflege nicht selbst durchführen kann, übernimmt dies in der Regel das Webdesign-Unternehmen. Lassen Sie sich ein vernünftiges Angebot erstellen.

Ausblick

Plant das Dentallabor-Unternehmen eine eigene Internetpräsenz, sind außer den technischen Aspekten, viele andere Dinge zu beachten. Eine ausreichende Einarbeitung in dieses Thema ist unumgänglich und erfordert viel Geduld. Nehmen Sie diese Herausforderung aber an, so können viele Fehler vermieden werden. Um eine absolut professionelle Website zu erstellen, bedarf es auch der richtigen Experten, d.h. in der Regel eines Webdesign-Unternehmens. Lassen Sie sich immer ein richtiges Angebot erstellen, das alle zu erbringenden Leistungen enthält. Das Angebot basiert immer auf einem vorher stattfindenden Informationsgespräch, das sogenannte Briefing. Das Webdesign-Unternehmen arbeitet immer eng und offen mit dem Auftraggeber zusammen. Am Ende der im Artikel beschriebenen Phasen der Website-Erstellung wird dann hoffentlich der neue Internetauftritt Ihrem Dentallabor viele Besucher der Zielgruppe(n) und neue Möglichkeiten als Teil des Marketing-Mixes bieten. ZT

ZT Der Autor



Autor Thomas Burgard entwickelt Dentallabor-Management-Software und erstellt professionelle Internetauftritte für Unternehmen.

ZT Adresse

Dipl.-Ing. (FH) Thomas Burgard
Bavariastr. 18b
80336 München
Tel.: 0 89/54 07 07-00
Fax: 0 89/54 07 07-11
E-Mail: info@burgardsoft.de
www.burgardsoft.de

ZT TECHNIK

Das Erfolgssystem – mit heißer Luft Keramik modellieren und trocknen

Seit mittlerweile fast 30 Jahren wendet der Zahntechniker Paul Giezendanner aus Sarnen im Schweizer Kanton Obwalden bei der Produktion von naturidentischen keramischen Verblendungen das gleiche Verarbeitungskonzept an und stellt mithilfe von drei wesentlichen Elementen – der richtigen Anmischflüssigkeit, einer ausgeklügelten Schichtungsphilosophie und einem speziellen, von ihm entwickelten Heißluftgerät – naturgetreue, ästhetische Arbeiten her.



Abb. 1: Das Erreichen einer vitalen und natürlich erscheinenden keramischen Verblendung ist das Resultat der konsequenten Anwendung eines funktionierenden Konzepts.

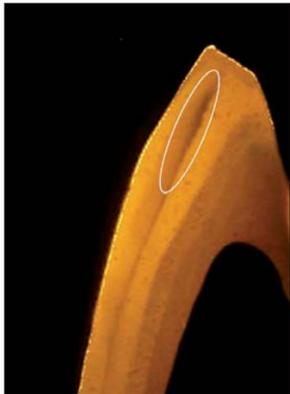


Abb. 2: Bei richtiger Handhabung der Schichttechnik können fluoreszierende Malffarben (In Nova) wie auf einer Leinwand aufgemalt und überschichtet werden.



Abb. 3: Es wird vom Gerüst nach außen gearbeitet, zuerst mit Material von hoher optischer Dichte hin zum hochtransparenten Schmelzmantel.

Die optischen Effekte, die dem natürlichen Zahn zu einem vitalen Aussehen verhelfen, sind von vielen Einflüssen abhängig, zum Beispiel von der Reflexion oder der Lichtdurchlässigkeit (Opazität bzw. Transluzenz). Na-

türliche Zähne lassen einfallendes Licht durch und reflektieren es an den Grenzen zwischen den Schichten sowie an den unterschiedlich aufgebauten Zahnhartsubstanzen. Unsere Aufgabe besteht nun darin, mit einem von der Zahnsubstanz völlig verschiedenen Material einen naturnahen Eindruck zu suggerieren. Um vertretbare Ergebnisse zu erzielen, ist es notwendig, sich mit der Verfügung stehenden Keramikmasse intensiv auseinanderzusetzen. Das vom Autor entwickelte Anwendungskonzept soll es möglich machen, die keramischen Massen so aufeinander zu platzieren, dass das einfallende Licht möglichst variantenreich reflektiert, gebrochen, durchgelassen und transportiert wird.

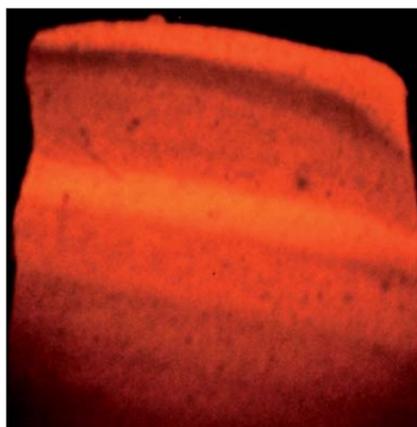


Abb. 4: Der Prüfkörper besteht aus variabel geschichteter Keramikmasse von unterschiedlicher optischer Dichte, in die ein Lichtleitereffekt eingelegt wurde.



Abb. 5: Schlechtes Brandergebnis mit Wasser.



Abb. 6: Gutes Brandergebnis mit der Spezialflüssigkeit.

densten Trägerelementen (Metall, Zirkon, Aluoxid, feuerfeste Stümpfe) angewandt und ist demzufolge auch nicht produkt- oder keramiksystemabhängig. Es wird nicht versucht, über die Wahl des keramischen Materials, sondern durch die routinemäßige Anwendung eines Verarbeitungskonzeptes den Standard zu perfektionieren und dabei die eigenen persönlichen Möglichkeiten permanent zu verbessern. Um die lichteigenschaften einer Verblendung positiv zu beeinflussen und somit eine vitale und tiefenwirkende Restauration zu erhalten, ist es notwendig, sich darüber Gedanken zu machen, wie die Krone aufzubauen ist. Grundsätzlich lässt sich sagen, dass mit den Schichten von höherer optischer Dichte zu beginnen ist. Danach sollte Material von geringerer optischer Dichte bis hin zu hochtransparentem Material Verwendung finden. Dazwischen können mit fluoreszierender Aquarellmalerei und dem Einlegen von Lichtleitereffekten sowohl diffuse als auch hochlichtaktive Zonen geschaffen werden. Ziel der Schichtungsphilosophie ist es, mit der Anwendung eines Verarbeitungskonzeptes Zahnersatz mit ästhetischen und optischen Eigenschaften herzustellen, die denen des natürlichen Zahns zum Verwechseln ähneln (Abb. 1). Die Schichtung von Opaque nach Transparenz (Abb. 2–4) führt im Wesentlichen dazu, dass einfallendes Licht verzögert, reduziert und in der Geschwindigkeit nicht ungebremst den Kern der Restauration erreicht. Das Zusammenspiel von Aquarellmalerei, Lichtleitereffekten und diffusen und transparenten Zonen, die klar getrennt angewendet werden, Lichtreflexion und Lichtabsorption ermöglichen und die Lichtsteuerung unterstützen, hilft uns, eine natürliche Verblendung auf dem Trägermaterial unserer Wahl zu erreichen.

Anmischmedium

Beim Verarbeiten von keramischen Verblendmaterialien werden oftmals schon beim Anmischen und bei der Auswahl der benötigten Anmischflüssigkeiten unbeabsichtigt Fehler begangen, die sich beträchtlich auf das ästhetische Erscheinungsbild der gebrannten Arbeit auswirken. Grundsätzlich soll nicht mit Wasser gearbeitet werden. Es hat eine zu große Oberflächenspannung und bindet somit Luft, die unter anderem ein viskoses und homogenes Auftragen verhindert, Luft einschließt in der Keramik bindet und das Erscheinungsbild trübt. Was wir brauchen, ist eine Flüssigkeit, die im Vergleich zu Was-



Abb. 7: Heißluftgerät nach Paul Giezendanner.



Abb. 8 und 9: Die Objekte werden auf dem Brenngutträger in der Trocknungskammer des Heißluftgerätes bis zur vollständigen Trocknung belassen.



ser eine reduzierte Oberflächenspannung aufweist und die Verarbeitungszeit im Schichtungsprozess verlängert.

Mit einer solchen Flüssigkeit wird beim Anmischen der Keramik weniger Luft in der Masse gebunden, die Viskosität erhöht, die Geschmeidigkeit der angemischten Keramik verbessert und das Austrocknen der Objekte während dem Arbeiten verhindert. Die Probleme durch die Verwendung von mineralienreduziertem Wasser (Risse und Trübungen nach dem Brand) sind vielfältig und hinreichend bekannt. Insbesondere aber das Austrocknen und demzufolge permanente Befeuchten des Arbeitsfeldes während des Schichtungsprozesses trägt nicht zu einem brillanten Ergebnis der Verblendung nach dem Brand bei (Abb. 5 und 6). Das erneute Befeuchten der angemischten Keramik mit Wasser und die darauf folgende Weiterverarbeitung führen dazu, dass enorme Mengen Luft in die Keramik eingemischt werden. Auch der beste Ofen und extremes Vakuum beim Brennprozess können eine solche Arbeit nicht mehr retten. Die Folgen sind eine eindimensionale, „kachelige“ und leblose Farbgebung der Keramik. Mit einer auf das Konzept abgestimmten Modellierflüssigkeit können besse-

re Ergebnisse erzielt sowie das Verarbeitungszeitfenster beim Schichtungsprozess erweitert werden, als es gemeinhin mit entmineralisiertem Wasser zu erwarten ist. Ein weiterer Vorteil dieser speziellen Modellierflüssigkeit besteht darin, dass damit die Keramik additiv aufgebaut werden kann und somit die Okklusionsgestaltung weitaus schöner und präziser zu erarbeiten ist. Diese Langzeitmodellierbarkeit verhin-



Abb. 10: Bei beiden Brennproben handelt es sich um Clear-Massen. So unterschiedlich können Brennergebnisse ausfallen.

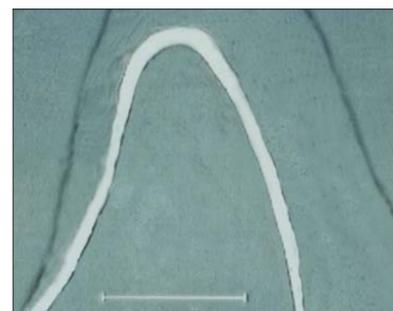


Abb. 11: Mit der hier beschriebenen Anwendungstechnik erreicht man ein homogenes Brandergebnis.

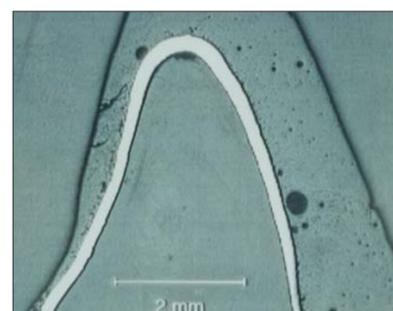


Abb. 12: Inhomogene, mit Luft (schwarze Punkte) durchsetzte Keramik erscheint trübe (konventionell geschichtet).

dert die Versprödung während des Schichtungsprozesses, wodurch die Rissbildung, die oftmals schon beim Entfernen der Objekte aus dem Arbeitsmodell provoziert wird, praktisch auf Null reduziert wird. Die durch die Flüssigkeit ermöglichte additive Modellierbarkeit erleichtert das Gestalten von natürlich wirkenden Zahnformen und Okklusionen bereits im keramischen Schichtungsprozess. Speziell bei dem Gebrauch dieser Langzeitflüssigkeit ist es unerlässlich, dass das fertig aufgebaute Werkstück langsam und schonend im Heißluftgerät getrocknet wird. Sonst kann es vorkommen, dass das gerade aufgebaute keramische Material explosionsartig vom Gerüst abspringt.

Heißluftgerät

Das schonende Trocknen der geschichteten Objekte im Heißluftgerät (Abb. 7) ist einer der wichtigsten Grundpfeiler meines seit fast 30 Jahren erfolgreich praktizierten Schichtungskonzeptes. Umso überraschender ist die Tatsache, dass erst jetzt von einem namhaften Keramikanbieter die Relevanz des sogenannten Thermo-Schocks und dessen negativen Auswirkungen auf das Brandergebnis erkannt wurden. Damit wird erstmals von kompetenter Seite festgestellt, dass Fehler im Trocknungsprozess zwangsläufig in der Abfolge von aufbauenden Brandführungen zu unbefriedigenden Brandergebnissen führen. Leider ist es aber nicht damit getan, die Brennöfen so steuern zu können, dass die Brennraumrestwärme in engen Grenzen kontrolliert werden kann. Der vielgeliebte Haarfön, der an vielen keramischen Arbeitsplätzen verwendet wird, ist nicht, wie häufig angenommen, die Lösung für das geschilderte Problem. Der Haarfön produziert eine Menge warmer Luft und wirbelt dabei im wahrsten Sinne des Wortes viel Staub auf, was ihn für das Schichten von Keramik unbrauchbar macht. Das in unserem Verarbeitungskonzept eingebundene Heißluftgerät hat mit einem Haarfön in etwa so viel zu tun wie ein Formel-1-Rennwagen mit einem normalen Auto. Papiertücher, die überschüssige Flüssigkeit absaugen, sind zum Antrocknen der Keramik ebenso wenig geeignet und können zu Verformungen des Aufbaus oder zum Zerfall der Schichtungsstrukturen führen. Sie sollten für die Herstellung eines präzisen Schichtungsaufbaus besser nicht angewendet werden. Der Zweck des Heißluftgerätes ist der, während des



Abb. 13-15: Auch metallische Aufbauten und Gerüste mit Metall bis zur Demarkationsgrenze dürfen den ästhetischen Erfolg einer Arbeit nicht infrage stellen (Metallkeramikkrone auf Ankylos-Implantat).

ZT Fortsetzung von Seite 12

Schichtungsprozesses die Keramik über eine Luftausstrittsdüse mit extrem heißer Luft (300 °C) und niedrigem Luftdruck zu verdichten und lediglich die Oberfläche der Schichtung anzutrocknen (Abb. 8 und 9). Damit erreicht man eine stark verdichtete, an ihrer Oberfläche angetrocknete Kontaktfläche. Sie verhindert, dass die darauf folgende aufzulegende keramische Massen und die zuvor aufgetragenen Massen ineinander verlaufen. Es muss der Schichtkeramik zugestanden werden, langsam und vollständig auf dem Brenngutträger zu trocknen. Jegliches unkontrolliertes Verdampfen der verwendeten Flüssigkeit, welcher Art auch immer, erzeugt einen durch das Anmischmedium ausgelösten Siedeprozess, der zur Zerstörung der aufgebauten Mikrostrukturen innerhalb der Keramik und somit zu einer Trübung der Keramik nach dem Brennprozess führen kann (Abb. 10-12). Um das zu ver-

hindern, wird das geschichtete Objekt mit dem Brenngutträger in die eigens dafür vorgesehene Trocknungskammer des Heißluftgerätes gestellt. Während die Objekte im Behälter langsam und schonend zur Endtrocknung gelangen, kann weiter an der Luftaustriebsdüse des Gerätes gearbeitet und somit bereits die nächste Arbeit in Angriff genommen werden. Üblicherweise wird für den Trocknungsprozess der Werkstücke der offene Brennofen verwendet, was

Resümee

Zusammenfassend lassen sich folgende Vorteile des Heißluftgerätes erfassen:

- } Mit dem Heißluftgerät lassen sich keramische Schichten in ihrer Stärke und Position präzise und definiert erarbeiten, wodurch das Reflektionsverhalten der Verblendung erhöht und das naturidentische Erscheinungsbild der Krone verbessert wird.
- } Der Ofen wird für das effektive Brennen freigehalten und nicht durch das Trocknen der Objekte blockiert.
- } Der Einsatz einer speziellen Langzeitflüssigkeit ist ein Eckpfeiler im Anwendungskonzept und kann durch die Verwendung des Heißluftgerätes unproblematisch erfolgen.
- } Die Keramik wird langsam

aber den logistischen Ablaufprozess der Arbeit stört, den Brennofen unnötig besetzt und damit die Effizienz des einzelnen Mitarbeiters empfindlich beeinträchtigt.

Metallunterstützte Restaurationen

Bei metallkeramischen Werkstücken muss nicht zwingend auf XXL-Keramikstufen zurückgegriffen werden, um ansprechende Ergebnisse im Bereich des marginalen Weichgewebes zu erzielen. Die tägliche Praxis bietet selten den optimalen Regelfall und wir sind gefordert, auch bei ungünstigen und eingeschränkten Platzverhältnissen sowie osseointegrierten nichtresilienten Implantatpfeilern mit metallischen Aufbauten ein ästhetisch schönes restauratives Resultat zu erzielen (Abb. 13 bis 15). Wie sind stark verfärbte oder mit einem Goldaufbau versehene Pfeilerzähne zu restaurieren, wenn das absolute Geheimnis einer schönen Krone lediglich darauf beruht, Licht über eine ausgedehnte keramische Stufe in den marginalen Demarkationsbereich zu transportieren? Daran kann und soll eine Arbeit nicht scheitern und es ist wenig kreativ, als allein gültiges Erfolgsrezept für eine schöne Verblendung eine weit in den Zahnkörper hineinreichende keramische Stufe zu präsentieren. Über die präzise Platzierung eines sogenannten Lichtleiters ist es möglich, auch auf Metallgerüstkonstruktionen, die bis zur Präparationsgrenze reichen, ein adäquates ästhetisches Ergebnis bis hin zum gingivalen Bereich zu erzielen. Insbesondere bei implantatgetragenen Rekonstruktionen ist man immer wieder gezwungen, auf ausgedehnte keramische Stufenverblendungen zu verzichten.

Verblendung auf Zirkongerüsten

Auffällig ist, wie intensiv versucht wird, das ehemals dicht weiße Zirkongerüst zahnfarben einzufärben. Offensichtlich ist jetzt das Weiß ein Problem. Man erinnere sich doch einmal an die zum Teil sehr dunkel oxidierten Gerüste der Metallkeramik, die überhaupt keine Lichttransportation erlaubten. Jetzt steht uns ein lichttransportierendes und zudem auch noch weißes Gerüst (Abb. 16 und 17) zur Ver-

und kontinuierlich getrocknet, was Trübungen durch ein unkontrolliertes Verdampfen der Anmischflüssigkeit verhindert, die Brillanz der Verblendung erhöht, Rissbildungen minimiert und das Schrumpfenverhalten verbessert.

- } Der logistische Ablauf während des Schichtungsprozesses wird optimiert und die Effizienz gesteigert.

Anwendungsbeispiele

Die folgenden Patientendarbeiten sollen zeigen, dass das

füfung, und schon kommen die nächsten Reklamationen. Hier muss die Frage erlaubt sein, ob es nicht sinnvoller wäre, die zweifellos anstehenden Probleme über eine funktionierende Verblendtechnik zu lösen, anstatt immerwährend den

ist unzweifelhaft darin zu suchen, dass es offensichtlich ein sehr schwieriges Unterfangen ist, bei metallkeramischen Restaurationen dem natürlichen Gebiss ähnelnde, lichtdynamische Verhältnisse zu erzeugen (Abb. 18 bis 20). Es scheint so zu sein, dass

ist mit Aufwand verbunden, die damit zu erzielenden Ergebnisse jedoch sind insbesondere in Bereichen unter 0,5 Millimeter Schichtstärke allen anderen Vorgehensweisen aus ästhetischer Sicht überlegen. Noninvasive oder minimalinvasive Restaurationen herzustellen bedingt ein Umdenken in der Verarbeitung der keramischen Massen. Hier hat der Einsatz von Opaque-Dentinen nur eine begrenzte Berechtigung und dient allenfalls im Ausnahmefall und nur partiell dazu, das verbleibende Restzahnfragment formergänzend aufzubauen. Es ist zu bedenken, dass in aller Regel nur der abgetragene Schmelzmantel zu ergänzen ist, was aber die Arbeit nicht zwingend erleichtert (Abb. 21 und 22). Die Form nur über ein Schneidmaterial ergänzend aufzubauen führt nicht zum gewünschten Erfolg. Auch hier gilt, je mehr transluzente und diffuse Zonen geschaffen werden und je mehr Schichten sich aufeinander legen lassen, umso stärker kann das Licht reflektieren, brechen und hindurchgehen, bis es dann im verbliebenen Restzahn weiter dynamisch seinen Weg fortsetzen kann.

Schlusswort

Ich bin immer wieder darüber erstaunt, dass mein Schichtkonzept nach so vielen Jahren der Anwendung immer noch kaum zu übertreffen ist und damit Ergebnisse zu erzielen sind, über die ich mich jeden Tag freuen kann. Natürlich habe ich im Laufe der Jahre kleine Veränderungen in der Anwendung vorgenommen, aber mehrheitlich habe ich mich darauf konzentriert, meine eigenen Möglichkeiten zu optimieren und das Konzept konsequent anzuwenden. ZT



Abb. 16 und 17: An der Innenseite der Objekte lässt sich das Zirkongerüst schön erkennen.



Abb. 18: Die Situation vor der Behandlung.



Abb. 19: Verblendetes Aluoxidgerüst auf dem Meistermodell.



Abb. 20: Aluminiumoxid-Kronen in situ.



Abb. 21: Schmelzdefekte bei den zentralen und lateralen Inzisiven hinterlassen ein unschönes Bild und hemmen die Patientin beim Lachen.



Abb. 22: Mit Veneers konnten die Bedürfnisse der Patientin erfüllt werden.

Fortschritt als Rückschritt zu definieren. Es ist ein Faktum, dass sich insbesondere Zirkonkronen oftmals optisch dicht und ohne Tiefe präsentieren und selbst im Vergleich mit Metallkeramikronen zum Teil schlecht abschneiden. Es bleibt dem Einzelnen überlassen, ob die Ursachen der zum Teil fehlenden Tiefenwirkung bei der Verblendung von Zirkonkronen eher dem Gerüstmaterial oder bisweilen auch der Verblendtechnik zuzuordnen sind.

Verblendungen auf der Basis von Aluoxidgerüsten

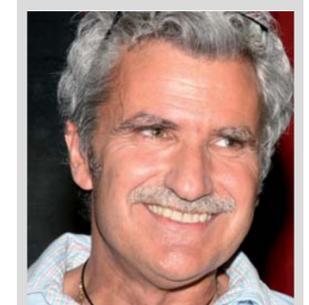
Viele Kollegen bemerken, dass im direkten Vergleich metallfreie Kronen auf semi-transparenten Gerüsten im Munde des Patienten oftmals vitaler erscheinen als vergleichbare metallkeramische Kronen, unter der Voraussetzung, dass es sich dabei um Restaurationen auf unverfärbten und vitalen Pfeilerzähnen handelt. Der Grund

bei einem konventionellen Schichtungsprozess die Metallfreiheit einen optischen und lichtdynamischen Vorteil suggeriert. Diese Erkenntnis ist nicht neu, bedeutet allerdings, dass wir gefordert sind, mit einem verbesserten Schichtungskonzept die Ergebnisse bei metallkeramischen Verblendungen zu optimieren. Ist dies erkannt, kann man davon ausgehen, dass in der Folge auch die Ergebnisse auf semi-transparenten Gerüsten im Verhältnis besser ausfallen dürften. Was soll einem davon abhalten, einen solchen Weg zu beschreiten, um damit schönere Resultate zu erzielen?

Schichtung auf feuerfesten Stümpfen

Es ist bedauerlich, dass die moderne minimalinvasive Veneertechnologie vermehrt auf die Verwendung von Aluoxid- oder Presskeramikgerüsten zurückgreift. Die Herstellung und Umsetzung feuerfester Stümpfe in das Meistermodell

ZT Kurzvita



Paul Giezendanner

betreibt seit 1980 ein zahntechnisches Labor in Sarnen im Kanton Obwalden in der Schweiz. Sein Labor ist Mitglied der „dental excellence – International Laboratory Group“ und arbeitet gezielt ohne Spezialisierung auf einen bestimmten Bereich unter dem Motto: „Nur wer die Gesamtheit der Probleme auf sich wirken lässt, ist in der Lage, im Einzelfall die gesammelten Erfahrungen anzuwenden und umzusetzen.“ Paul Giezendanner ist als Referent und Kursleiter tätig und Autor verschiedener Publikationen in mehreren Fachzeitschriften.

ZT Adresse

Giezendanner Dentaltechnik
Paul Giezendanner
Poststr. 5
CH-6060 Sarnen
Schweiz
Tel.: +41-41/660 39 38
Fax: +41-41/660 86 72
E-Mail:
info@giezendanner-dental.ch
www.giezendanner-dental.ch

ZT PRODUKTE

Fortschrittliches Ausblockmaterial

picodent bringt mit dem neuen picobloc set drei lichthärtende Ausblockmaterialien mit hoher Thermostabilität für punktgenaues Ausblocken auf den Markt.

Das neue Set ist unverzichtbar für die Anwendung in der Modellherstellung. Es dient zum Ausblocken und Vorbereiten zahntechnischer Arbeiten und besteht aus drei Komponenten. picobloc wax (blau, 10-g-Dose) ist ein lichthärtendes Wachs mit hoher Thermostabilität, das sich hervorragend zum Ausblocken von Unterschnitten in der Total- und Teilprothetik eignet. Auch als Platzhalter vor der Fertigstellung des Werkstückes findet das Wachs Einsatz.

Zum Verschließen von Sägeschnitten oder zum Tiefziehen von Bleachingsschienen dient picobloc gel (rot, 3-g-Schiebespritze inkl. zehn Dosierspitzen), welches mit der mitgelieferten Kanüle auf die entsprechen-



Drei neue lichthärtende Ausblockmaterialien gibt es von picodent. Hier: picobloc gel, z.B. zum Ausblocken von Bleachingsschienen.

den Stellen aufgetragen wird.

Die dritte Komponente, picobloc form (transparent, 3-g-Drehspritze), kann für größere Unterschnitte, zum Ausblocken von Kavitäten, zur Stabilisierung von Modellteilen sowie zum Korrigieren und Ergänzen von Modellen und Stümpfen angewandt werden. Es dient demzufolge allen Arbeiten, wo Standfestigkeit des Ausblockmaterials gefor-

dert wird. Die gewünschte Menge wird hierbei aus der Drehspritze entnommen und mittels eines kleinen Spatels oder Instrumentes appliziert. Das picobloc set wird in einer praktischen und wiederverschließbaren Kunststoffbox geliefert. Weitere Informationen zur umfangreichen Produktpalette sind bei picodent erhältlich. **ZT**

ZT Adresse

picodent
Dental-Produktions- und Vertriebs-GmbH
Lüdenscheider Str. 24-26
51688 Wipperfürth
Tel.: 0 22 67/65 80-0
Fax: 0 22 67/65 80-30
E-Mail: picodent@picodent.de
www.picodent.de

zendium classic zurück auf dem Markt

Die neue Schutzformel enthält Erstmilch-Konzentrat und eignet sich in der Anwendung damit vor allem für Menschen mit einer empfindlichen Mundflora.



Zahncreme zendum classic erhöht die schützende Wirkung des Speichels.

Die Zahncreme zendum classic kehrt zurück auf den Markt mit neuer patentierter Wirkstoffformel aus Enzymen, Zinkgluconat, Fluorid sowie Colostrum. Letzteres bezeichnet die hochkonzentrierte Erstmilch von Säugetieren zum Schutz des Neugeborenen vor Infektio-

nen und ist deshalb reich an Abwehrstoffen, Enzymen und Nährstoffen. Erst die Kombination der Inhaltsstoffe in zendum classic sorgt dafür, dass die schützende Wirkung des Speichels erhöht wird. Somit eignet sich diese Zahncreme als Zahn- und Mundpflege bei einer empfindlichen Mundflora. Darüber hinaus wird ihr eine positive Wirkung auf Aphthen nachgesagt. Seit September 2008 wird zendum classic in Deutschland

ZT Adresse

Hager & Werken GmbH & Co. KG
Postfach 10 06 54
47006 Duisburg
Tel.: 02 03/9 92 69-0
Fax: 02 03/29 92 83
E-Mail: info@miradent.de
www.miradent.de

ANZEIGE

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

Wollner Dental Depot GmbH

Viscon Verbindungs-Liquid

5x1,4 ml + 10 Kanülen

- Spannungsfreier Verbund
- Keine Formveränderung durch Erwärmung
- Hohe Formstabilität
- Lichthärtend
- Einfaches Applizieren durch thixotropes Fließverhalten
- Kurze Aushärtungszeit
- Verbrennt rückstandsfrei

Kleinste Maße – bei größter Leistung

Das brandneue, induktive Vakuum-Druckgussgerät MC 15 von LUKADENT ist weltweit das Kleinste seiner Art – und funktioniert mit allen gängigen Muffeln.



Das Vakuum-Druckgussgerät MC 15 vereint schnelles Erwärmen mit exakter Temperaturkontrolle.

Das Vakuum-Druckgussgerät MC 15 vereint die Vorteile des schnellen Erwärmens durch Induktion mit der exakten Temperaturkontrolle durch die Verwendung eines Temperaturfühlers. Es schmilzt und gießt alle NEM-, EM- und hochgoldhaltigen Dentallegierungen unter Vakuum oder Argon bis zu 2.000 °C – optional auch mit Temperatursteuerung speziell für EM bis 1.600 °C geregelt.

Trotz der kleinen Abmessungen (44 x 40 x 43 cm bei einem Gewicht von 27 kg) ist das MC 15 mit allem ausgestattet, was eine hohe und konstante Gießqualität sicherstellt. Die Induktionsheizung ist mit einem 3,5 kW-Generator versehen, was zu einer optimalen Metalldurchmischung führt. Durch sie erfolgt das Schmelzen des Materials in oxidationsfreier Atmosphäre äußerst zügig.

Nach dem Abgießen, welches durch eine 90-Grad-Drehung der gesamten Gießeinheit erfolgt, wird der Guss durch den automatischen Überdruck optimiert. Auch große Teile lassen sich problemlos gießen; das Fassungsvermögen in Keramiktegeln beträgt bis zu 100 g NEM und mit Grafit-einsatz 150 g Au. Alle gängigen Muffelgrößen (Gr. 1-9 sowie alle Modellgussmuffeln) können mit dem MC 15 verwendet werden. Der Service ist durch die Möglichkeit einer Fernwartung per GSM-Modem schnell und kostengünstig durchzuführen. **ZT**

ZT Adresse

LUKADENT
Felsenbergweg 2
71701 Schwieberdingen
Tel.: 0 71 50/3 29 55
Fax: 0 71 50/3 41 13
E-Mail: info@lukadent.de
www.lukadent.de

Symbiose aus Design und Funktionalität

Der neue Arbeitsstuhl Labchair von Rieth. Dentalprodukte aus Plüderhausen gewährleistet Zahntechnikern eine optimale Sitzergonomie und die besten Eigenschaften ausgesuchter Materialien für alle Anforderungen im Laboralltag.

Viele Stunden am Tag arbeitet der Zahntechniker im Sitzen, dabei leistet der Körper Schwerstarbeit – meist auf unergonomischen Stuhlformen und in erzwungenen Sitzpositionen, welche die Rückenmuskulatur und Wirbelsäule einseitig belasten. Mit Labchair bietet Rieth. Dentalprodukte einen Arbeitsstuhl, der den physiologischen Bedürfnissen des Technikers sprichwörtlich „entgegenkommt“. Er bietet ein Maximum an Flexibilität und Stabilität. Der form-schöne und komfortable Sitz passt sich ungewöhnlichsten Sitzgewohnheiten und -erfordernissen an. Labchair bietet eine flexible und robuste Sitzschale aus heimischem Rotbuchenholz, die den physiologischen Bedürfnissen der Zahntechniker entgegenkommt. Sie ist in fünf Farben lieferbar. Da Holz ein natürlicher Werkstoff ist, der naturgegebenen Unterschieden in Farbe und Struktur unterliegt, sind geringfügige Farbabweichungen bei den Originalprodukten möglich. Das jedoch gehört zu den unverwechselbaren Eigenschaften von Echtholz und macht jeden Labchair zu einem Unikat.

Die Lehne muss in der Ruhehaltung den Rücken unterhalb der Schulterblätter und in der Arbeitshaltung den Beckenrand abstützen.

Beim Zurückrutschen darf sie das Gesäß nicht behindern.

Die Sitzmulde muss sich im hinteren Drittel der Sitzfläche befinden. Eine abgerundete Vorderkante fördert die Blutzirkulation.



bor ein: Das polierte Alufußkreuz – versehen mit auch in Inlineskates verwendeten Rollen – erlauben ein müheloses, besonders leichtes und leises Bewegen mit diesem neuen Laborstuhl und machen Bodenschutzmatten überflüssig. An der Rückseite des Labchair findet sich ein praktischer Griff und Handtuchhalter. Die Sitzhöhenverstellung lässt sich über eine Gasfeder perfekt einstellen, auch die Sitzneigung ist variabel.

Technische Daten:

- Sitzhöhe: 390–560 mm
- Sitzschale: B/H/T: 395 x 395 x 385 mm
- Gewicht: 8 kg
- Alu-Drehkreuz: Ø 60 cm
- Inlinerollen, transparent, doppelt kugelgelagert

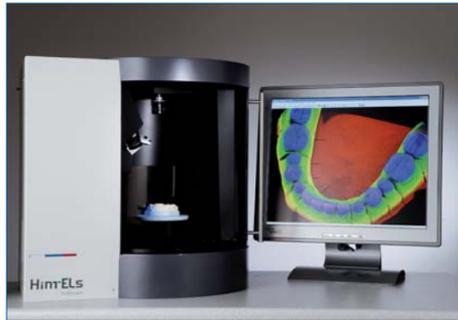
Weitere Informationen sind erhältlich bei Rieth. Dentalprodukte unter der nachstehenden Adresse. **ZT**

ZT Adresse

Rieth. Dentalprodukte
Im Rank 26/1
73655 Plüderhausen
Tel.: 0 71 81/25 76 00
Fax: 0 71 81/25 87 61
E-Mail: info@a-rieth.de
www.a-rieth.de

CAD/CAM-System mit höchster Präzision

Hint-ELs bietet nicht nur sämtliche CAD/CAM-Möglichkeiten aus einer Hand, sondern zudem ein System, das bei einfacher Anwendung Ergebnisse von höchster Präzision liefert – so zum Beispiel den optischen Digitizer hiScanp.



Der hiScanp bietet eine Messgenauigkeit von 3 µm bis 6 µm.

Im Rahmen der zahnärztlichen CAD/CAM-Fertigung ist die Messgenauigkeit des Scanners zur Digitalisierung von Gipsmodellen von besonderer Bedeutung. Denn klinisch unakzeptable Ergebnisse können die Folge eines ungenauen Scans sein. Die Präzision von Dentalscannern, die mittels der Lichtgitterprojektion arbeiten, liegt meist bei etwa 15 µm bis 28 µm. Wer auf Nummer sicher gehen möchte, entscheidet sich daher für den optischen Digitizer hiScanp – Teil des Hint-ELs® CAD/CAM-Systems.



Die Fräsanlage hiCut ist optional als Vier- oder Fünf-Achs-System erhältlich.

Dieser gewährleistet eine Messgenauigkeit von 3 µm bis 6 µm. Und das Hint-ELs® CAD/CAM-System hat noch mehr zu bieten: Das Angebot reicht von Scannern über spezielle Softwareapplikationen bis hin zu den verschiedensten Werkstoffen und Werkzeugen. Zudem sind nicht nur Bearbeitungsanlagen für die Fräs-, sondern auch für die Lasersin-

tertechnik erhältlich. Der hiScanp erfasst Objekte mit einem Durchmesser von maximal 90 mm und mit einer Höhe von bis zu 25 mm in weniger als drei Minuten. Die Verwaltung der Scandaten erfolgt über die Hint-ELs® argus Software, die Konstruktion von Kronen- und Brückengerüsten sowie von Vollkronen und Hybridbrücken in statischer Okklusion mit der Hint-ELs® Basis Software. Darüber hinaus stehen zahlreiche zusätzliche Softwaremodule, z.B. für die Konstruktion von individuellen Abutments, Teleskop- und Konuskronen etc. sowie ein virtueller Artikulator optional zur Verfügung. Für die vollautomatische Be-

rechnung der optimalen Fräsbahnen wurde die Hint-ELs® NC Software entwickelt. Die Fräsanlage Hint-ELs® hiCut ist als vier- sowie als fünfachsiges System erhältlich. Des Weiteren umfasst das Angebot das Hint-ELs® dmmx Bearbeitungszentrum, eine Vier-Achs-Fräse, deren 31 Werkzeug- und 30 Werkstückplätze vollautomatisch von einem Roboterarm

angesteuert werden. Die Werkstoffauswahl umfasst verschiedene Zirkoniumdioxide (auch ein entsprechender Sinterofen ist erhältlich), Aluminiumoxid, Provisorienkunststoff, Titan, eine Titanlegierung, Kobalt-Chrom sowie ausbrennfähiges Wachsmaterial. Die Hint-ELs® rapidPro dient der Fertigung von Kronen- und Brückengerüsten aus pulverförmigem Cobalt-Chrom durch Lasersinter-technik. **ZT**

ZT Adresse

Hint-ELs® GmbH
Rübgrund 21
64347 Griesheim
Tel.: 0 61 55/89 98-0
Fax: 0 61 55/89 98-11
E-Mail: info@hintel.com
www.hintel.com

Neue Spezialeinbettmasse für Teleskope

Dentaurum hat entgegen dem generellen Trend zu Universal-Einbettmassen mit rema® TT ein Spezialprodukt entwickelt, das gänzlich auf die hohen Bedürfnisse der Doppelkronentechnik mit edelmetallfreien Legierungen ausgerichtet ist.

ben wird. Es beinhaltet auch die Einstückgusstechnik und damit nicht nur die dazugehörigen



rema® TT, die neue Spezialeinbettmasse von Dentaurum, ist im 4-kg-Gebinde mit 160-g-Beuteln erhältlich.

Die neue Einbettmasse rema® TT hat ein extrem großes Expansionspotenzial und lässt sich exakt auf die Bedürfnisse der Teleskoptechnik steuern. Selbst bei eiligem Speedbetrieb bleiben diese Eigenschaften erhalten. Eine hervorragende Oberflächenglätte erleichtert zudem die weitere Bearbeitung der gegossenen Gerüste. Ein spezieller Prüfkörper kann zur Kontrolle der Expansion eingesetzt werden. Dieser ist Bestandteil eines Einführungssets, das alle wichtigen Komponenten inklusive der Legierung remanium® star enthält. rema® TT wird in Gebinden zu 4 kg mit 160-g-Beuteln angeboten.

Diese Spezialeinbettmasse stellt das letzte Glied in einem Konzept dar, das von Dentaurum mit der „remanium® Doppelkronentechnik“ umschrie-

ben wird. Es beinhaltet auch die Einstückgusstechnik und damit nicht nur die dazugehörigen Materialien, sondern auch die Vermittlung des Know-hows. Dass exakt passende Teleskope aus EMF nicht nur ein Wunschtraum bleiben, beweisen auch

die hervorragend beurteilten Kurse, bei denen dieses Material verwendet wird.

Die Dentaurum-Gruppe bietet neben ausgezeichneten Produkten auch ein umfangreiches Serviceangebot. Hierzu zählen u. a. eine fundierte zahnärztliche Beratung über die komplexen Bedürfnisse bei der Bearbeitung von edelmetallfreien Legierungen und interessante Fortbildungskurse zu diesem Thema. **ZT**

ZT Adresse

DENTAURUM
J. P. Winkelstroeter KG
Turnstr. 31
75228 Ispringen
Tel.: 0 72 31/8 03-0
Fax: 0 72 31/8 03-2 95
E-Mail: info@dentaurum.de
www.dentaurum.de

Mehr als nur ein neuer Katalog

Seit Anfang September ist der neue Renfert-Katalog 2009/2010 erhältlich. Auf rund 160 Seiten finden sich über das Produktsortiment hinaus wieder viele nützliche Tipps und Hinweise.



Vielen dürfte gar nicht bekannt sein, dass Renfert auch in puncto Katalog eine lange Historie hat und zu den Pionieren in diesem Bereich gehört – seit rund 70 Jahren gibt es Renfert-Kataloge. Bereits um 1937 ist der erste Katalog erschienen und von da an auch regelmäßig neu aufgelegt worden. Damals in nur einer Sprache, erscheint der Katalog heute in sechs Spra-

chen. Traditionell genießt der Katalog einen guten Ruf, da er mehr bietet als nur eine knappe Produktvorstellung. Ausführliche Informationen machen auch die neueste Ausgabe des Kataloges lezenswert. In den Bereichen Geräte, Materialien und Instrumente zeigt Renfert, wie in der Welt der Zahntechnik gleichzeitig Qualität erhöht und Zeit- sowie Materialaufwand gespart werden kann. Anfordern können Sie den Katalog problemlos auf der Renfert-Website: www.renfert.com oder bei jedem Renfert-Fachhändler. **ZT**

ZT Adresse

Renfert GmbH
Untere Gießwiesen 2
78247 Hilzingen
Tel.: 0 77 31/82 08-0
Fax: 0 77 31/82 08-70
E-Mail: info@renfert.com
www.renfert.com

ANZEIGE

IPS InLine®

IPS InLine® Konventionelle Metallkeramik IPS InLine® PoM Press-on-Metal Keramik

Make it InLine!

IPS InLine – die farbstabile Leuzit Metallkeramik mit neuen, modernen Bleach-Farben für ästhetisch ansprechende Resultate. Schnell und unkompliziert in der Verarbeitung und mit idealer Brennbarkeit und Sinterung.

IPS InLine PoM – die neue Press-on-Metal Technologie basierend auf der bewährten PRESS-Technik, gängigen Legierungen und bestens bekannten Geräten. Eine Leuzitkeramik für präzise überpresste Metallgerüste.

www.ivoclarvivadent.de
Ivoclar Vivadent GmbH
Dr. Adolf-Schneider-Str. 2 | 73479 Ellwangen | Tel.: 0 79 61 / 8 89-0 | Fax: 0 79 61 / 63 26

passion vision innovation

Pressen und brennen auf hohem Niveau

Das Multitalent fürs Labor: Mit dem Programat EP 3000 bringt Ivoclar Vivadent einen neuen Press- und Brennofen auf den Markt, der für ausgezeichnete Resultate sorgt und viele Zusatzfunktionen bietet.



Das neue Multitalent im Labor: Programat EP 3000 von Ivoclar Vivadent.

Neben 220 Brennprogrammen verfügt der Programat EP 3000 über eine automa-

tische Temperaturkalibrierung, einen abnehmbaren Ofenkopf und ein Grafikdisplay. Durch die automatische Temperaturkalibrierung ATK 2 über zwei Temperaturpunkte ist eine extrem genaue Kalibrierung für den tief-schmelzenden und klassischen Temperaturbereich möglich. Ohne Pressluft ermöglicht ein elektronisch gesteuerter Pressantrieb die optimale Verarbeitung der Keramik-Rohlinge in konstant reproduzierbarer Qualität. Das Gerät eignet sich besonders zur Verpressung von

Presskeramik-Rohlingen und kann aber auch zum Brennen von Dental-Keramikmassen verwendet werden. Selbstverständlich ist der Programat EP 3000 auf alle Ivoclar Vivadent-Materialien abgestimmt und die entsprechenden Programme sind bereits vorgeprogrammiert. Zudem verfügt der Programat EP 3000 über ein Crack Detection System (CDS), welches Risse in der Einbettmasse erkennt und in diesem Fall den Pressdruck sofort abbricht. „Der Programat EP 3000 bietet viele Zusatzfunktionen zu einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis“, zeigt sich Robert Grünfelder, Business Unit

Manager Geräte, Ivoclar Vivadent, begeistert. „Damit bietet die Ivoclar Vivadent nun neben dem Top-Gerät Programat EP 5000 nun auch eine einfachere Geräteversion, welches jedoch über einige Besonderheiten verfügt, welche normalerweise nur in der Top-Klasse integriert sind.“ Erhältlich ist der Programat EP 3000 seit Juli 2008. **ZT**

ZT Adresse

Ivoclar Vivadent GmbH
Postfach 11 52
73471 Ellwangen, Jagst
Tel.: 0 79 61/8 89-0
Fax: 0 79 61/63 26
E-Mail: info@ivoclarvivadent.de
www.ivoclarvivadent.de

Einfachere Modellherstellung

Jedes Labor benötigt für schwierige Fälle einen Modellkunststoff. Mit Cleon bringt Zhermack jetzt eine Entwicklung auf den Markt, die allen Zahntechnikern die Arbeit erleichtern kann.



Der neue Modellkunststoff der Firma Zhermack heißt Cleon und eignet sich besonders zur Herstellung diffiziler Stümpfe.

Der Zweikomponenten-kunststoff Cleon ist besonders gut geeignet bei Stumpfmodellen. Er findet seine Anwendung extrem gut bei diffizilen Stümpfen, die in Gips sofort brechen würden. Außerdem können wunderschöne Schaummodelle aus diesem Kunststoff gefertigt werden. Der neue Modellkunststoff von Zhermack besticht durch seine einfache Handhabung. Er wird in einem Mischungsverhältnis von 1:1 angerührt und danach in seine Form gefüllt. Für die Abbindung benötigt der Cleon Modellkunststoff 45 Minuten. Danach ist er bereits für die Präparation bereit.

Der Kunststoff ist sehr dimensionsstabil und besticht durch seine hervorragenden technischen Eigenschaften. Er ist in der Farbe „cream“ erhältlich. Diese Farbe wird bei dem Abbindeprozess erst richtig deutlich und gibt dem Anwender das Zeichen, dass die Verarbeitungszeit abgeschlossen ist. **ZT**

ZT Adresse

Zhermack GmbH Deutschland
Öhlmühle 10
49448 Marl
Tel.: 0 54 43/20 33-0
Fax: 0 54 43/20 33-11
E-Mail: info@zhermack.de
www.zhermack.com

ANZEIGE

Das Keramik-System für alle Indikationen. Initial von GC.



GC Initial-Sets (MC/LF/Ti/ZrFS/AL/PC) Metall-, Zirkon- und Vollkeramiken für jede Indikation und alle Gerüstmaterialien.



GC Initial Lustre Pastes-Sets Dreidimensionale Lasur-Malpasten für Verblend- und Überpresskeramiken mit hohem- oder niedrigem WAK.



GC Gradia und GC Gradia gum shades Mikro-Keramik-Komposit-System – optimal abgestimmt auf das GC Initial Keramiksystem.



GC Initial Presskeramik-Sets GC Initial IQ - One Body, Press-over-Metal GC Initial IQ - One Body, Press-over-Zirkon



GC Initial MC/Zr-FS Bleach-Sets Für vollendete Ästhetik im aktuellen Trend.



GC Initial MC/Zr-FS Gum Shades-Sets Für die perfekte Gingiva-Reproduktion.

Tipps und Tricks und den optimalen Umgang mit unseren Top-Materialien erfahren Sie auf unseren Spezial-Kursen ganz in Ihrer Nähe. Wir informieren Sie gerne – rufen Sie uns an!

GC GERMANY GmbH
Tel. +49.89.89.66.74.0
info@germany.gceurope.com
www.germany.gceurope.com

GC AUSTRIA GmbH
Tel. +43.3124.54020
info@austria.gceurope.com
www.austria.gceurope.com

GC EUROPE N.V.
Swiss Office
Tel. +41.52.366.46.46
info@switzerland.gceurope.com
www.switzerland.gceurope.com



Für weitere Informationen:
www.gcinitial.gceurope.com

Tel. 0 89/89 66 74-0
Fax 0 89/89 66 74-29
info@gcgermany.de

Schnelle und sichere Verbindung

Wollner Dental bietet mit dem lichthärtenden Verbindungsliquid VISCON einen modernen und vielseitigen Verbundstoff für das Modellieren.

VISCON Verbindungsliquid ist ein multifunktionaler Wachsklebstoff zum spannungsfreien Verbinden einzelner Wachsteile. Das Einkomponenten-Material ist gebrauchsfertig und ermöglicht ein punktgenaues und sparsames Anwenden mit sicherer Verbindung aller einzelnen Wachsegmente. Grund dafür ist das thixotrope Fließverhalten der Flüssigkeit. VISCON verbrennt rückstandsfrei und lässt sich mit allen Gusswachsen kombinieren. Das heißt, VISCON verbindet nicht nur Wachse untereinander, sondern ist bei der Arbeit am Modell auch mit Modellierkunststoffen (z.B. Primär-/Sekundärteile und Implantatarbeiten) kombinierbar. Verbindungen mit Metallen sind ebenso möglich. Die Polymerisation von VISCON durch UV-Licht mit allen



In einer Packung sind fünf Spritzen mit je 4 ml enthalten.



Das VISCON Verbindungsliquid verbrennt ohne Rückstände, ist schrumpfungsfrei und kann bereits bei Raumtemperatur bearbeitet werden.

handelsüblichen Geräten kann bereits bei Raumtemperatur erfolgen und ergibt ein schrumpfungsfreies Resultat. Neben einer hohen Formstabilität erweist sich dabei die kurze Aushärtungszeit von besonderem Vorteil. Diese beträgt unter einer UV-Lampe je nach Leistung der Lampe fünf bis 30 Sekunden. Als Wellenlänge ist hierfür der Bereich zwischen 350 und 400 nm geeignet.

Das VISCON Verbindungsliquid wird von Wollner Dental in fünf Spritzen à 4 ml geliefert. Zudem liegen zehn Aufsteckkanülen bei. **ZT**

ZT Adresse

Wollner Dental Depot GmbH
Erlenstraße 36
90441 Nürnberg
Tel.: 09 11/63 80 31-0
Fax: 09 11/6 38 39 78
E-Mail: info@wollner-dental.de
www.wollner-dental.de

ZT SERVICE



Positive Bilanz – In Peking war das Thema Dental in aller Munde

Das BEGO-Team zieht ein Resümee seines Einsatzes bei den Olympischen Spielen 2008: „Ein tolles internationales Sportfest und ein riesiger Erfolg für die BEGO-Praxis, und damit für die deutschen Dental-Produkte!“ Mit diesem Fazit bringt Christoph Weiss, geschäftsführender Gesellschafter des Bremer Dental-Unternehmens, das diesjährige Olympia-Engagement auf den Punkt. Auch bei den nächsten Olympischen Spielen 2010 und 2012 wird BEGO wieder dabei sein.

„Besonders erfreulich: Dank der Präsenz der BEGO war bei diesem Mega-Sportevent das Thema Dental wieder in aller Munde. Wir haben gezeigt, was Zahnmedizin und -technik ‚made in Germany‘ heute leistet und haben die Fahne der Dentalindustrie ganz weit hochgehalten!“, so Weiss weiter.

Sinnvolles Engagement

Wie schon seit den Olympischen Spielen 2002 hatte die BEGO auch diesmal wieder eine eigene Zahnarztpraxis vor Ort eingerichtet, um den deutschen Olympioniken mit großem Know-how und besten Materialien zur Seite zu stehen. Direkt neben dem Deutschen Haus, das im Hotel Kempinski seinen Sitz hatte, stand das BEGO-Zahnärzte-Team in einer chinesischen Kooperationspraxis im „International Medical Center“ für alle zahnmedizinischen Eventualitäten von Notfällen bis zur Prophylaxe bereit. Die Praxis war Tag und Nacht über eine Notruf-Hotline erreichbar. Mit dabei war auch die Zahnärztin und ehemalige Weltklasse-Fechte-



Verlängerung des BEGO-Engagements bis 2012 gesichert: (v.l.n.r.) Willi Lemke, Sport-Sonderberater des UNO-Generalsekretärs, Christoph Weiss, geschäftsführender Gesellschafter der BEGO, und Axel Achten, Geschäftsführer der Deutschen Sport-Marketing, bei der Vertragsunterzeichnung.

rin Dr. Zita Funkenhauser, die selber auch zwei olympische Goldmedaillen hat: „Als ich selber Olympionikin war, gab es keine eigene zahnmedizinische Betreuung für die Sportler. Deshalb macht das BEGO-Engagement sehr viel Sinn: Auch wenn sich glücklicherweise nicht viele Athleten bei uns behandeln lassen mussten, ist es für sie allein sehr beruhigend zu wissen, dass es uns gibt – eine deutschsprachige Praxis, die nach höchsten Standards arbeitet und rund um die Uhr einsatzbereit ist.“

Prominente Patienten

Zahlreiche bekannte Gesichter waren in und um die Praxis

zu sehen, so beispielsweise Handball-Bundestrainer Heiner Brand, Moderator Waldemar Hartmann, Turner Fabian Hambüchen und der Tennisspieler Nicolas Kiefer. Von einer „alten Bekannten“ berichtet der Teamleiter Dr. Gunter Glaser, Zahnarzt aus Wermelskirchen: „Die Fechterin Claudia Bokel, die kürzlich in die IOC-Athleten-Kommission gewählt wurde, war natürlich auch da.“ Ein Beispiel von vielen, wie gut das Angebot der BEGO von den Sportlern angenommen wird. Denn bereits von den Spielen 2004 in Athen kennt Bokel das BEGO-Team und Dr. Glaser sehr gut. „Die allererste Patientin war übrigens Lini Ma, die sympathische China-Expertin aus der ARD-Sendung ‚Waldi und Harry‘“, erinnert sich Glaser. Bei den über hundert Patienten der Praxis sei von der Behandlung von entzündetem Zahnfleisch bis hin zur Extraktion alles dageigewesen. Auch der Vielseitigkeitsreiter Hinrich Romeike ließ es sich aus alter Verbundenheit nicht nehmen,

persönlich der BEGO einen Besuch abzustatten – natürlich mit seinen soeben errungenen beiden Goldmedaillen um den Hals. Zu Romeike, selbst praktizierender Zahnarzt, besteht seit Längerem ein herzlicher Kontakt. Nicht zuletzt, weil 2004 dessen Onkel Jan-Detlef Romeike Zahnarzt im BEGO-Team war.



Eine alte Bekannte verweigert sich auf der BEGO-Olympia-Wand: Fechterin Claudia Bokel.

Fachlicher Austausch

In der BEGO-Praxis wechselten sich insgesamt fünf Zahnärzte ab. So blieb den Teammitgliedern auch noch Zeit, den einen oder anderen sportlichen Wettkampf live zu sehen. Aber auch zum fachlichen Austausch gab es Gelegenheit: An

der Universität Peking hielten zwei BEGO-Zahnärzte Vorträge zum Thema Implantologie. „Unsere dortigen Fachkollegen, vor allem Zahnärzte und Professoren, waren extrem an unserem Wissen interessiert. Man hat ganz deutlich gemerkt, dass deutsches Dental-Know-how in China einen exzellenten Namen hat“, resümiert Referent Gunter Glaser. Auch der Besuch einer Privatpraxis stand mit auf dem Programm. Bereits jetzt steht fest: Auch nach den Olympischen Spielen geht das Engagement der BEGO für die Olympioniken weiter. „Wir haben uns als verlässlicher Partner der Sportler einen Namen gemacht“, betont BEGO-Chef Christoph Weiss. „Darum stehen wir ihnen auch zwischen den Spielen zur Seite: Den Sportlern der olympischen A- und B-Kader stellen wir Dental-Behandlungsgutscheine zur Verfügung. So leisten wir einen ganz konkreten Beitrag zur Sportförderung.“ Auch eine Verlängerung der Olympia-Partnerschaft für die Olympiaden 2010 in Vancouver und 2012 in London wurde in Peking be-

siegelt. Im Beisein Willi Lemkes, seit Kurzem Sport-Sonderberater des UN-Generalsekretärs und als Bremer gut mit der BEGO bekannt, wurde der Vertrag feierlich unterzeichnet. „Olympia steht für Teamgeist, Fairness und Internationalität – das passt sehr gut zu unserem Unternehmen, da sich diese Werte auch mit unserer Firmenphilosophie decken“, so Unternehmenschef Weiss. „Unser Motto ist seit jeher ‚Miteinander zum Erfolg‘ – und wir als Repräsentant deutscher Dental-Spitzenleistungen werden auch weiterhin einen konkreten und sinnvollen Beitrag zum Erfolg unserer Spitzensportler leisten!“

ZT Adresse

BEGO Bremer Goldschlägerei
Wilhelm Herbst GmbH & Co. KG
Technologiepark Universität
Wilhelm-Herbst-Str. 1
28359 Bremen
Tel.: 04 21/20 28-0
Fax: 04 21/20 28-1 00
E-Mail: info@bego.com
www.bego.com

ANZEIGE

...mehr Ideen - weniger Aufwand

microtec

microtec • Inh. M. Nolle
Rohrstr. 14 • 68093 Hagen
Tel.: ++49 (0) 2331 8081-0 • Fax: ++49 (0) 2331 8081-18
info@microtec-dental.de • www.microtec-dental.de

Machen Sie friktionslose Teleskopkronen wieder fit!

Quick-rep

- eine schnelle Hilfe bei Friktionsverlust
- individuell ein- und nachstellbare Friktion
- einfache, minutenschnelle Einarbeitung
- verstellungsgesicherte Fixierung des Friktionsteils durch Klemmgewinde
- der rückstellfähige und abrasionsfeste Kunststoff sichert eine lange Funktion
- kein zeitaufwändiges Einkleben notwendig

bohren

Gewinde schneiden

eindrehen, einstellen

abtrennen... fertig

Bitte kreuzen Sie an:

Bitte senden Sie mir ein kostenloses Funktionsmuster*
*Nur einmal pro Labor/Praxis.

Bitte senden Sie mir das Quick-rep Starter-Set zum Sonderpreis von 125,00 €***
Inhalt des Starter-Sets: 14 Friktionselemente + Einbauwerkzeuge
** Nur einmal pro Labor/Praxis. / zzgl. ges. MwSt. / versandkostenfrei

per Fax an 02331 / 8081 - 18

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880

Stempel

Elephant Dental produziert Videofilm als Labor-PR

Labormarketing ist ein viel diskutiertes Thema in der Dentalwelt. Um das eigene Unternehmen und seine Leistungen möglichen Interessenten zu präsentieren, gibt es unterschiedlichste Wege. Elephant Dental beschreitet jetzt einen ganz neuen. Die Hamburger Deutschland-Zentrale hat einen Videofilm als eine Art Rahmenfilm produzieren lassen, den Kundenlabore nach ihren Wünschen individuell ergänzen können.



Der Marketing-Film von Elephant Dental will gesunde Zähne als aktives Lebensgefühl transportieren.

Künftig werden die Elephant-Kundenlabore in die Lage versetzt, sich mit einem „eigenen“ Videofilm präsentieren zu können. Der „Filmrahmen“ setzt weitgehend auf die emotionalen Aspekte von Zähnen und den Zusammenhang von gesunden Zähnen und Lebensgefühl. Auf diese für Patienten sehr nachvollziehbare Sichtweise wurde von Elephant bereits in deren Patientenbroschüre fokussiert, deren

Erfolg dieser Polarisierung recht gibt: Von vielen Laboren wird diese Broschüre als das Beste, was am Markt ist, beschrieben. Ein weiterer Aspekt des Filmes ist die Herstellung von Zahnersatz als „made in Germany“ in einem lokalen Umfeld. In diesem Kontext kann sich dann das jeweilige Labor präsentieren, seine Leistungspalette herausstellen und sich als örtliches dentales Handwerksunternehmen seinen

Mitbürgern vorstellen. Das Labor kann dabei eigenes Bildmaterial (eigene Räume, Hightech-Ausstattungen, Mitarbeiter, Schaumodelle etc.) und eigene Texte vorgeben, die in gewünschter Anordnung in den „Filmrahmen“ eingefügt werden können.

Der fertige Film wird den Laboren in einer ein- und dreiminütigen Version ausgeliefert und ist für alle modernen Präsentationsplattformen geeignet: Von der Kinowerbung über PC oder DVD Medien bis hin zu digitalen Bilderrahmen. Elephant bietet seinen Kunden damit eine vielseitige PR-Maßnahme, deren individuelle Anfertigung ansonsten den jeweiligen „Werbeetat“ eines Labors schwer belasten dürfte, zu einer sehr überschaubaren Kostenbeteiligung an. Bei der Wahl der Präsentationsorte des Filmes sind dem Labor dann kaum Grenzen gesetzt. Vom Spot im örtlichen Kino über Messen oder Ausstellungen, in Einkaufszentren, bei Veranstaltungen, auf digitalen Bilderrahmen – vieles ist denkbar. Natürlich auch in den Zahnarztpraxen der Laborkunden.

Die individuelle Labordarstellung bei diesem Elephant PR-Produkt lässt sich auch durch eine Einbeziehung der jeweiligen zahnärztlichen Praxis erweitern. Dort kann sich beispielsweise das Behandlungsteam der Praxis samt seiner Leistungspalette vorstellen.

Elephant Dental stellt seinen Kunden mit diesem individualisierbaren Image-Film ein innovatives und sehr interessantes Marketingtool zur Verfügung, mit dem das Labor auch seine Zahnärzte bei deren Beratungen und Aufklärungsmaßnahmen in den jeweiligen Praxen unterstützen kann. Patienten werden durch diesen Film auf die vielseitigen Aspekte gesund wirkender Zähne verwiesen. Aber auch zur Neukundengewinnung kann solch ein Tool als Türöffner für ein Labor dienen. **ZT**

ZT Adresse

Elephant Dental GmbH
Tibarg 40
22459 Hamburg
Tel.: 0 40/54 80 06-0
Fax: 0 40/54 80 06-1 50
E-Mail: hamburg@eledent.de
www.elephant-dental.de

Nobel Biocare bildet aus

Novica Savic knüpfte an positive Erfahrungen an und begrüßte erneut zwei neue Lehrlinge.



Novica Savic begrüßt die Auszubildenden im Berufsleben.

Nobel Biocare engagiert sich für die Zukunft von Jugendlichen und bildet ab sofort in zwei kaufmännischen Berufen aus. „Wir haben 2007 unseren ersten Auszubildenden eingestellt und sehr gute Erfahrungen gemacht. Wir möchten auch andere junge, motivierte Menschen beim Einstieg in das Berufsleben unterstützen und haben in diesem Jahr zwei weitere Auszubildende eingestellt“, freute sich Geschäftsführer Novica Savic.

Nach Peter Hinzmann, der bereits 2007 eine Ausbildung zum Bürokaufmann begann, freuten sich nun Alisa Pickel über ihre Ausbildung zur Veranstaltungskauffrau und Anna Maria Hellfeuer über die neuen Herausforderungen als Bürokauffrau.

Laut Savic sorgte die aktuelle Betriebsituation für beste Rahmenbedingungen und verheißende Voraussetzungen für den Start ins Berufsleben. „Wir freuen uns, den Auszubildenden ein interessantes Geschäftsfeld in einem spannenden und wachsenden Markt bieten zu können, in dem sie alle Bereiche unseres internationalen Unternehmens kennenlernen und hoffen, dass sie sich bei uns wohlfühlen.“ **ZT**

ZT Adresse

Nobel Biocare Deutschland GmbH
Stolberger Straße 200
50933 Köln
Tel.: 02 21/5 00 85-0
Fax: 02 21/5 00 85-3 33
E-Mail:
info.germany@nobelbiocare.com
www.nobelbiocare.com/de

Symbiose Mensch und Prothese

Das Zusammenleben zwischen Mensch und Prothese gleicht einer therapeutischen Zweckgemeinschaft. Häufig bedeutet diese eine Gratwanderung zwischen Behandlungsteam und Patient.



(fast) unsichtbaren, unhörbaren, kaum fühlbaren und funktionellen Zahnersatz. Die Referenten des 12. Prothetik Symposiums stellen hierzu ihre klinischen und zahntechnischen Lösungswege, Teamkonzepte und Visionen für die erfolgreiche Kunststoffprothetik in Berlin vor. Zahnärzte erhalten für das Symposium acht Fortbildungspunkte gemäß den Leitsätzen und Empfehlungen der KZBV einschließlich der Punktebewertungsempfehlung der BZÄK und DGZMK. Für Hörgeschädigte werden die Vorträge simultan in die deutsche Gebärdensprache übersetzt. Neugierig? Weitere Informationen sowie Anmeldeformulare für das 12. Prothetik Symposium gibt es unter der folgenden Adresse sowie beim Quintessenz Verlag, Telefon 0 30/76 18 06 30 oder unter www.quintessenz.de/prothetik **ZT**

ZT Adresse

Merz Dental GmbH
Eetzweg 20
24321 Lütjenburg
Tel.: 0 43 81/4 03-4 15
Fax: 0 43 81/4 03-1 00
E-Mail: info@merz-dental.de
www.merz-dental.de

Auf dem 12. Prothetik Symposium am 29. November 2008 in Berlin spielen sogenannte „Problempatienten“ oder auch hochbetagte Patienten eine zentrale Rolle. Besser gesagt der Umstand, dass dieses Klientel Zahnarzt und Zahn-techniker schnell die Grenzen des Machbaren aufzeigen. Unverträglichkeiten, Schlotterkämme, geringe bis erhebliche Bissenkungen und orofaziale Dysfunktionen zählen zu den schwierigen Fällen, die ein Praxisteam zusammen mit dem Zahntechniker lösen muss. Die Vielfalt des Verträglichkeits, um im Bild des diesjährigen Generalthemas zum Symposium zu bleiben, ist aber dennoch erstaunlich und führt nicht selten zu einem

Ausgediente Kronen und Brücken gegen den Hunger

Viele Patienten kennen sie als wichtige Hilfe, als unersetzlichen Zahnersatz, aus hochgoldhaltigen und anderen Edelmetalllegierungen. Mit einer neuen Initiative zugunsten der Kölner Tafel e.V. möchte das renommierte Domstädter Dental-Labor Hans Fuhr dieses Altgold für einen guten Zweck gewinnen.

Oft erfüllen sie ihre Funktion über Jahrzehnte. Irgendwann haben alte Kronen und Brücken dann doch ausgedient, werden zuweilen als Kuriosum mit nach Hause genommen und geraten dort in Vergessenheit. Häufig bleiben sie aber auch in der Praxis liegen. Das Dental-Labor Hans Fuhr verteilt seit August Sammelboxen an alle teilnehmenden Zahnarztpraxen. Inzwischen haben mehr als 30 Boxen einen Abnehmer gefunden. Dass es nicht noch mehr sind,



Karsten Fuhr, Geschäftsführer des Dental-Labors Hans Fuhr, möchte ab sofort bedürftige Menschen in Köln unterstützen.

liegt keineswegs an dem Unwillen der Arztpraxen, die Initiator Karsten Fuhr für das Projekt angesprochen hat. Eher das Gegenteil ist der Fall. Zahlreiche Praxen beteiligen sich bereits an anderen Hilfsaktionen und unterstützen damit etwa „Ärzte ohne Grenzen“. Die gespendeten Kronen und Brücken, die sich im Rahmen

der Initiative des Kölner Dental-Labors ansammeln, werden voraussichtlich im Sommer kommenden Jahres an das Zahntechnik-Unternehmen DeguDent weitergegeben und dort gebührenfrei geschieden. Der Erlös geht vollständig an die Kölner Tafel e.V. und hilft dem gemeinnützigen Verein, Lebensmittel an Bedürftige zu verteilen zu können.

Wie hoch letztendlich die Erlöse ausfallen werden, wagt Karsten Fuhr derzeit noch nicht zu sagen. Schließlich könne niemand genau sagen, wie viel ausgedienter Zahnersatz bei den Teilnehmern, wie etwa der Universitätsklinik Köln, anfallen wird. Wunschziel ist jedoch ein fünfstelliger Betrag. Sollte das Vorhaben tatsächlich so erfolgreich sein, ist sogar eine Fortsetzung vorstellbar.

Doch noch liegt alle Konzentration auf dem ersten Anlauf. „Wir sind der Meinung, dass man mit der Lebensmittelverteilung an Bedürftige einen effektiven sozialen Beitrag leisten kann. Dies sollte doch für uns eine Selbstverständlichkeit sein. Mit einem vergleichsweise geringen Aufwand erzielen die teilnehmenden Zahnarztpraxen, deren Patienten und unser Labor, eine enorme Wirkung und großartige Unterstützung für einen gemeinnützigen Verein“, betont Karsten Fuhr. „Wir freuen uns, dass auch die Industrie mitmacht, uns die Sammelboxen mit Aufklebern zur Verfügung gestellt hat und die Scheidung des Wertstoffes un-

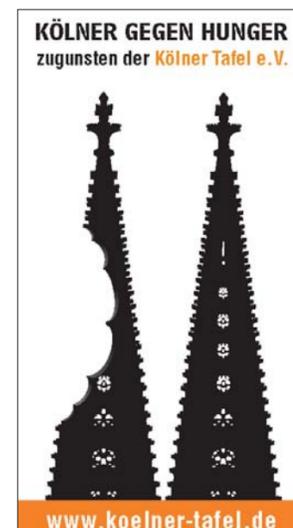
entgeltlich übernimmt. Und zu guter Letzt haben wir noch einen großartigen Partner vor Ort in Köln – die Kölner Tafel e.V.“ Die Entscheidung für jene Einrichtung fiel besonders unter einem regionalen Aspekt. Karsten Fuhr wollte sein Engagement auf Hilfsbedürftige aus der direkten Umgebung richten. Am Ende musste er zwischen einem Kinderheim und dem Kölner Tafel e.V. wählen. „Natürlich nicht im Sinne eines gegenseitigen Aufwiegens von Bedürftigkeit“, erklärt Fuhr. „Vielmehr habe ich mir genau angeschaut, über welche Ressourcen die beiden Einrichtungen verfügen. Dabei wurde schnell klar, dass das entsprechende Kinderheim bereits einiges an finanzieller Hilfe durch die Stadt Köln erfährt.

Daher habe ich mich für die Tafel entschieden.“ Bei einer Besichtigung vor Ort wurde offensichtlich, dass dem Verein vor allem ein Auto fehlt, um die gespendeten Lebensmittel an die Bedürftigen zu verteilen. Da käme eine fünfstelligen Summe gerade recht.

Die Kölner Tafel e.V. ist ein mildtätiger Verein, der seit Juni 1995 wirtschaftlich nicht mehr verwertbare Lebensmittel sammelt und sie ehrenamtlich in über 100 sozialen Einrichtungen an bedürftige Menschen in Köln verteilt. Im vergangenen Jahr wurden auf diese Weise circa 720 Tonnen Lebensmittel gesammelt. Der Verein finanziert sich komplett aus Sach- und Geldspenden sowie dem Engagement der ausschließlich ehrenamtlichen Helferinnen und Helfer. Weitere Informationen sind unter www.koelner-tafel.de nachzulesen. Interessierte Zahnarztpraxen, die sich an der Aktion beteiligen möchten, wenden sich unter der nachfolgenden Adresse direkt an den Geschäftsführer des Dental-Labors, Karsten Fuhr. **ZT**

ZT Adresse

Dental-Labor Hans Fuhr GmbH & Co. KG
Karsten Fuhr
Rubensstr. 18-22
50676 Köln
Tel.: 02 21/3 10 87 60
Fax: 02 21/21 85 87
E-Mail: info@dentallabor.de



Verlosung: Gewinnen mit Zirkoniumdioxid

Anlässlich seines 20. Firmenjubiläums verlost CREATION WILLI GELLER weltweit zehn attraktive Jubiläumskits für Vollkeramik-Restaurationen mit Zirkoniumdioxid.

Zu gewinnen gibt es fünfmal das neuartige Creation Press & Paint on Zirconium Dioxide (P&P-Z) inklusive dazugehörigem Make Up Instant-Sortiment sowie fünfmal ein Jubiläumskit der modernen Verblendkeramik Creation ZI-F in einer exklusiven Edelholzschatulle, die von Willi Geller handsigniert wurde. Also entweder natürliche Lichtdynamik durch Feldspat oder einzigartige Presspellets mit eingebauter Opaleszenz – das Los und der eigene Wunsch entscheiden.

Damals richtungweisend für viele Zahntechniker weltweit, zählt das meisterhafte Keramikkonzept von Willi Geller auch heute noch zu den maßgebenden Verblendkeramiken – angefangen von der klassischen Metallkeramik Creation CC bis zur neuen Zirkoniumdioxidkeramik Creation ZI-F. Und so gibt es für Zahntechniker von Format zum 20-jährigen Jubiläum eine besondere Gewinnspielaktion: Der Keramikspezialist aus der Schweiz verlost insgesamt fünf hochwertige Basissortimente von Creation ZI-F sowie fünf



Je fünf dieser Sets verlost CREATION WILLI GELLER zum 20. Jubiläum: Creation P&P-Z und Creation ZI-F.

Creation P&P on Zirconium Dioxide-Kits mit den ergänzenden AV.ZI.TI.-Make Up Instant-Chroma- und Effektlasuren.

„Wie viele Artikel hat Creation im Programm?“

Wer eins der ästhetischen Keramiksortimente gewinnen möchte, muss lediglich diese Frage beantworten und seinen Lösungsvorschlag, seinen Wunschgewinn (Creation ZI-F oder

P&P-Z) sowie Namen und Anschrift unter dem Stichwort „Jubiläumsaktion“ entweder per E-Mail oder auf einer Postkarte an die nachstehende Schweizer Firmenanschrift schicken. Einsendeschluss ist der 30. November 2008. Die Gewinner werden nach Ende der Jubiläumsaktion ausgelost und schriftlich benachrichtigt. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen, die Vorfreude eingeschlossen. **ZT**

ZT Adresse

CREATION WILLI GELLER
INTERNATIONAL AG
Oberneuhofstraße 5
CH-6340 Baar, Schweiz
Tel.: +41-41/768 90 19
Fax: +41-41/760 45 10
E-Mail:
info@creation-willigeller.com
www.creation-willigeller.com

SHERA begeht zusammen stolzes Jubiläum

Über 100 Gäste feierten mit der Geschäftsführung und den Mitarbeitern die SHERA-SOIREE und damit das 25-jährige Bestehen der SHERA Werkstoff-Technologie.



Zwei Dinge, die auf einer Soiree nicht fehlen sollten: Ehrengäste wie Lutz Wolf (Bildmitte) und deren standesgemäße Begrüßung durch den noblen Butler James.

Butler James empfing Ende August namhafte Gäste. Unter diesen zählte Lutz Wolf, Obermeister der niedersächsischen Zahntechnikerinnung, zu den prominentesten. Ebenfalls anwesend waren Wegbegleiter der SHERA, etwa Bernd Wenzel vom DENTAGEN Wirtschaftsverband und ZTM Ralf Oppacher. Neben Geschäftspartnern vertrat Landrat Gerd

Stötzel die Kommunalpolitik.

Geschäftsführer Jens Grill dankte den Firmengründern, seinen Eltern Ellen und Günther Grill, für die zündende Idee, vor 25 Jahren die SHERA zu gründen. „Ich kann mir keinen schöneren Arbeitsplatz vorstellen“, versicherte er seinen Gästen. Landrat Gerd Stötzel lobte den Mut und das Engagement des Gründerehepaars Grill und hob die besondere Bedeutung der SHERA im Wirtschaftsraum Nord-West hervor. Überraschungsredner waren Jürgen Macke, Produktionsleiter der SHERA, sowie Uwe Behning, Einkaufsleiter der SHERA. Sie überreichten dem fast 80-jährigen Günther Grill im Namen der Belegschaft den Bambi 2008 für

sein Lebenswerk in Form einer riesigen Torte.

Der Höhepunkt des Abends war ein professionelles Feuerwerk, mit dem alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ihre Geschäftsführung völlig überraschten. „Dieser Abend war für uns überwältigend schön“, freute sich Günther Grill. „Wir haben den SHERA-Geist rüberbringen können und sind stolz auf unsere engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter“, bilanzierte Jens Grill das Fest. **ZT**

ZT Adresse

SHERA
Werkstoff-Technologie GmbH & Co. KG
Espohlstraße 53
49448 Lemförde
Tel.: 0 54 43/99 33-0
Fax: 0 54 43/99 33-1 00
E-Mail: info@shera.de
www.shera.de

ANZEIGE

Bestens bewährt

Wettstreit bietet tolle Preise

„Die Implantatgetragene Totalprothese“ – diesem Motto folgend findet zur IDS 2009 in Köln wieder der KunstZahnWerk®-Wettbewerb statt.



Siegerarbeit 2007, ZT Christian Scheiber, Zahntechnik Reil (Nabburg).

Für die Auflage im kommenden Jahr konnte die Firma CAMLOG als Partner gewonnen werden. Sie stellt für jeden Teilnehmer die Materialien für die Implantate kostenlos zur Verfügung. Wieder einmal stellen sich nationale und internationale Teilnehmer der Herausforderung des Wettbewerbs. Diesmal gilt es, eine obere und untere Totalprothese auf Implantaten nach der Gerber-Aufstellmethode zu fertigen.

Erneut kann auf zwei unterschiedlichen Arten teilgenommen werden:

Variante 1: Candulor stellt Ihnen einen Patientenfall zur Verfügung. Detaillierte Angaben erleichtern Ihnen die Lösung dieser Aufgabe. Sie erhalten die passenden Gipsmodelle, Prothesenzähne (Candulor Composite NFC), Stegaufbau, Steghülse und Schrauben der Firma CAMLOG.

Variante 2: Sie reichen einen eigenen Patientenfall ein. Dies kann auch eine Totalprothese ohne Implantatversorgung sein. Die dazu benötigten Prothesenzähne werden Ihnen nach verbindlicher Anmeldung kostenlos zur Verfügung gestellt.

Die fertigen Prothesen sind im Candulor Artikulator oder Condylator abzugeben.

Eine Jury aus Prothetik-Experten und Praktikern bewertet jede einzelne Arbeit. Für alle Teilnehmer, die ihre Arbeit zusätzlich dokumentieren, besteht eine weitere Gewinnchance. Denn die beste Dokumentation erhält einen Extrapreis! Die Gewinner erhalten ihre Preise persönlich im Rahmen der Candulor Pressekonferenz auf der IDS in Köln am Freitag, dem 27. März 2009. Alle Arbeiten werden direkt am Candulor Messestand ausgestellt. Die eingereichten Dokumentationen werden in diversen Fachzeitschriften veröffentlicht.

Preise:

- Preis: Barscheck im Wert von € 1.500,-
- Preis: Barscheck im Wert von € 1.000,-
- Preis: Barscheck im Wert von € 500,-
- Spezialpreis für die beste Dokumentation

Für die Teilnahme melden Sie sich bis spätestens 31. Oktober 2008 unter der nachfolgenden Adresse an. **ZT**

ZT Adresse

Candulor Dental GmbH
Am Riederngraben 6
78239 Rielasingen-Worblingen
Tel.: 0 77 31/79 78 30
Fax: 0 77 31/2 89 17
E-Mail: info@candulor.de
www.candulor.com



ZT Bredenstein

CARAT Metallkeramik

- Ein Synonym für Farbreinheit und Natürlichkeit
- Exzellente Farbkoordination der einzelnen Massen
- Problemloses Brennverhalten (WAK 13,8-15,2 x 10⁶/K)
- Hohe und sehr schöne Transparenz
- Hervorragend aufeinander abgestimmte Grundmassen (Biopaque/Biopaque-Uno)
- Lieferbar in zwei Farbsystemen (Biodent/Vita)



Neu im Sortiment
CARAT
Mal Farben

Weitere Infos? Vorführung in Ihrem Labor? Wenden Sie sich an Ihr Dental-Depot oder an:

Tel. 02 03/9 92 69-0
Fax 02 03/29 92 83
E-Mail: info@hagerwerken.de
Internet: www.hagerwerken.de
Postfach 10 06 54 · D-47006 Duisburg



Dentalprodukte weltweit
Dental Products Worldwide

Funktionsdiagnostik und funktioneller Zahnersatz

Mit dem Schwerpunkt „Funktionsstörungen erkennen und behandeln: Die Funktionsanalyse als Schlüssel zum Erfolg“ greift KaVo in der Fortbildungsveranstaltung am 29. Oktober eine aktuelle Thematik auf.

Die Veranstaltung will einen ersten Einblick in das Feld der Funktionsdiagnostik geben und aufzeigen, welche Ansatzpunkte einer nachhaltigen Behebung von Funktionsstörungen im gesamten Kauapparat möglich sind. Immer häufiger werden bei Patienten Funktionsstörungen des stomatognathen Systems (CMD – Craniomandibuläre Dysfunktion) festgestellt, die vielfältige Symptome über den zahnmedizinischen Fachbereich hinaus zeigen. Rezidivierende Kopfschmerzen, neurologische Störungen, wie Tinnitus und Schwindelanfälle, oder Störungen des Halte- und Bewegungsapparates können oft auf eine unzureichende



Die Diagnose von Funktionsstörungen im gesamten Kauapparat ist Thema auf der Fortbildungsveranstaltung von KaVo. Zum Einsatz kommt dabei u. a. der Gesichtsbogen.

okklusale Funktion zurückgeführt werden. Die Referenten Dr. Ulrich Wegmann (Spezialgebiet: Craniomandibuläre Dysfunktion) und ZTM Herbert Thiel (Schwerpunkte: Umfangreiche Restaurationen in Vollkeramik, funktionelle Aufwachstechnik, Repo-

Schienen) skizzieren einen optimalen Behandlungsablauf unter Einsatz des neuen 3-D-Messsystems ARCUSdig-ma® und zeigen das Spektrum der interdisziplinären Therapiemaßnahmen auf.

Dr. Ulrich Wegmann wird den Teilnehmern unter anderem anschaulich den Behandlungsablauf einer dreidimensionalen elektronischen Ultraschallregistrierung demonstrieren. Sein umfassendes Wissen in der Interpretation dreidimensionaler Gelenkbahnaufzeichnungen und der daraus resultierenden Einschleif- und Repo-Schie-

lenherapie ist besonders wertvoll.

Die Veranstaltung beginnt im Audi Forum München um 16.00 Uhr und endet gegen 19.30 Uhr. Die Anmeldung erfolgt über die IFG-Internationale Fortbildungsgesellschaft, Fax 0 45 03/77 99 44 oder E-Mail an info@ifg-hl.de. Weitere Informationen erhalten Sie auch unter www.kavo.com/fortbildung. **ZT**

ZT Adresse

KaVo Dental GmbH
Bismarckring 39
88400 Biberach/Riß
Tel.: 0 73 51/56-0
Fax: 0 73 51/56-14 88
E-Mail: info@kavo.com
www.kavo.com

BEGO hat neuen Marketing-Chef

Alexander Hack ist seit 1. Oktober 2008 im Amt.



Der gelernte Diplomingenieur Alexander Hack leitet seit Kurzem die Marketingabteilung der BEGO-Firmengruppe.

Die Marketingabteilung der BEGO-Firmengruppe wird seit Oktober von Alexander Hack geleitet. „Ich freue mich auf diese neue Herausforderung in einem ebenso traditionsreichen wie hochinnovativen Unternehmen!“, erklärte Hack. „Die BEGO ist ein echter Fullservice-Partner, der den Kunden die gesamte Bandbreite von Geräten, Legierungen, Materialien und Services bis hin zu unternehmerischer Beratung bietet. Wir begleiten unsere Kunden aktiv auf dem Weg zum Erfolg in einem starken Umbruch befindeten.“ Als Ziele nannte Hack den weiteren Ausbau der digitalen Technologien sowie der Web-Shops. Zudem sei der direkte Austausch mit dem Kunden von höchster Wichtigkeit. „Nur indem wir immer ‚ein Ohr und ein Bein im Markt‘ haben, können

wir Trends und Bedürfnisse rasch aufgreifen und danach handeln.“

Der 1962 geborene Hack studierte an der FH Weingarten Maschinenbau. Nach seinem Abschluss 1987 arbeitete er zunächst vier Jahre als Beratungsingenieur für werkstofftechnische Fragestellungen am Steinbeizentrum in Weingarten. 1991 fing er beim Unternehmen KaVo Dental GmbH an und leitete als Projektleiter die Einführung der Lasertechnologie zur Zahntherapie. Seit 2001 war der Diplomingenieur als Entwicklungsleiter

für die Einführung der Kariesdiagnostik und das Produktsegment Röntgen verantwortlich. 2004 erwarb er einen MBA an der WHU und Northwestern University of Chicago. Ab 2005 verantwortete Hack das Produktmanagement der KaVo mit den Produktbereichen Laser, Diagnostik, CAD/CAM, Dentale Ausbildung, HealOzone und Chirurgie. Alexander Hack ist verheiratet und hat drei Kinder. **ZT**

ZT Adresse

BEGO Bremer Goldschlögerei
Wilhelm Herbst GmbH & Co. KG
Technologiepark Universität
Wilhelm-Herbst-Str. 1
28359 Bremen
Tel.: 04 21/20 28-0
Fax: 04 21/20 28-1 00
E-Mail: info@bego.com
www.bego.com

Studie meldet Erfolg metallkeramischer Versorgung

Die keramische Verblendung metallischer Gerüste gehört heute zum Standardrepertoire moderner zahnmedizinischer Prothetik. Besonders hochwertige metallkeramische Versorgungen für nahezu alle Indikationen lassen sich mit dem GoldenGate System (DeguDent, Hanau) herstellen – eine Kombination der hochgoldhaltigen Legierung Degunorm und der niedrigschmelzenden hydrothermalen Verblendkeramik Duceragold.

Der große Markterfolg dieses Systems korrespondiert mit seiner ausgezeichneten Langzeitqualität: Vor nunmehr zwölf Jahren wurde unter der Leitung von Prof. Dr. Reiner Biffar, Universität Greifswald, eine wissenschaftliche Studie begonnen und laufend fortgeführt, bei der die In-vivo-Überlebensrate von GoldenGate System-Restaurationen evaluiert wird. Seit seiner Markteinführung im Jahr 1993 setzt das GoldenGate

System im Bereich der metallkeramischen Zahnprothetik Maßstäbe für Ästhetik, Funktionalität und dauerhaft hohe Qualität. Dies bestätigt in besonderer Weise eine aktuelle wissenschaftliche Studie unter der Leitung von Prof. Dr. Reiner Biffar, Direktor der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik, Alterszahnheilkunde und Medizinische Werk-



Hat in einer bisher einmaligen Studie an der Universität Greifswald seine beeindruckende Langlebigkeit bewiesen – das GoldenGate System von DeguDent.

stoffkunde am Zentrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde der Universität Greifswald. Diese longitudinale prospektive Studie umspannt inzwischen den außergewöhnlich langen Zeitraum von über 144 Monaten. Das verleiht ihr – auch im Kontext der reichhaltigen Literatur zum GoldenGate System – ein besonderes Gewicht. Die gewonnenen Ergebnisse dürfen als besonders vertrauenswürdig eingeschätzt werden. Untersucht wurden die In-vivo-Überlebensraten von GoldenGate System-Restaurationen. Kriterien hier-

für waren das mögliche Auftreten von Abplatzungen oder Fissuren an der hydrothermalen Verblendkeramik Duceragold bei 475 in einer Privatpraxis eingegliederten Versorgungen: GoldenGate System-Einzelkronen, Brücken, Teilkronen und Inlays.

Über den gesamten Untersuchungszeitraum hinweg standen 456 Einheiten zur statistischen Analyse zur Verfügung. In dieser Zeit ergaben sich das erste

Schadensereignis nach fünf, das letzte nach 138 Monaten. Gemäß der Kaplan-Meier-Schätzung waren nach 144 Monaten – also nach zwölf Jahren – noch über 92 Prozent der eingesetzten Einzelkronen und Brücken ohne jeglichen Schaden. Bei den restlichen acht Prozent der Versorgungen traten sogenannte terminale Ereignisse auf. Allerdings konnte be-

reits ein Riss in der Verblendung zum Ausscheiden aus der Gruppe der schadensfreien Restaurationen führen. Die Kriterien für technisches Versagen waren in dieser Statistik also bewusst scharf gewählt worden.

Prof. Dr. Biffar hat mit der vorliegenden Studie die Messlatte für die Untersuchung zahnärztlicher Restaurationen höher gelegt. Dabei hat sich die dauerhaft hohe und verlässliche Qualität von GoldenGate System-Restaurationen bestätigt. Sie stellen damit selbst einen Standard dar, an dem sich andere Versorgungen messen lassen müssen. **ZT**

ZT Adresse

DeguDent GmbH
Rodenbacher Chaussee 4
63457 Hanau-Wolfgang
Tel.: 0 61 81/59 50
Fax: 0 61 81/59 58 58
E-Mail: info@degudent.de
www.degudent.de

Die Welt der Zahnfarben im Herzen der Toskana

Im Juli 2008 fand in der Toskana in Siena (Italien) das 4. Internationale Curriculum zur Zahnfarbestimmung unter der Schirmherrschaft der VITA Zahnfabrik statt. Mehr als 50 Universitäten nahmen teil.

Die 113 Vertreter internationaler Universitäten erlebten nicht nur spannende Workshops und Vorträge von Kollegen aus aller Welt, sondern ebenso ein fulminantes Rahmenprogramm, das die Gastgeber Prof. Dr. Marco Ferrari und Dr. Alessandro Vichi organisiert hatten. Mehr als 50 Universitäten waren bei dem 4. Curriculum in Siena vertreten. Präsentiert wurden im Rahmen des einmal jährlich stattfindenden Symposiums neue Erkenntnisse und Studienergebnisse zur Zahnfarbestimmung mit dem VITA SYSTEM 3D-MASTER. Diese basieren vor allem auf der Arbeit mit der Software Toothguide Trainer (TT) und

der Toothguide Training Box (TTB), die als in ihrer Form einmalige Instrumente für



Zu den namhaften Referenten gehörte Dr. Rade Paravina von der University of Texas, USA, die in 2009 Veranstaltungsort für das Curriculum sein wird.

die Lehre und das Training der Zahnfarbdifferenzierung mittlerweile an zahlreichen internationalen Universitäten genutzt werden. Entwickelt wurde die TTB unter Leitung von Prof. Dr. Holger Jakst von der Universität Leipzig, der auch in diesem Jahr die Teilnehmer persönlich mit Neuigkeiten zu dem Projekt versorgte. So wurde z. B. angekündigt, dass nun modifizierte Versionen des TT und der TTB entwickelt werden, die der neuen Farbskala VITA Linearguide 3D-MASTER aus dem Hause VITA entsprechen. Diese Skala wurde in den Vorträgen der Referenten Dr. Andres Baltzer (Schweiz) und Dr. Rade Pa-

ravina (USA) vorgestellt. Letzterer verkündete außerdem, dass er sich sehr freue, dass im kommenden Jahr die University of Texas in Houston als Gastgeber für das 5. Internationale Curriculum zur Zahnfarbestimmung die Wissenschaftler aus aller Welt begrüßen dürfe. **ZT**

ZT Adresse

VITA Zahnfabrik
H. Rauter GmbH & Co. KG
Spitalgasse 3
79713 Bad Säckingen
Tel.: 0 77 61/562-0
Fax: 0 77 61/562-299
E-Mail: info@vita-zahnfabrik.com
www.vita-zahnfabrik.com

Newsletter jetzt auch online

Vierteljährlich erscheint „WIELAND direct“ gedruckt für Zahnarzt und Labor – nun ist er auch als PDF-Download im Internet erhältlich.



Neben Produktneuheiten erfahren Zahnärzte und Zahn techniker praktische Anwender-Tipps und -Tricks. Diese können technischer Natur sein, aber auch für die zahnmedizinischen Anwendungen. In der Rubrik „Menschen bei WIELAND“ lernen die Leser die Personen kennen, die bei WIELAND Produkte entwickeln, produzieren und verkaufen. Ein Blick in die Welt zeigt die Aktivitäten des Unternehmens außerhalb Deutschlands,

wie zum Beispiel die Errichtung eines WIELAND-Schulungszentrums im spanischen Denia. Darüber hinaus erfahren die Leser alle Neuigkeiten rund um das erfolgreiche CAD/CAM-System ZENO® Tec und das Neueste von WIELAND Dental Implants. Eine aktuelle Kurs- und Literaturübersicht ergänzt die Informationen im Newsletter. Und zu

gewinnen gibt es interessante Preise bei richtiger Lösung des Sudoku-Rätsels. **ZT**

ZT Adresse

WIELAND
Dental + Technik GmbH & Co. KG
Schwenninger Str. 13
75179 Pforzheim
Tel.: 0 72 31/37 05-0
Fax: 0 72 31/35 79 59
E-Mail: info@wieland-dental.de
www.wieland-dental.de

Moderne Implantologie im Weltkulturerbe

Vor beeindruckender Kulisse und mit Blick auf das Gelände der Zeche Zollverein und den alten Förderturm fand Anfang September in Essen die erste gemeinsame Fortbildungsveranstaltung der Heraeus Kompetenz-Center Implantologie Dortmund und Mülheim/Ruhr statt. Beide gehören dem Netzwerk von Heraeus-Schulungszentren an. Die 130 Teilnehmer informierten sich über das Heraeus IQ:NECT System.



Prof. Dr. Michael Augthun, Mitentwickler des Systems und Leiter des Heraeus Kompetenz-Centers Implantologie in Mülheim/Ruhr, erläuterte die Philosophie des Heraeus IQ:NECT Systems

schaulich, dass nicht wenige Teilnehmer anschließend versicherten, sie sähen eine Schraube fortan mit ganz anderen Augen. „Gäbe es noch keine Implantate und würde man sie heute erfinden, ginge man ganz anders an die Entwicklung heran“, so Reimers. Prof. Dr. Michael Augthun, Mitentwickler des Systems und Leiter des Heraeus Kompetenz-Centers Implantologie in Mülheim/Ruhr, erklärte, dass Unzulänglichkeiten bei schraubenbasierten Implantatsystemen der Anstoß für alternative Überlegungen waren. Es galt, große Achsdivergenzen auszugleichen, eine spannungsfreie Abformung zu ermöglichen und durch das Fehlen eines Schraubenkanals auch ästhetische Vorteile zu erzielen.

Die Fortschritte auf dem Gebiet der Prothetik schilderten Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurg Dr. Dr. Norbert Hartmann und Dr. Wolfgang Günnewig, Leiter des Heraeus Kompetenz-Centers Implantologie Dortmund. Anhand konkreter Patientenfälle präsentierten sie eigene Erfahrungen bei der Implantatinsertion bzw. Abformung und Fixierung der Prothetik.



IQ:NECT Referenten präsentierten innovative Technik vor traditioneller Kulisse (v.l.n.r.): Dr. Jan Rosenlicht (Heraeus), Dr. Dr. Norbert Hartmann, Dipl.-Ing. Jan-Dirk Reimers (Heraeus), Stefan Klotmann (Leiter Heraeus Division Implantate), Dr. Wolfgang Günnewig (Leiter des Heraeus Kompetenz-Centers Implantologie Dortmund) und Prof. Dr. Michael Augthun (Leiter des Heraeus Kompetenz-Centers Implantologie Mülheim/Ruhr).

Im Anschluss an die Vorträge hatten die Teilnehmer die Möglichkeit, Fragen zu stellen und bei Hands-on-Übungen der Firmen Heraeus, Hager & Meisinger und NSK Kenntnisse im chirurgischen Bereich zu vertiefen. Der kollegiale Austausch beim Imbiss, zu dem auch die im Ruhrgebiet typische und beliebte Currywurst zählte, rundete die Veranstaltung ab. **ZT**

ZT Adresse

Heraeus Kulzer GmbH
Grüner Weg 11
63450 Hanau
Tel.: 0800/437 25 22
E-Mail: dental@heraeus.com
www.heraeus-kulzer.com

Moderne Technologie immer gefragter

Lasersintern gilt als zukunftssträchtige Entwicklung. Die Michael Flussfisch GmbH rüstet technologisch auf und bietet bundesweit ein DMLS-Verfahren an.

Die Michael Flussfisch GmbH, bekannte und traditionsreiche Vertretung von WIELAND Dental + Technik im Norden Deutschlands, eröffnet ein neues Tätigkeitsfeld und wird damit erstmals bundesweit auftreten. Seit dem 1. Oktober 2008 bietet das Hamburger Unter-

nehmen als eines von wenigen in Deutschland die Herstellung von NEM-Einheiten im DMLS-Verfahren an (Direktes Metall-Lasersinter-Verfahren) und nimmt hierfür in seiner Zentrale in Hamburg-Bahrenfeld eine Lasersinter-Maschine EOSINT M270 der Firma EOS GmbH in Betrieb. „Der Marktanteil von NEM steigt beständig“, so Firmenchefin Michaela Flussfisch.

„Wir wollen mit der innovativen Technologie Laboren die Möglichkeit bieten, von der expandierenden Nachfrage zu profitieren. Für viele ist das Fräsen von NEM aufwendig und nicht sehr wirtschaftlich. Das DMLS-Verfahren hingegen ermöglicht große Stückzahlen in höchster Qualität zu günstigen Preisen.“ Lasersintern gilt als Schlüsseltechnologie für E-Manufacturing. Schnell, flexibel und kostengünstig entstehen 3-D-Komponenten direkt aus den

elektronischen Daten der Kunden. Als Basismaterial dient die weiterentwickelte Legierung EOS CobaltChrome SP2, welche schichtweise aufgetragen und per Laser direkt aufgeschmolzen wird. Dadurch sind höchst komplexe Geometrien mit hervorragenden mechani-



Setzen hoffnungsvoll auf neue Technologie: Geschäftsführerin Michaela Flussfisch und Vertriebsleiter Jörg Schürmann.

schon Eigenschaften möglich. Ungefähr 400 Einheiten kann Flussfisch pro Tag produzieren. Das Unternehmen bietet besondere Startkonditionen und ein Tarifsystem mit Sonderrabatten bei Auftragsvolumina von mehr als 50, 100 und 250 Einheiten pro Monat sowie einen günstigen Einstiegspreis für den ZENO® 3shape D640 Scanner von WIELAND. Der Kunde sendet die Scan-Daten einfach per E-Mail an die Flussfisch-Zentrale in Hamburg. Michaela

Flussfisch betont die steigende Unabhängigkeit der Labore gegenüber ausländischen Importen. „Mit unserem neuen Angebot wollen wir die Herstellung von Zahnersatz in Deutschland halten und die Labore dabei unterstützen, wettbewerbsfähig zu bleiben. Es ist

die beste Maßnahme gegen Billigimporte und Billiganbieter. Flussfisch als inhabergeführtes Traditionsunternehmen im Dentalmarkt mit langjähriger Erfahrung und CAD/CAM-Know-how steht für individuelle Betreuung, kurze Wege und größtmögliche Flexibilität.“ Und dies nicht nur im bisherigen Tätigkeitsgebiet, das Hamburg, Schleswig-Holstein, das nördliche Niedersachsen und den nordwestlichen Teil Mecklenburg-Vorpommerns umfasst, sondern bei der Lasersinter-Technologie künftig bundesweit. **ZT**

ZT Adresse

Michael Flussfisch GmbH
Friesenweg 7
22763 Hamburg
Tel.: 0 40/86 60 82 23
Fax: 0 40/86 60 82 25
E-Mail: info@flussfisch-dental.de
www.flussfisch-dental.de

ZT Kleinanzeigen

www.zirkon-forum.de
informativ News aktuell Infos
Forum kommunikativ Umfragen
Wettbewerbe aktiv Veranstaltungen
Technologien/Materialien visionär
Plattform für Zahntechniker

Wir fräsen - Sie verblenden!
Fräs Zentrum
Schleswig-Holstein GbR
Preise und weitere Infos:
Tel. 04331- 43 80 888 oder www.fraszentrum-sh.de
- Wir fräsen auch ihre Scandaten -

ZT
Fakten auf den Punkt gebracht.

muffelforum.de
Die Community der Zahntechniker
Diskussionsforen
Firmenporträts
Produktneuheiten
neue Technologien
Stellenmarkt
Gerätemarkt
Kurstermine
Chat
Internet <http://www.muffel-forum.de> eMail info@muffel-forum.de
Ein Projekt der **T&B ServiceLine GbR**
Am Schlangenhörst 27
14656 Brieselang
<http://www.tb-service.de>
Thorsten Tobl und Andreas Braune
fon (033232) 350090
fax (033232) 350091
eMail info@tb-service.de

ZT Veranstaltungen November/Dezember 2008

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
7./8.11.2008	Engen	Polares Press-Over-Zirkon, Mal- und Schichttechnik Referent: ZTIn Andrea Keller	Gebdi Dental Andrea Temme Tel.: 077 33/94 10 10
12.11.2008	Ratingen	Ceramage Gum, Prothetische Wertigkeit durch natürliche, individuelle Gingiva-Gestaltung Referent: ZTM German Bär	SHOFU Dental GmbH Monika Knapp Tel.: 0 21 02/86 64 36 Fax: 0 21 02/86 64 64
19.11.2008	Engelskirchen	Einsteigerkurs Chirurgie und Prothetik Referent: Dr. Friedrich Lingemann	Heraeus, Division Implants Tel.: 0 61 81/35 29 84 Fax: 0 61 81/35 29 81
21.11.2008	Dortmund	Modellherstellung schön und präzise: dento-base exclusiv Referent: ZTM Martin Kuske	dentona Sonja Röttcher Tel.: 02 31/55 56-1 21 Fax: 02 31/55 56 30
5.12.2008	Berlin	Modellherstellungskurs: „Das Modell“ – Die Visitenkarte des Labors Referenten: ZTM Claudia Füssenich, ZTM Jens Glaeske	picodent GmbH Tel.: 0 22 67/65 80-0 Fax: 0 22 67/65 80 30
8.-12.12.2008	Bremen	Topfit in die Gesellenprüfung, Generalprobe mit Modellgussgerüst, Brücke, Teleskop usw. Referenten: BEGO	BEGO Training Center Lena Linsen Tel.: 04 21/20 28-3 71

ANZEIGE

ZT NACHRICHTEN
AKTUELL UND INFORMATIV!

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

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

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

Fax an 03 41/4 84 74-2 90 www.zt-aktuell.de

ZT Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor

Ja, ich abonniere die ZT Zahntechnik Zeitung für 1 Jahr zum Vorteilspreis von € 40,00 (inkl. gesetzl. MwSt. und Versand) Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraums schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Datum Unterschrift

Name

Vorname

Straße

PLZ/Ort

Telefon

Fax

E-Mail

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.

Datum Unterschrift

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-0, Fax: 03 41/4 84 74-2 90
E-Mail: grasse@oemus-media.de

ZT 10/08

