



BESUCHEN SIE UNS
IDS 2011
22. - 26. 03. 2011
HALLE 11.2
STAND P-033

freecall: (0800) 247 147-1
www.dentaltrade.de



Top-Angebot zum Spitzenpreis!

VMK-Brücke

4-gliedrig (NEM), vollverblendet

komplett ~~376,11 €~~

FÜR UNSERE
LABORKUNDEN
NUR:
258,01 €*

* Gilt für Laboratorien die des Handels und Vertriebs von Zahnersatzleistungen berechtigt sind. Zzgl. Versandkosten.

 **dentaltrade**
...faire Leistung, faire Preise

ANZEIGE

Im Team zum Erfolg

Die Chancen der digitalen Zahnheilkunde lassen sich oft nur im Team voll ausschöpfen – ein Hauptthema der IDS.

Nach der Internationalen Dental-Schau wird die Zahnheilkunde anders aussehen als zuvor. Das betrifft nicht nur einzelne technische Innovationen oder Verbesserungen bekannter Technologien im Detail. Die Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und Zahntechniker gestaltet sich neu.

Um die darin liegenden Chancen zu sehen und anschließend zu nutzen, lohnt sich unbedingt ein gemeinsamer Besuch in Köln. Wenn die Internationale Dental-Schau (IDS) vom 22. bis 26. März 2011 auf dem Messegelände ihre Tore öffnet, haben beide die Gelegenheit, sich gründlich zu informieren und im Team zu profitieren. Um nur ein Beispiel zu nennen: Moderne Hochleistungskeramiken haben sich einen festen Platz in der Zahnheilkunde erobert. Aktuell kommen neue Varianten hinzu, die den Weg zur Top-Ästhetik ebnen oder neue Optionen für unverblendete zahnfarbene Seitenzahnrestaurationen eröffnen. Dennoch entsteht die Mehrzahl der Restaurationen nach wie vor

in Metallkeramik und vielfach im klassischen Gussverfahren – nach in Jahrzehnten bewährter Methode. Alle hier genannten



Fertigungsmöglichkeiten haben weiterhin ihre Berechtigung, auch wenn sich die Gewichte im Einzelnen verschieben. Eines ist jedoch klar: Mit der Digitalisierung ändert sich die dentale Welt. Die neue Ära ist mit wenigen Worten umrissen: dreidimensio-

» Seite 2

ANZEIGE



IDS 2011 Besuchen Sie uns auch am VDZI-Messestand!
Halle 11.2, Gang 5
Stand-Nr. 10/12

dentechnica-forum zur IDS
Freitag, 25. März 2011 | 9.30 - 13.30 Uhr

Zahntechnik state of the art -
Dentale Kompetenz im Meisterlabor 2011*

Mit seinem diesjährigen dentechnica-forum zur IDS bietet der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) in enger Kooperation mit der European Association for Dental Technology (EADT), der neuen Fachgesellschaft für Zahntechnik, wieder allen selbstständigen Zahntechnikermeistern, deren Mitarbeitern aber auch Vertretern der Dentalindustrie eine mit hervorragenden Fachleuten besetzte Vortragsveranstaltung.

Unter dem Titel „Zahntechnik state-of-the-art – Dentale Kompetenz im Meisterlabor 2011“ beleuchten die Top-Referenten Andreas Lindauer, Bernhard Egger, Andreas Kunz und Siegbert Witkowski aktuelle Themen und Entwicklungen in der Zahntechnik.

Die Teilnahmegebühr beträgt für Innungsmitglieder 50 Euro (zzgl. MwSt). Nichtinnungsmitglieder zahlen 100 Euro (zzgl. MwSt). In der Teilnahmegebühr ist eine Tageskarte für den Messeeintritt enthalten.

**INFOS ZU PROGRAMM
UND ANMELDUNG UNTER:**
WWW.VDZI.DE | TEL.: 069-665586-0



Betriebe im Umsatzplus

Trotz schwieriger Verhältnisse steigt der Gesamtumsatz.

Der Gesamtumsatz der zahntechnischen Meisterbetriebe hat sich 2010 im Vergleich zum Vorjahr leicht verbessert. Der kumulierte Umsatz liegt um 3,8 Prozent über dem Ergebnis des Jahres 2009. Dies ergeben die neuesten Zahlen der Konjunkturumfrage des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI).

Die Versorgung mit Zahnersatz unterliegt in starkem Maße einem saisonalen Verlauf, der von den Urlaubs- und Ferienzeiten in den Ländern bestimmt wird. Nach der Durststrecke in der Hauptferienzeit legten die Umsätze der an der Konjunkturumfrage beteiligten gewerblichen zahntechnischen Labors im vierten Quartal 2010 gegenüber dem Vorquartal um 14,5 Prozent zu. Im Vergleich zum IV. Quartal 2009 beläuft sich das Plus auf 3,4 Prozent.

Das 2010 erzielte reale Umsatzwachstum beträgt gerade etwa zwei Prozent im Vergleich zum Jahr 2009, in dem der Umsatz gegenüber dem Vorjahr stagnierte. Für einen ausgeprägten Optimismus besteht kein An-



dentona
esthetic-base® B.C.
Der high-tech Stumpfgips – optimiert für Kameras + Scanner mit kurzweiligem blauen Licht
www.dentona.de

ANZEIGE

lass. Hinter dem Gesamtergebnis der Branche verbirgt sich jedoch eine zunehmende Spreizung des Marktes. Den Gewinnern steht im Wettbewerb eine große Zahl von Betrieben mit prekären wirtschaftlichen Verhältnissen gegenüber. Die Erträge sind nach wie vor unbefriedigend. Nicht zuletzt kämpfen die Meisterbetriebe mit dem ungenügenden Preisniveau durch die strikte Anbindung an den § 71 SGB V, die eine Beachtung der Kostenentwicklung nicht erlaubt, so VDZI-Generalsekretär Walter Winkler.

» Seite 2

ZT Aktuell

Mitarbeiterführung im Labor

Unser Autor zeigt, wie man mit unsympathischen Mitarbeitern einen produktiven Umgang pflegen kann.

Wirtschaft
» Seite 6

Monolithische Restaurationen

Lava™ Zirkonoxid wurde für die Herstellung monolithischer Vollkeramikrestaurationen freigegeben.

Technik
» Seite 13

ZWP online – zur IDS neu!

Erfolgreichstes dentales Nachrichtenportal zur IDS komplett überarbeitet.

Service
» Seite 28

Gut vertreten: VDZI auf der IDS

Der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen präsentiert sich mit abwechslungsreichem Programm mit dentechnica-forum, Messestand und Gysi-Preis im Rahmen der IDS 2011 in Köln.

Mit seinem traditionellen dentechnica-forum, einem informativen Messestand und dem renommierten Nachwuchswettbewerb Gysi-Preis beteiligt sich der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) wie gewohnt an der Internationalen

Dental-Schau (IDS) 2011, die vom 22. bis zum 26. März in Köln stattfindet.

dentechnica-forum

Der Titel der diesjährigen Vortragsreihe für Unternehmer im Zahntechniker-Handwerk am

25. März 2011: „Zahntechnik State of the Art – Dentale Kompetenz im Meisterlabor 2011“. In enger Kooperation mit der European Association for Dental Technology (EADT), der neuen

» Seite 2

Betriebe im Umsatzplus

ZT Fortsetzung von Seite 1

Dennoch führte das kleine Umsatzplus im IV. Quartal 2010 zu einer besseren Beurteilung der Geschäftslage. Eine gute Geschäftslage meldeten 34,1 Prozent der Teilnehmer – im dritten Quartal lag dieser Wert noch bei 21,6 Prozent. 45,5 Prozent der Umfrageteilnehmer bewerteten die Nachfrage als befriedigend, bei der vorhergehenden Umfrage war es noch jeder zweite (49,9 Prozent).

Für das IV. Quartal 2010 lässt sich insgesamt eine gegenüber den vorangegangenen Quartalen deutlich erhöhte Investitionsbereitschaft beobachten. Ein Grund hierfür kann in der im März 2011 stattfindenden



Internationalen Dental-Schau in Köln liegen, zu der wieder zahlreiche Produktneuheiten und technische Verbesserungen vorgestellt werden. Mit 29,2 Prozent

liegt der Anteil investitionsgelegter Labors auf einem hohen Niveau. ZT

Quelle: VDZI

Gut vertreten: VDZI auf der IDS

ZT Fortsetzung von Seite 1

Fachgesellschaft für Zahntechnik, bietet der VDZI eine mit hervorragenden Fachleuten besetzte Vortragsveranstaltung. Die erfahrenen Zahntechnikermeister und Top-Referenten Andreas Lindauer, Bernhard Egger, Andreas Kunz und Siegbert Witkowski beleuchten ak-

MwSt.). In der Teilnahmegebühr ist auch eine Tageskarte für den Messeintritt enthalten. Anmeldungen sind über die Wirtschaftsgesellschaft des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen mbH, Telefon 0 69/66 55 86-0, möglich. Das Anmeldeformular und das Programm sind unter www.vdzi.de hinterlegt.



tuelle Themen, Entwicklungen und Lösungsansätze in der Zahntechnik. Das dentechnica-forum beginnt um 9.30 Uhr im Europa-Saal, Congress Centrum Ost, und endet um 13.30 Uhr. Die Teilnahmegebühr beträgt für Innungsmitglieder 50 Euro (zzgl. MwSt.). Nichtinnungsmitglieder zahlen 100 Euro (zzgl.

Messestand
Der zweigeteilte VDZI-Stand – Halle 11.2, Stand S010, S012 – steht in diesem Jahr schwerpunktmäßig im Zeichen der BEB Zahntechnik® und der Dachmarke Q_AMZ mit dem Qualitätssicherungskonzept QS-Dental. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der VDZI-Geschäfts-

stelle geben am Stand gerne Informationen zur BEB Zahntechnik®, zur Qualitätssicherung im Zahntechniker-Handwerk und zur berufspolitischen Arbeit des Fachverbandes. Darüber hinaus stehen die Experten des VDZI Rede und Antwort zu berufspolitischen, betriebswirtschaftlichen und abrechnungstechnischen Fragen sowie zur Arbeit des Kuratoriums perfekter Zahnersatz.

Von Dienstag bis Donnerstag um 10.30 Uhr erfährt der Standbesucher in einem Kurzvortrag Wichtiges zur „Qualitätssicherung im Labor mit QS-Dental“, um 16.30 Uhr steht an diesen Tagen das Managementthema „Mit Kennzahlen das Unternehmen steuern“ auf dem Programm.

Gysi-Preis-Wettbewerb

Die Teilnehmer am renommierten Gysi-Preis, dem Nachwuchswettbewerb für Auszubildende im Zahntechniker-Handwerk, werden in Köln feierlich geehrt und die Siegerinnen und Sieger erhalten die begehrten Gold-, Silber- und Bronzemedailien. Dadurch hebt der VDZI einmal mehr den Anspruch des deutschen Zahntechniker-Handwerks heraus: die Qualifikation und Begeisterung der Mitarbeiter zu fördern, die qualitativ hochwertigen Zahnersatz schaffen. Mit dem Gysi-Preis, benannt nach dem Forscher und Lehrer Alfred Gysi (1865–1957), werden alle zwei Jahre zur IDS die besten zahntechnischen Arbeiten der Teilnehmer aus dem 2., 3. und 4. Lehrjahr ausgezeichnet. Die Preisverleihung findet am 24. März von 14 Uhr bis 17 Uhr im Europa-Saal, Congress Centrum Ost, statt. Darüber hinaus stellt der VDZI die Arbeiten der Preisträgerinnen und Preisträger von Platz 1 bis Platz 6 während der gesamten IDS in Vitrinen auf der Verteilerebene zwischen den Hallen 10 und 11 aus. ZT

Im Team zum Erfolg

ZT Fortsetzung von Seite 1

nales Röntgen, Rapid Prototyping, Oralscanner – und doch steckt so viel dahinter! Zahnarzt und Zahntechniker müssen jetzt definieren, welche Schritte sie in die Hand nehmen und nach welchem Verfahren.

Fragen über Fragen

Der digitale Abdruck ist möglich – aber welche Methode eignet sich für uns? Wie komplex darf die klinische Situation sein, damit wir für den Patienten eine funktionell und ästhetisch ansprechende Restauration schaffen können – oder ist im Einzelfall die konventionelle Arbeits-

weise unter Verwendung eines modernen Abformmaterials der bessere Weg? Wie planen wir gemeinsam eine implantologische Behandlung – und sollten wir uns nicht einmal bei den Fachgesellschaften direkt auf der IDS über den gemeinsamen Besuch eines „Curriculums Zahnärztliche und Zahntechnische Implantatprothetik“ informieren? An welchen Punkten sollten wir Dritte in unser Netzwerk einbeziehen – zum Beispiel einen Zentralfertiger oder einen industriellen Service? „Die Antworten auf diese und viele andere Fragen bedürfen einer Beurteilung durch das Team“, betont Dr. Markus Heibach, Geschäftsführer des VDDI. „Nach den Reaktionen der letzten Jahre macht es zu zweit doppelte Freude, Diskussionen an den Messeständen zu führen. Vier Augen sehen mehr, und die Experten aus der Industrie lassen sich gern fordern! Daher tut derjenige seinem Partner und sich selbst etwas Gutes, der als Zahnarzt seinen Zahntechniker und als Zahntechniker seinen Zahnarzt jetzt spontan einlädt: Komm mit zur Messe!“ ZT

Quelle: koelnmesse

ANZEIGE

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

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

IMPRESSUM	Verlag 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
	Redaktionsleitung Georg Isbaner (gi)	Tel.: 03 41/4 84 74-1 23 E-Mail: g.isbaner@oemus-media.de
	Redaktion Katrin Kreuzmann (kk)	Tel.: 03 41/4 84 74-1 13 E-Mail: k.kreuzmann@oemus-media.de
	Projektleitung Stefan Reichardt (verantwortlich)	Tel.: 03 41/4 84 74-2 22 E-Mail: reichardt@oemus-media.de
	Produktionsleitung Gernot Meyer	Tel.: 03 41/4 84 74-5 20 E-Mail: meyer@oemus-media.de
	Anzeigen Marius Mezger (Anzeigendisposition/ -verwaltung)	Tel.: 03 41/4 84 74-1 27 Fax: 03 41/4 84 74-1 90 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 Matteo Arena (Grafik, Satz)	Tel.: 03 41/4 84 74-1 15 E-Mail: m.arena@oemus-media.de
	Druck	Dierichs Druck + Media GmbH Frankfurter Straße 168 34121 Kassel

Die ZT Zahntechnik Zeitung erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzelheft 3,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland: 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

www.dosperevo.com

Dreve

Dosperevo

IDS 2011

Halle 10.2
T-030-U-031

In der Zukunft machen Sie das SO. Oder so.

1986

arti-plaster[®] 60
erster Spezialartikulationsgips
der Welt

1987

sockel-plaster[®] 140
erster Spezialsockelgips
der Welt

1989

esthetic-rock[®] 285
erster kunststoffstabilisierter
Superhartgips der Welt

1995

CAM-base[®]
erster Spezialgips für
CEREC CAD/CAM-Systeme

2005

esthetic-base gold[®]
erster Stumpfgips
zum puderfreien
Modellscannen

2009

ZERO arti[®]
ZERO stone[®]
die ersten Spezialgipse
mit 0,00 % Expansion

Die digitale Modellherstellung beginnt jetzt.

**dentona[®] bringt die digitale
Modellherstellung in das
Dentallabor**

2011



dentona[®] AUF DER IDS

Erleben Sie die Verarbeitung digitaler
Daten zum Präzisionsmodell!

STAND H10 / J11 HALLE 11.1

Sicherheit bleibt im Fokus

Die Werte der Deutschen wandeln sich im Zeichen des wirtschaftlichen Aufschwungs, so lautet zumindest das Ergebnis der Studie „Bedeutungswandel von Werten“ des GfK Vereins.

Der wirtschaftliche Aufschwung in Deutschland hat die Wertvorstellungen der Menschen verändert. Leistungsbezogene Werte wie Wettbewerb oder Innovation gewinnen an Bedeutung, Ideale wie das eigene Zuhause liegen in den Augen der Deutschen dagegen nicht mehr so stark im Trend wie noch in der Krise. An oberster Stelle im Ranking hält sich jedoch unverändert das Thema Sicherheit. Dies zeigt eine aktuelle Studie des GfK Vereins zum Thema „Bedeutungswandel von Werten“, für die im Januar nun zum dritten Mal mehr als 1.000 Menschen befragt wurden.

Bereits bei den ersten beiden Befragungen im Januar und August 2010 war die überragende Mehrheit der Deutschen der Ansicht, dass das Thema Sicherheit in Zukunft stärker im Fokus steht. Daran hat sich bis heute kaum etwas geändert. Fast 70 Prozent der Befragten halten Sicherheit für ein Ideal, auf das es

künftig noch stärker ankommen wird. Männer und Frauen sind hier ganz einer Meinung; beim Blick auf die Altersgruppen zeigen sich ebenfalls nur geringe

ANZEIGE

Edelmetalle kaufen:
Edelmetall-Handel.de

ESG Edelmetall-Service
GmbH&Co.KG
Info-Tel: 07242-5577

Edelmetalle verkaufen:
Scheideanstalt.de

Unterschiede. Das Thema Leistung dagegen war im Ranking bereits im August um einen Platz nach vorne gerutscht und hat sich dort gehalten. Fast zwei Drittel der Befragten glauben auch heute, dass Engagement und Einsatz künftig noch wichtiger werden.

Steigender Wettbewerb

Nahezu gleichauf im Ranking liegen mittlerweile die Themen Verantwortung, Vertrauen und Zuhause sowie Optimismus und Wettbewerb. Jeweils etwa die Hälfte der Befragten ist der Ansicht, dass es auf diese Leitbilder demnächst stärker ankommen wird.

Damit haben sich die Prioritäten im Vergleich zur Vorjahresbefragung etwas verschoben: Während im Januar 2010 das eigene Zuhause als Rückzugsmöglichkeit auf Platz zwei lag, schafft es dieser Wert heute nur noch auf Platz 6.

Stark zugelegt hat dagegen die Wichtigkeit des Wettbewerbs, der noch vor einem Jahr auf Platz 8 rangierte. Damals glaubten 38 Prozent der Befragten, dass es künftig stärker darauf ankommt, sich gegen die Konkurrenz zu behaupten. Heute sieht das die Hälfte der Deutschen so, und setzt den Wettbe-

werb somit auf Rang 7. Nicht nur in Bezug auf die wirtschaftliche Entwicklung, sondern auch

doch beide Themen gewannen 5 beziehungsweise 6 Prozentpunkte hinzu.



Fragestellung: Die Bedeutung von Werten kann sich mit der Zeit ändern. Ich nenne Ihnen im Folgenden einige Werte und Sie sagen mir bitte, ob deren Bedeutung in der aktuellen Zeit Ihrer Meinung nach zu-/abnimmt oder gleich bleibt, d.h. ob sie wichtiger oder weniger wichtig werden.

Quelle: Studie „Bedeutungswandel von Werten“, GfK Verein, Januar 2011.

mit Blick auf die eigene Konkurrenzfähigkeit scheint dieser Wert in den Augen der Befragten zu steigen. Ein leichter Rückgang beim Thema Solidarität deutet ebenso darauf hin wie auch die Entwicklung des Begriffs „Macht“. Letzterer legte im Vergleich zum Vorjahr um 8 Prozentpunkte zu.

Um im Wettbewerb zu bestehen, scheinen die Deutschen jedoch auch mehr auf Innovationen zu setzen. 43 Prozent der Befragten denken, dass es künftig stärker auf innovative Entwicklungen ankommt. Vor einem Jahr sahen das nur 36 Prozent der Menschen so.

Weniger Bescheidenheit

Zudem scheinen sich die Deutschen etwas mehr gönnen zu wollen. Die Werte Luxus und Abenteuer rangieren zwar nach wie vor auf den hinteren Plätzen,

Demgegenüber liegt das Verzicht nach Ansicht der Befragten nicht mehr so stark im Trend wie noch vor einem Jahr, als die Krise in aller Munde war.

Zur Studie

In der aktuellen Umfrage „Bedeutungswandel von Werten“ hat der GfK Verein im Januar 2011 insgesamt 1.021 Männer und Frauen ab 14 Jahre befragt. Untersucht wurde, ob die Bedeutung der Werte Abenteuer, Innovation, Leistung, Luxus, Macht, Optimismus, Sicherheit, Solidarität, Verantwortung, Vertrauen, Verzicht, Wettbewerb und Zuhause in der aktuellen Situation zu-/abnimmt oder gleich bleibt. Die Befragten repräsentieren die deutsche Bevölkerung. **ZT**

Quelle: GfK

Verfärbte Prothese

Mängel an Zahnprothesen müssen innerhalb von zwei Jahren geltend gemacht werden.

Nach Auffassung des Gerichts greift die für handwerkliche Leistungen geltende Verjährungsfrist von zwei Jahren und nicht die für die zahnärztliche Leistung laufende Frist von drei Jahren (Aktenzeichen: 8 U 111/10). Das Gericht wies die Schadensersatzklage einer Frau ab. Sie hatte ihre Zahnprothese reklamiert, weil sie sich verfärbt hatte. Allerdings machte sie ihre Ansprüche gerichtlich erst mehr als zwei Jahre nach der Zahnbehandlung geltend.

Anders als das Landgericht meinte das OLG, die Herstellung der Prothese sei kein Arbeiten „am lebenden Menschen“, sondern an einer Sache. Daher



gelte die kürzere Verjährungsfrist. **ZT**

Quelle: dpa

ANZEIGE



Geräte und Materialien für die Zahntechnik



PERform Präzisionsdubliermasse Konzentrat
Ausreichend für mehr als 3 kg Dubliermasse. Die wirtschaftliche Alternative, präzise, wiederverwendbar, preisgünstig.



Hedent Inkoquell 6 ist ein Wasseraufbereitungsgerät zur Versorgung von Dampfstrahlgeräten mit kalkfreiem Wasser bei automatischer Kesselfüllung. Robuste Bauweise aus Edelstahl sichert eine einwandfreie Funktion des Gerätes und ist besonders wirtschaftlich.



Inkosteam (Standard) Leistungsstarkes Hochdruckdampfstrahlgerät für den täglichen Einsatz in Praxis und Labor, wo hartnäckiger Schmutz auf kleinstem Raum zu entfernen ist. **Inkosteam II** mit zwei Dampfstufen erfüllt alle Ansprüche an ein Dampfstrahlgerät.



PERform-Inkovac-System
Präzision und höchste Passgenauigkeit
Hedent-Prothesenkunststoffe für jede Anwendung das Richtige. Inkotherm 85 Gießkunststoff
Inkotherm press + press extra
Inkodon spezial
Inkodur



Inkopack
Klarsichtverpackungen für Modelle und Prothesen. Abdrücke, Gipsmodelle und Zahnprothesen sind für den Transport schnell und sicher verpackt.

Hedent GmbH
Obere Zeil 6 – 8
D-61440 Oberursel/Taunus
Germany

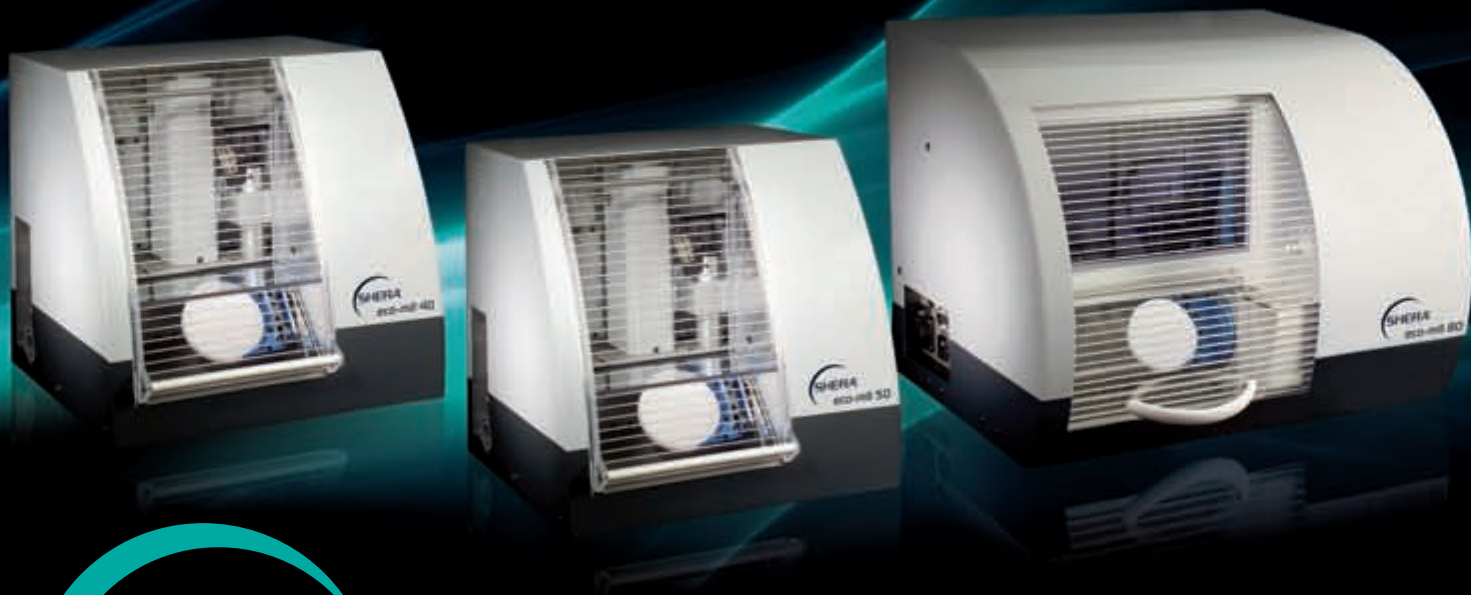
Telefon 06171-52036
Telefax 06171-52090

info@hedent.de
www.hedent.de

Weitere Produkte und Informationen finden Sie auf unserer Homepage!



SHERA's PLUG & PLAY



SHERA®
eco-mill 40, 50, 80



Stecker rein und los geht es mit dem Fräszentrum in den eigenen vier Laborwänden. Die digitalen Fräsgeräte SHERAeco-mill sind klein, einfach zu bedienen, sehr wirtschaftlich und arbeiten äußerst präzise, dank der speziell für die Zahntechnik entwickelten Software. SHERAeco-mill 40 rentiert sich bereits ab 16 Zirkoneinheiten pro Monat.

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

Mitarbeiterführung: Produktiver Umgang mit „Unsympathen“

Leider gibt es sie – die Mitarbeiter, die als Zahntechniker fachlich Hervorragendes leisten, dem Laborleiter aber auf der menschlichen Ebene jedoch suspekt, ja sogar unsympathisch sind. Wer sich entschließt, den „Unsympath“ einzustellen oder weiterhin mit ihm zusammenzuarbeiten, weil er fachlich topp ist, muss sich Strategien überlegen, wie er mit ihm menschlich klarkommt.

Montagsmorgen – der Laborleiter betritt das Labor. Die Mitarbeiterin im Empfangsraum des Labors begrüßt ihn freudestrahlend und mit einem fröhlichen „Guten Morgen“. „Da freue ich mich doch

gleich auf den Start in die neue Arbeitswoche“, denkt der Laborleiter, „schade, dass die Frau Schmidt immer noch ihre Probleme mit den Terminvereinbarungen hat. Aber das Betriebs-

klima im Dentallabor hat sich einfach toll entwickelt, seitdem sie mit dabei ist.“

Doch seine gute Laune verfliegt schnell. Die Begrüßung durch den Zahntechniker Hartmut Kohn fällt

wie gewohnt recht mürrisch aus. „Wenn der nicht die Zusatzausbildung zum Kundenberater gemacht hätte und nicht so gute Beratungsgespräche mit den Zahnärzten führen würde, würde er

schon längst nicht mehr hier arbeiten.“

Wenn die Chemie nicht stimmt

Das Beispiel mag überspitzt sein, zeigt jedoch: Die Fachkompetenz von Petra Schmidt ist ausbaufähig, aber ihre sozialen und kommunikativen Fähigkeiten hellen das Betriebsklima gehörig auf und kommen auch im Kundenkontakt mit den Zahnärzten zum Tragen. Hinzu kommt: Im Gespräch mit dem Laborleiter zeigt sie Interesse, die beiden funken auf derselben Wellenlänge. Die Gefahr allerdings ist, dass diese gute Beziehung Mängel auf der Fachebene überdeckt.

Auch bei Hartmut Kohn ergibt sich ein differenziertes Bild. Er ist engagiert, übernimmt Verantwortung, bildet sich selbst fort – er ist dem Laborleiter aber leider unsympathisch. Und dies beruht wohl auf Gegenseitigkeit, vermutet der Laborleiter. Wer aber kann es sich heutzutage leisten, gute Mitarbeiter zu entlassen, nur weil die Chemie nicht stimmt?

„Jetzt erst recht“: Schwierige Situation als Herausforderung begreifen

Der Allerweltstipp, Beziehungs- und Sachebene strikt voneinander zu trennen und einen sachlichen Umgang mit dem unsympathischen Mitarbeiter zu pflegen, ist zwar durchaus richtig, greift jedoch zu kurz. Denn das negative Bauchgefühl, das den Laborleiter im Umgang mit dem Zahntechniker beschleicht, wird das Sachgespräch immer beeinflussen. Gefühle lassen sich nicht einfach auf Knopfdruck abstellen, auch – oder gerade – wenn es das blockierende Gefühl ist, einen Menschen nicht ausstehen zu können.

Meistens kann ein Laborleiter gar nicht konkret begründen, warum ihm ein bestimmter Mitarbeiter so unsympathisch ist – oder so sympathisch. Meistens entscheidet sich bereits in den ersten Sekunden eines Treffens zwischen zwei Personen, wie die gesamte spätere Beziehung geprägt ist. Dabei spielen Verstandes- und Vernunftgründe eine eher untergeordnete Rolle – vielmehr beeinflussen archaische Triebe die Entscheidung. Wenn also bereits im Vorstellungsgespräch der Funke der Sympathie nicht zünden will, ist dies ein Indiz dafür, dass es nach der Anstellung im Dentallabor zu Spannungen kommen kann.

Da aber jetzt „das Kind bereits in den Brunnen gefallen“ und der Zahntechniker im Labor angestellt ist, sollte der Laborleiter die Herausforderung annehmen. „Jetzt erst recht, jetzt beweise ich,

Alle Farben. Alle Materialien. Alle Optionen.

**IDS
2011**

Highlights für Praxis und Labor. In Halle 10.1, Stand D10
und unter www.vita-zahnfabrik.com/ids



VITA shade, VITA made.

VITA

34170

ZT Information

Ein kleines Trainingsprogramm

Der Umgang mit unsympathischen Gesprächspartnern lässt sich trainieren: 1) Verdeutlichen Sie sich, dass Kontakte mit unsympathischen Menschen eine besondere Bewährungsprobe darstellen. 2) Fördern Sie den Gedankenaustausch zum „Umgang mit schwierigen Menschen“, indem Sie mit anderen Führungskräften einen Erfahrungsaustausch anstreben. 3) Gehen Sie auf Ursachensuche: Woran liegt es, wenn Sie einen Menschen nicht „riechen“ können? 4) Überlegen Sie sich Gegenmaßnahmen, die Sie zunächst einmal in kleinen Rollenspielen einüben. 5) Trainieren Sie es, sich in andere Gedankenwelten einzufühlen.

Mit schwierigen Verhaltensweisen konstruktiv umgehen

Oft erwecken bestimmte Verhaltensweisen Antipathie gegenüber einem Mitarbeiter: 1) Der Arrogante spricht überheblich „von oben herab“ und glaubt, auf alles die einzig richtige Antwort parat zu haben. Dabei wirkt er oft verletzend. Tipp: Der Laborleiter setzt Fragetechniken ein, um ihn zu konkreten Äußerungen und zur konstruktiven Mitarbeit zu motivieren. 2) Der Ablehner stellt alles infrage, die grundsätzlich negative Einstellung des Kritikers wirkt störend. Tipp: Der Laborleiter packt den Ablehner bei seinem Ehrgeiz, stachelt ihn an, seine ablehnende Haltung zu begründen und nutzt so die positive Energie seiner Einwände. 3) Der Besserwisser stellt sein Wissen gerne in den Vordergrund und ist stets auf der Suche nach Fehlern. Er selbst scheint unfehlbar zu sein – er weiß alles, kann alles; und das natürlich immer besser als der Chef oder die Kollegen. Tipp: Er soll seine Äußerungen begründen. Entlarven sie sich als Luftblase, ist er in die Schranken verwiesen. Sind positive Aspekte vorhanden, greift der Laborleiter sie auf und fordert Realisierungsvorschläge von ihm ein. 4) Der Streitsüchtige sucht den Konflikt, er liebt ihn geradezu. Tipp: Der Laborleiter bleibt ruhig und sachlich und weist ihn darauf hin, dass der von ihm angesprochene Punkt später und in Ruhe diskutiert werden kann – nicht aber jetzt.

wie gut ich schwierige Gesprächssituationen bewältigen kann.“ Der erste Schritt in diese Richtung besteht darin, die Problematik zu erkennen und zu akzeptieren, dass zwischenmenschliche Beziehungen auf Sympathie und Antipathie gründen.

„Liebesbeziehung“ ist nicht notwendig

Wenn der Laborleiter diese Grundkonstante menschlicher Beziehungen bedenkt, wird sich für ihn die Bedeutung der Frage, ob ihm ein Mitarbeiter sympathisch ist oder nicht, relativieren. Er muss den Menschen, mit dem er zusammenarbeitet, nicht unbedingt mögen. Sicherlich erleichtert dies den Umgang – eine „Liebesbeziehung“ jedoch ist nicht notwendig. Zuweilen kommt es vor, dass diese Gefühle sogar im Kundenkontakt eine Rolle spielen – es gibt durchaus auch unsympathische Kunden, mit denen der

Laborleiter aber trotzdem zusammenarbeiten will und muss. Indem er nach Problemlösungsstrategien für den Umgang mit dem unsympathischen Mitarbeiter fahndet, bereitet er sich darauf vor, auch mit schwierigen Kunden besser klarzukommen.

Emotionale Situation sachlich analysieren

Wer solche Beziehungsstrukturen als Herausforderung begreift, ist in der Lage, sich konstruktiv mit dem Phänomen auseinanderzusetzen und zu fragen, woran es liegt, dass man einen Mitarbeiter nicht mag:

- „Ich kann den Zahntechniker einfach nicht riechen“: Das trifft manchmal wortwörtlich zu. Die Antisymphathie entsteht durch die geblümete Bluse, die Frisur, das Gel im Haar. Das jedoch ist ein unprofessionelles Verhalten, das sich der Laborleiter abtrainieren muss. Er darf keine Be-

wertungen allein auf Äußerlichkeiten gründen.

- Zumeist jedoch liegen die Gründe tiefer. Äußerliche Merkmale – wie der Gesichtsausdruck oder der lasche Händedruck – und unangenehme Verhaltensweisen des unsympathischen Mitarbeiters erinnern den Laborleiter vielleicht an schlechte Erfahrungen, die er mit anderen Menschen durchlebt hat. Diese Erfahrungen überträgt er nun auf die aktuelle Situation im Labor. Auf einer unbewussten Ebene läuft ein Programm ab: „Mit Menschen, die einem so die Hand schütteln, bin ich noch nie zurechtgekommen.“

Schwierige Verhaltensweisen

Antisymphathie entsteht häufig, weil der Mitarbeiter – aus der Sicht des Laborleiters – des Öfteren herummeckert, nörgelt, unbequeme Fragen stellt, sich im Mitarbeitergespräch auf die Argumentation des Chefs überhaupt nicht einlassen will und grundsätzlich widerspricht. Diese Verhaltensweisen stoßen dem Laborleiter übel auf. Vielleicht aber handelt der Mitarbeiter nur deswegen so, weil er sich unsicher fühlt und gegenüber dem Chef behaupten will. Der Laborleiter ist der Vor-Gesetzte, er hat Macht, er kann den Weg vorgeben und dem Mitarbeiter Ziele setzen. Das heißt: Die – heftigen – Einwände stellen für den Mitarbeiter eine „Waffe“ dar, mit der er sich gegen den Laborleiter durchzusetzen versucht. Klug ist es, wenn der Laborleiter dies dezidiert anspricht: „Herr Kohn, ich habe den Eindruck, wir finden nicht so richtig zueinander. Ich würde dies gerne einmal mit Ihnen besprechen. Wie sehen Sie das denn?“ Eventuell wird dem Laborleiter durch den Zahntechniker Kohn unbewusst ein Spiegel vorgehalten: Der Mitarbeiter hat dieselben negativen Eigenschaften wie er, und er mag diese Eigenschaften deshalb nicht, weil er sie bei sich selbst beobachtet und ablehnt.

Konstruktiv mit unsympathischen Mitarbeitern umgehen

Sind die Ursachen dafür, dass er den Mitarbeiter Hartmut Kohn nicht riechen kann, erkannt, sollte der Laborleiter konkrete Gegenmaßnahmen ergreifen. Ein Zahntechniker, der zum Beispiel sehr dominant auftritt, ist vielleicht nur äußerst selbstbewusst. Dies mag ihn unsympathisch machen – der Laborleiter deutet diesen Charakterzug um, indem er das Positive sieht und den Mitarbeiter Kohn stärker in die Verantwortung nimmt, sodass er seine Dominanz in konstruktive Kanäle lenken kann. So beauftragt er ihn damit, seine Erfahrungen als Kundenberater an die Kollegen weiterzugeben. Zudem sollte er sich bewusst machen: Je negativer seine Einstellung gegenüber dem Gesprächs-

partner, desto mehr negative Reaktionen löst er zwangsläufig auf Mitarbeiterseite aus. Es kommt zur sich selbst erfüllenden Prophezeiung. Der Laborleiter sollte sich in Ruhe fragen, ob er in einer solchen Negativspirale feststeckt, in der für ihn jede Aktivität des Mitarbeiters nur ein neuer Beleg für dessen unsympathischen Charakter ist.

Mit Metakommunikation in die Positivspirale

Diese Negativspirale lässt sich jedoch ins Gegenteil umkehren. Dazu tritt der Laborleiter dem unsympathischen Mitarbeiter mit einer positiven Einstellung gegenüber – die er sich jedoch erarbeiten muss: „Welche sympathischen Seiten erkenne ich an ihm?“ Diese Eigenschaften rückt der Laborleiter in den Mittelpunkt der Bewertung des Zahntechnikers. Mehr noch: Beim nächsten Mitarbeitergespräch achtet er bewusst darauf, positive Eigenschaften an dem unsympathischen Gesprächspartner zu erkennen und auf der Beziehungsebene ein angenehmes Gesprächsklima aufzubauen. In unserem Beispiel stellt sich dieses Klima bei der sympathischen Petra Schmidt von selbst ein – bei dem unsympathischen Zahntechniker Hartmut Kohn muss die Führungskraft Kreativität entwickeln und Kommunikationskompetenz an den Tag legen.

Entscheidend dabei: die Fähigkeit zur Metakommunikation, also die Fähigkeit dazu, ein Gespräch darüber zu führen, wie man miteinander kommuniziert und umgeht. Denn selbstverständlich kann der Laborleiter das angespannte Verhältnis mit dem Mitarbeiter zum Gegenstand einer Unterredung unter vier Augen machen, in der die Reflektion darüber in den Mittelpunkt rückt, wie die Beziehung zwischen Chef und Mitarbeiter verbessert werden kann. Der Laborleiter steigt gleichsam auf den Berg und betrachtet von oben – aus der Distanz und der Helikopterperspektive – den Mitarbeiter und das Problem, das er mit ihm hat. Die Konzentration aufs Detail versperrt zuweilen den Blick aufs Ganze und auf die nicht immer naheliegende beste Lösung. Dort oben in luftiger Höhe löst sich die Verstrickung in die Einzelheiten der gegenwärtigen Situation und die Fokussierung auf eine bestimmte Betrachtungsweise auf. So ist eine bessere Analyse der Situation möglich.

Oft besteht das Ergebnis eines Gesprächs mit dem Mitarbeiter in der folgenden Erkenntnis: „So unsympathisch ist der ja gar nicht – wenn man ihn nur einmal etwas näher kennenlernt!“ Oder es stellt sich heraus: Die negativen Eigenschaften hätten auch noch stärker ausgeprägt sein können. So relativiert der Laborleiter die unsympathischen Züge des Zahntechnikers – und schätzt sich glücklich: Es hätte schlimmer kommen können!

Sich in den anderen Menschen hineinfühlen

Hilfreich ist zudem die Bereitschaft und Fähigkeit des Laborleiters, sich in den unsympathischen Mitarbeiter hineinzusetzen. Eine Angelegenheit wird aus der Sicht des Gegenübers gesehen, die eigene Meinung gegen eine andere ausgetauscht, um nachzuspüren, ob nicht auch sie bedenkenswert ist. Die Ergebnisse des perspektivischen Wechsels fließen schließlich in die eigene Betrachtungsweise ein, relativieren und modifizieren sie. Das Spiel mit den Perspektiven führt dazu, dass der Laborleiter mehrere Meinungen und Ansichten durchspielen kann. Er hat sich der Ego-Brille entledigt und setzt sich, im übertragenen Sinne, nacheinander mehrere Brillen auf – in diesem Fall die des unsympathischen Mitarbeiters Hartmut Kohn. **ZT**

ZT Kurzvita



Patric P. Kutscher ist Trainer, Berater und Coach sowie Chef des Deutschen Instituts für Rhetorik, Bensheim. Im Jahre 1999 gründete Patric P. Kutscher das Institut für Stimm- und Sprechziehung KG sowie das Deutsche Institut für Rhetorik KG mit Sitz in Bensheim bei Frankfurt am Main. Er ist diplomierter Verkaufs- und Verhaltenstrainer sowie zertifizierter Business- und Management-Coach. Seit 1990 führt er Seminare und Einzelcoachings in den Bereichen Stimme und Sprechen, Rhetorik und Verkaufspsychologie durch. In Zusammenarbeit mit den großen Seminar- und Konferenzveranstaltern in Deutschland und Europa bietet Patric P. Kutscher regelmäßig Seminare für Führungskräfte und Manager an. Der Autor zahlreicher Fachartikel und Bücher ist für seine Leistungen als Trainer des Öfteren ausgezeichnet worden. So war er bester Rhetorik-Trainer des Jahres 2004, ausgezeichnet von der Deutschland GmbH der International Faculty of Management Education. 2004 und 2005 war er „Bester Rhetorik-Trainer des Jahres“ des International Institute of Research (IIR) Deutschland GmbH. 2005 ist er vom Management-Forum Starnberg zum Trainer des Jahres ernannt worden. Im Jahr 2006 erhielt Patric P. Kutscher den „Internationalen Deutschen Trainingspreis in Gold“.

ZT Adresse

Deutsches Institut für Rhetorik KG
 Marktplatz 1, 64625 Bensheim
 Tel.: 0 62 51/13 88 46
 E-Mail:
 p.kutscher@rhetorikundstimme.de
 www.rhetorikundstimme.de

www.mywhite.de
 Telefon 03 71/52 04 97 50

Ein Fräszentrum,
 das Ihr Handwerk versteht!

white
 nachtaktiv

5-Achs-Technologie mit Automation –
 perfekt für kurze Fertigungszeiten!

ANZEIGE

Wenn das weiße Kaninchen kommt ...

Marc M. Galal, Vertriebsstrainer, Frankfurt am Main, zeigt, wie mit der richtigen Sprachstruktur im Patientengespräch aktiv verkauft werden kann.

Sie kennen doch bestimmt das weiße Kaninchen mit der großen Uhr aus Alice im Wunderland, immer gehetzt, immer in Eile, ständig ruft es: „Ach je, ach je, ich komm' zu spät!“ Gehetzt von Terminen bei Zahnärzten und der Arbeit im Labor, vergessen Zahntechniker oft das Wesentliche – den Patienten! Entscheidend ist im Verkauf deshalb, sich immer wieder grundlegende Abläufe ins Gedächtnis zu rufen und zu fokussieren, was wirklich wichtig ist: Die Kraft der Vorstellung und eine überzeugende Sprachstruktur, um Zahnärzte und Patienten für sich zu gewinnen und den Umsatz zu steigern. Makellose Zähne und ein tolles Lächeln wirken wie ein Magnet. Hollywood hat das längst

ANZEIGE



erkennt und auf dem roten Teppich strahlen nicht nur die Diamanten der Stars um die Wette, sondern auch ihre Zähne. Ein bisschen Hollywood bietet jede Zahnarztpraxis, doch viele Zahntechniker tun sich in der Zusammenarbeit mit Zahnärzten eher schwer damit, ihre Patienten richtig zu beraten, Bedürfnisse zu wecken und Wünsche zu erfüllen. Viele Zahntechniker sind zu viel Techniker und zu wenig Verkäufer. Sie haben Angst, dass sie wie ein Staubsauger-Vertreter wirken könnten, der seinen Patienten auf Teufel komm raus etwas aufschwätzen will. Die Kunst liegt darin, sowohl fürsorglicher Zahntechniker als auch Verkäufer zu sein. Der Erfolg liegt wie so oft in der Balance.

Bitte lächeln!

Viele Zahnärzte überfordern mit den medizinisch möglichen Behandlungsmöglichkeiten, wenn auch meistens unbewusst und ungewollt, ihre Patienten. Und auch Zahntechniker starten voller Energie oft mit blindem Elan in ein Patientengespräch. Auch wenn die Angst des Patienten vor dem Zahnarztbesuch grundsätzlich rückläufig ist, ist eine Behandlung doch oft mit Unsicherheit verbunden. Für welche Behandlungsmethode soll ich mich entscheiden? Welcher Zahnersatz ist der richtige für mich? Ist das, für was ich mich entschieden habe, auch sein Geld

wert? Bei all diesen Fragen und der hohen Unsicherheit lautet das Motto für den Zahntechniker, vom ersten Augenblick an, Fingerspitzengefühl zu beweisen:

- Begrüßen Sie Ihren Patienten freundlich und schenken Sie ihm ein Lächeln.
- Achten Sie darauf, dass Ihre Stimme einen warmen, beruhigenden Klang hat und dass Sie nicht zu schnell sprechen. Sie wollen Ihren Patienten nicht noch zusätzlich nervös machen.
- Achten Sie darauf, dass Sie ihm nicht zu nahe kommen. Neben der notwendigen Untersuchung am Behandlungsstuhl, führen Sie ein umfangreiches und ausführliches Verkaufsgespräch vielleicht besser an einem Schreibtisch.

Sitzt der Patient erst einmal auf dem Zahnarztstuhl, reduziert sich seine Kommunikationsfähigkeit häufig auf ein Minimum. Richtig aufnahmefähig sind nur die wenigsten Patienten, auch wenn sie sich eigentlich über die unterschiedlichen Möglichkeiten für ein schöneres Lächeln informieren wollen. Hauptsache „schnell vorbei“ hört man oft, doch davon sollte sich kein Zahntechniker ablenken lassen. Faktisch zählt, wie bei jedem Verkaufsgespräch, dass nur gemeinsam herausgefunden werden kann, welches Produkt und welche Behandlung tatsächlich perfekt zu dem jeweiligen Patienten passen.

Der Ton macht die Musik

Das Auftreten des Patienten, seine Kleidung und seine Wortwahl geben wertvolle Hinweise darauf, wie er angesprochen werden will. Es heißt nicht umsonst „GLEICH und GLEICH gesellt sich gern“, denn Menschen neigen dazu, sich mit Personen zu umgeben, die ihnen ähnlich sind. Dieses Muster kann im Verkaufsgespräch eine entscheidende Hilfe sein. Wiederholen Sie aus diesem Grund Äußerungen des Patienten und pacen (spiegeln) Sie ihn. Das schafft Ver-

trauen! Mit einer Ausnahme: Ist Ihr Patient extrem nervös, ist es nicht sinnvoll, sein vielleicht hektisches Gebaren und seine mitunter schnelle und abgehackte Sprechweise zu spiegeln. Gegensteuern lautet hier die Devise! Der Zahntechniker kann die Stimmung positiv beeinflussen, indem er betont ruhig atmet, langsam spricht und darauf achtet, dass seine Bewegungen ebenfalls ruhig sind.

Mit Fachwissen punkten

Hat der Patient Fragen zu einem einzelnen Produkt oder einer spezifischen Vorgehensweise, dann sollte der Zahntechniker diese beantworten und deutlich machen, dass er auf dem neuesten Stand des Wissens ist:

- Schildern Sie die Vor- und Nachteile des Produktes.
- Weisen Sie auch auf Alternativen hin und erklären Sie genau, warum Sie das eine Produkt dem anderen vorziehen würden.

Das Fachwissen ist notwendig, um erfolgreich zu sein. Doch nur Know-how allein führt nicht zum Erfolg, denn nur, wenn sich der Patient gut betreut, respektiert und kompetent beraten fühlt, wird er sich für ein Produkt entscheiden. Da dieser Entscheidungsprozess in der Regel unterbewusst abläuft, ist die richtige Technik sehr wichtig:

- Versuchen Sie, freundlich und aufgeräumt zu wirken. Egal wie stressig der Tag bislang war, Sie verkaufen nicht nur ein Produkt, sondern auch sich selbst und das Labor, für das Sie arbeiten.
- Sprechen Sie den Verstand an, aber vergessen Sie darüber nicht die anderen Sinne!

Die Kraft der Vorstellung

Imaginäre Bilder helfen dabei, Kunden gezielter anzusprechen. Hinter unserem Handeln liegen tief sitzende und prägende Bilder, hinter diesen Bildern stecken Gefühle und hinter diesen Gefühlen wiederum Werte – Werte, hinter denen sich unbewusst alles verbirgt, was den Patienten zum Handeln bewegt. Diese Gedankenwelt zu steuern ist nicht einfach und im Umgang mit Patienten ein komplexes Thema. Wer als Zahntechniker allerdings die Vorstellungskraft seines Patienten aktivieren kann, Bilder im Kopf anschaulich lebendig werden lässt, hat

im Verkauf enorme Vorteile. Folgende zwei Stepps bauen dabei logisch aufeinander auf:

- Stellen Sie Ihrem Patienten die richtigen Fragen, und er wird schon jetzt fühlen, hören und sehen, wie er von seinem neuen Zahnersatz profitiert.
- Mit diesen Fragen bringen Sie Ihren Patienten dazu, aus der eigenen Perspektive genau zu schildern, wie er sich damit fühlt, was er alles wieder machen kann und was dies für ihn bedeutet.

Qualität der Fragen steigert Quantität der Abschlüsse

Der Patient muss sich selbst, wie in einem Film, in der Zukunft sehen, wie er mit dem Produkt umgeht. Zahntechniker, die auf diese Weise in die Denkstrukturen ihrer Patienten eintauchen, haben ein leichtes Spiel im Verkauf. Die drei folgenden Stepps geben den nötigen strukturellen Rahmen für ein optimales Verkaufsgespräch:

1. Konsequenz aufzeigen

Patienten möchten verständlicher Weise eine optimale Lösung erhalten. Zahntechniker können mit dem Faktor Konsequenz auf anschauliche Art und Weise Vertrauen beim Patienten aufbauen. Hier ist nicht nur die perfekte Gelegenheit, das Produkt in vollem Glanz erstrahlen zu lassen, sondern auch, dem Patienten klar und deutlich zu vermitteln, mit welchen Konsequenzen er rechnen muss, wenn er sich nicht behandeln lässt:

- Das heißt ...?
- Das bedeutet für Sie ...?
- Das führt dazu ...?

2. Positive Absicht demonstrieren

Einmal mehr lautet die Devise im Verkaufsgespräch: Zuhören! Was strebt der Patient an? Welche positive Absicht verfolgt er? Nur wenn der Zahntechniker auf eventuelle Bedenken und Anmerkungen des Patienten eingeht, fühlt dieser sich gut aufgehoben und sicher. Ein guter Grundpfeiler, um auch Einwände in positive Absichten umzuwandeln:

- Ihre Absicht ist also ...?
- Sie möchten also ...?
- Ihr Wunsch ist ...?

3. Hierarchie der Werte veranschaulichen

Welcher Wert ist für den Patienten der höchste? Durch Fragen kann der Zahntechniker ein neues Ziel definieren, das für den Patienten evtl. sogar einen höheren Wert hat als der, den er ursprünglich angestrebt hat:

- Ist es nicht besser ..., als ...?
- Ist es nicht schöner ..., anstatt ...?
- Ist es nicht nützlicher ..., als ...?

Wichtig ist in allen drei Bereichen die Qualität der Fragen, denn diese steigert die Quantität der Abschlüsse. Und damit setzt sich für den Zahntechniker eine Erfolgsspirale in Gang: Je mehr Abschlüsse umso mehr Umsatz; je mehr Umsatz umso größer ist die Gelassenheit und Sicherheit, ein Verkaufsprofi zu sein. Strahlend bei einem Verkaufsgespräch zu überzeugen, ist nicht immer einfach, wenn das eine oder andere nicht so läuft wie erwartet. Die eigene innere Ruhe und Zuversicht suggeriert dem Patienten, dass er genau bei diesem (und keinem anderen) Zahntechniker sehr gut aufgehoben ist. Zahntechniker sorgen dafür, dass Patienten eine bestmögliche, vor allem jedoch eine individuell passende Versorgung erhalten. Glaubwürdigkeit, Fürsorge für den Patienten und immer wieder die Frage, ob die Behandlung die richtige für den Patienten ist, sind wichtig, um die Gratwanderung als verkaufter Zahnarzt zu schaffen. Und wenn das weiße Kaninchen wieder einmal auftaucht und mit einem Blick auf seine Uhr drängt: Bleiben Sie ruhig; gehen Sie, wie Sie es gelernt haben, Schritt für Schritt vor. Patienten sind auch nur Menschen ... und viele von ihnen kennen das weiße Kaninchen ebenfalls. Wie wohltuend ist es da, gemeinsam einen Gang zurückzuschalten, ein ebenso angenehmes wie ziel führendes Verkaufsgespräch zu führen, das beide mit dem guten Gefühl verlassen, das Richtige getan und sich richtig entschieden zu haben. ZT

ZT Kurzvita



Marc M. Galal ist Vertriebsexperte und lizenziertes NLP-Trainer. Auf dieser Grundlage hat er das Verkaufskonzept NLS® Neuro-Linguistic-Selling entwickelt. Eine einzigartige Verkaufslinguistik macht NLS® zu einem unentbehrlichen Werkzeug für den modernen, professionellen Verkäufer.

ZT Adresse

Marc M. Galal Institut
Rudolfstr. 13-17
60327 Frankfurt am Main
Tel.: 0 69/74 09 32 70
E-Mail: info@marcgalal.com



ZENOTECH mini – 40 x 42 x 38 cm Maße einfach zum Verlieben!

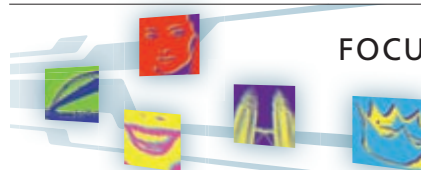
ZENOTECH *mini*

High-Tech muss nicht immer groß sein. Das ultrakompakte Fräsystem ZENOTECH mini glänzt mit Effizienz und Wertigkeit. Vereint mit Scanner und PC komprimieren wir Ihr Labor auf Schreibtischgröße. Mit WIELAND in die digitale Zukunft – einfach zum Verlieben.

- Professioneller Einstieg zum kleinen Preis
- 4-Achs-Geometrie
- Werkzeugwechsel und Vermessung automatisch
- Alle Indikationen – auch vollanatomisch
- inklusive CAM-Software

Einschalten und loslegen!

Die Zukunft kann kommen – ZENOTECH macht es Ihnen einfach. Freuen Sie sich drauf! EXPECT THE DIFFERENCE! BY WIELAND.



FOCUS ON INDICATIONS!

Soziale Netzwerke auch für Unternehmen?

Die „Sozialen Netzwerke“ (in engl. „social networks“) beherrschen seit geraumer Zeit das Medium Internet. Sie sind in der Tat zu einem Hype-Thema in der Gesellschaft geworden. Können auch Unternehmen davon profitieren? Dieser Frage geht Thomas Burgard nach und beleuchtet die Hintergründe.

Im Zeitalter der digitalen Kommunikation mit all seinen Technologien ist das Grundbedürfnis der zwischenmenschlichen Kommunikation eigentlich nicht verändert. Lediglich die Möglichkeit der elektronischen Kommunikation ist neu hinzugekommen. Was ist nun neu? Durch das Medium Internet ist es nun möglich, einfach, schnell, kostengünstig und fast von jedem Platz der Erde 24/7-zeitunabhängig mit anderen Menschen über das Internet zu kommunizieren. Dadurch gelangt natürlich eine unglaubliche Informationsflut zu den Menschen, die wohl ohne bestimmte Kommunikations-Dienste im Internet nicht zu bewältigen wären. Die Kommunikationsbeziehungen im World Wide Web gehorchen im Großen und Ganzen denselben Prinzipien wie im realen Leben. Man tauscht sich Informationen aus, versendet Neuigkeiten, zeigt den anderen Fotos, teilt gemeinsame Interessen, diskutiert über bestimmte Geschehnisse, verabredet sich, und vieles mehr. Erstmals ist es dem Menschen möglich, mit einem Mausklick die potenziellen Kunden zu erreichen. Also auch ideal für Unternehmen, die ihre Produkte und Dienstleistungen einer breiten Masse bekannt machen möchten. Aber auch Vertrauen gewinnen und die Kunden aktiv beim Entwicklungs- bzw. Entstehungsprozess von Produkten dabei sein zu lassen. Das heißt konkret, die Kunden im Entwicklungsprozess aktiv beteiligen, um die Produkte kundenorientiert zu entwickeln. Für Unternehmen heißt der entsprechende Fachbegriff „Social Media Marketing“.

Die Kunst für Unternehmen besteht nun darin, die „Communities“ im „social network“ richtig zu nutzen, um einen höchstmöglichen Erfolg dabei zu erzielen. Das Gute ist, kleine Unternehmen können mit wenig Budget gleichviel erreichen wie große Unternehmen. Was gehört dazu? Mut und Vertrauen zu den Kunden, aber auch Kritikfähigkeit und Ehrlichkeit. Das sind Tugenden, die bei Verbrauchern

groß geschrieben werden, und das ist auch gut so.

Was bedeutet der Begriff „Soziale Netzwerke“ bzw. „Soziale Medien“?

Wikipedia beschreibt die beiden Begriffe folgendermaßen: „Soziale Netzwerke im Sinne der Informatik sind Netzgemeinschaften bzw. Webdienste, die Netzgemeinschaften beherbergen. Handelt es sich um Netzwerke, bei denen die Benutzer gemeinsam eigene Inhalte erstellen (User Generated Content), bezeichnet man diese auch als Soziale Medien. Soziale Netzwerke stehen umgangssprachlich für eine Form von Netzgemeinschaften, welche technisch durch Webanwendungen oder Portale beherbergt werden.“

Was gehört zu den sozialen Medien?

Zu den „social networks“ und „social media“ zählen unterschiedliche Internet-Dienste (bzw. Portale) wie: Weblogs (z. B. www.blogger.com), Microblog **Twitter** (twitter.com), **Facebook** (www.facebook.de), **Xing** (www.xing.com/de) und **LinkedIn** (www.linkedin.com), **YouTube** (www.youtube.com), **Flickr** (www.flickr.com) etc. Die obige Auflistung soll nur die bekanntesten Dienste bzw. Portale nennen.

Weblogs

Weblogs oder kurz „Blogs“ sind sogenannte „Content Management Systeme“ (CMS), mit denen der Dienstanutzer sehr einfach Artikel, die als „Posts“ bezeichnet werden, veröffentlichen kann. Die soziale Komponente darin ist die Möglichkeit, einen veröffentlichten Artikel von den Lesern zu kommentieren. Dieser Dienst ist für Unternehmen ideale Marketingmaßnahmen, um die Verbraucher und Kunden z. B. in bestimmte Unternehmenspro-

zesse einzubeziehen. Unternehmen können sich Feedback einholen, um ihre Produkte zu verbessern. Als beispielhaft ist das Unternehmen „Apple“ oder „IBM“ zu nennen. Beide Unternehmen unterhalten mehrere Weblogs, um aktiv mit den Kunden zu kommunizieren. Ein weiteres Merkmal von Blogs ist die optimale Vernetzung bzw. Verbindung zu anderen „social network“-Diensten wie z. B. „Twitter“. Blogdienst-Anbieter wie z. B. „Blogger“ (www.blogger.com) sind sogar noch kostenfrei und sehr leicht in der Nutzung. Möchte der Blog-Betreiber eine eigene Blog-Software auf dem eigenen Webspaces installieren und das Aussehen der Blog-Website mit dem eigenen „Corporate Design“ selbst in der Hand haben, so ist die bekannte und kostenfreie „Open Source“ Blog-Software „WordPress“ (<http://de.wordpress.org/>) zu empfehlen.

Twitter

Twitter ist ein weiterer „Blogging-Dienst“ mit dem Unterschied, dass die Posts nur 140 Zeichen lang sein dürfen, deswegen auch die Bezeichnung „Microblogging“. Der Dienst ist kostenfrei und sehr einfach in der Bedienung. Twitter ist gerade für kleinere Unternehmen sehr interessant, um weitere Aufmerksamkeit bei den potenziellen Kunden zu schaffen. Zum Beispiel können Unternehmen Events und besondere Produktangebote über Twitter verbreiten. Des Weiteren kann Twitter mit Weblogs vernetzt werden, sodass ein Blog-Beitrag automatisch auch bei Twitter gepostet wird (natürlich nur 140 Zeichen, alles darüber wird verlinkt). Mit einem „Tweet“, so wird ein Kurzaufsatz bei Twitter bezeichnet, kann z. B. auch ein Artikel im Weblog des Unternehmens angekündigt und verlinkt werden. Sehr effizient bei Twitter sind die sogenannten „Retweets“, die als Marketingmaßnahme eingesetzt werden können. Mit Retweets können man sehr schnell Nachrichten im Twitter-Dienst verbreiten. Ein Retweet ist ein Weitersenden von anderen erhaltenen Tweets.

Facebook

Die Plattform „Facebook“ ist derzeit wohl die bekannteste „social network“-Anwendung und bietet eine unglaubliche Anzahl an Funktionen bzw. Applikationen, die sogenannten „Apps“. Unternehmen können kostenfrei „Pages“ (Seiten) anlegen, mit denen Produkte, Events, Angebote, Fotos, Videos und vieles mehr als Posts veröffentlicht werden können. Die Posts können die potenziellen Kunden wiederum kommentieren und somit den direkten Draht zu den Kunden

bilden. Natürlich ist die Vernetzung zu Weblogs und Twitter mit Facebook-Applikationen möglich und bietet gerade für Unternehmen optimale Möglichkeiten des Marketing. Schätzungsweise sind für Facebook ca. 400.000 Applikationen verfügbar. Durch die unglaublich hohe Anzahl an Facebook-Mitgliedern weltweit, bietet Facebook für Unternehmen ungeahnte Möglichkeiten.

ANZEIGE



LASERSINTERN - UNENDLICHE WEITEN UND INDIKATIONEN...

NEM GERÜSTE IN VOLLENDUNG.
Garantiert exzellente und konstante Ergebnisse. Gute Konditionen mit dem Plus an Service. Info: 040/86 60 82 23
www.flussfisch-dental.de

FLUSSFISCH

Xing und LinkedIn

Xing und LinkedIn sind beides „Kontakt“-Plattformen vorrangig für Unternehmen, die ihr Kontaktnetzwerk öffentlich mitteilen und natürlich auch neue Geschäftskontakte knüpfen möchten. Xing ist jedoch weiter verbreitet und bietet im Gegensatz zu LinkedIn deutlich mehr Funktionen. Eine interessante Funktion bei Xing sind die sogenannten „Gruppen“ (bzw. Foren), denen man beitreten kann und somit direkten Interessenaustausch mit anderen Mitgliedern hat und das Netzwerk erweitern kann. Der Premium-Bereich bei Xing bietet erweiterte Funktionen und sollte auch von Unternehmen genutzt werden (z. B. erweiterte Nachrichten- und Such-Funktionen). Mittlerweile können Unternehmen bei Xing auch eine „Unternehmenspräsenz“ (so wie Facebook-Pages) erstellen, mit denen ein Unternehmen ihr Profil und Kompetenzen anderen Xing-Mitgliedern präsentieren können.

YouTube

Auf dem kostenfreien YouTube-Portal können „Video-Feeds“ veröffentlicht werden, die sogar mittels einer Programmierschnittstelle auf eigene Webseiten eingebunden werden können. Ideal für Unternehmen, um z. B. Werbevideos von Produkten als Marketingmaßnahme einer breiten Masse zu präsentieren. Zu beachten ist jedoch, dass die Werbe-

Videos so wenig als möglich Werbe-Charakter besitzen sollen, da reine Werbe-Videos bei YouTube eher verpönd sind.

Flickr

Flickr zählt zu den sogenannten „Foto-sharing“-Diensten und ist ideal zum Präsentation von Unternehmen-Fotos wie, z.B. Produktfotos, Datenblätter und Marken. Die Bilder auf Flickr lassen sich auch von Unternehmens-Websites verlinken und erhöhen somit die Wahrnehmung eines Unternehmens.

Fazit

Mittels „social networks“ und „social media“ kann die Öffentlichkeitsarbeit eines Unternehmens stark verbessert werden und es wird eine bessere Transparenz des Unternehmens erreicht. Man hat die Kunden ohne Umwege schnell erreicht und kann eine bessere Beziehung zu den Kunden pflegen. Der große Vorteil liegt in der gegenseitigen Vernetzung bzw. Verkopplung der verschiedenen Dienste miteinander und somit einer optimalen Kundenbindung. Voraussetzung für den Einsatz von „social networks“ und „social media“ ist eine Strategie, Ehrlichkeit und Disziplin im regelmäßigen Erstellen von Beiträgen. Nach derzeitigen Analysen wird „social networks“ und „social media“ weiter an Bedeutung gewinnen und für Unternehmen unabdingbar sein. ZT

ZT Kurzvita



Thomas Burgard entwickelt Applikationssoftware und professionelle Internetauftritte für Unternehmen.

ZT Adresse

Thomas Burgard Softwareentwicklung & Webdesign
Dipl.-Ing. (FH) Thomas Burgard
Bavariastr. 18b
80336 München
Tel.: 0 89/54 07 07-10
E-Mail: info@burgardsoft.de
www.burgardsoft.de
burgardsoft.blogspot.com
twitter.com/burgardsoft

ANZEIGE



**Zufriedene Mitarbeiter
Dank Arbeitszeit-Erfassung**

Downloaden
installieren
... fertig

AZ-CONTROLL

Jetzt informieren:
Info-Telefon 02744 920830

Download kostenlos im Internet:
www.az-controll.de

BEYCODENT

ilab office SQL

Die 3. Generation Laborsoftware

Weltpremiere
auf der IDS 2011

ilab office SQL ist die neue, supereinfache Laborabrechnungssoftware von DATEX.

Das Handling ist absolut intuitiv. Die Einrichtung aller Komponenten ist durch die integrierten Einrichtungsassistenten auch für Computerlaien superschnell erledigt.

Das integrierte und umfangreiche Abrechnungs- Know-how schützt Sie vor ungewollten Abrechnungsverlusten.

Die Zusatzkomponenten ilab touch xxl mit den ilab-Transpondern optimieren Ihre Auftragserfassung und -Verfolgung.

Der digitale Auftragszettel macht die Praxisauftragserfassung schnell, papierlos und unkompliziert möglich, während Sie sich über die ilab fon Applikationen stets und aktuell über Ihre Umsätze und Aufträge auf dem Laufenden halten. Das Komplettpaket basiert auf einer leistungsstarken SQL Datenbank und beinhaltet alle Komponenten für die Realisierung der elektronischen Laborrechnung!

Genial einfach, intuitiv und bezahlbar.
Jetzt zur IDS 2011 umstellen!

ilab
office SQL

– die neue Laborsoftware vom Marktführer für eine kinderleichte und intuitive Laborabrechnung

ilab
Touch

– die neuen Techniker- und Abteilungsterminals für Ihr Dentallabor

ilab
transponder

– für eine genial einfache Erfassung und Verfolgung Ihrer Laborarbeiten

ilab
webservice

(der digitale Auftragszettel) – ermöglicht die schnelle, papierlose und einfache Laborbeauftragung!

ilab
fon

– ermöglicht Ihnen mit dem Chefstatistik App die wichtigsten Umsatzzahlen im Betrieb und den aktuellen Stand Ihrer Aufträge mobil abzufragen.

FAXCOUPON

Wir sind interessiert an ilab office SQL.

Telefon

Stempel

Senden an 02331 121190

34. Internat. Dental-Schau in Köln

Messe Köln, 22.03.2011 - 26.03.2011

Öffnungszeiten 9.00-18.00 Uhr

Sie finden uns in Halle 11.2, Stand P021

IDS
2011

Messe-
Sonderpreis
für
Umsteiger



DATEX
IT-BERATUNG

DATEX IT-Beratung Kooperationspartner der DAMPSOFT Software Vertrieb GmbH

bundesweit 7 eigene Service-Standorte • Berlin • Hagen • Hamburg • Leipzig • Mannheim • München • Wiesbaden

Zahnarztsoftware • Laborsoftware • Netzwerk- & Medizintechnik Installation • Integration • Fortbildung

Zentrale Fleyer Straße 46 • 58097 Hagen Telefon 02331 1210 • Fax 02331 121190 • info@datext.de • www.datext.de • www.makrolab.de

Auf schnellstem Weg zum Zahnersatz

CAM-System WorkNC Dental vereinfacht die automatisierte Fräsbearbeitung von Kronen, Brücken und Implantaten.

WorkNC Dental ist eine spezielle CAM-Lösung für die Zahnmedizin. Besondere Merkmale sind die offene Struktur und der hohe Automatisierungsgrad, der es selbst Neueinsteigern schnell ermöglicht, auf

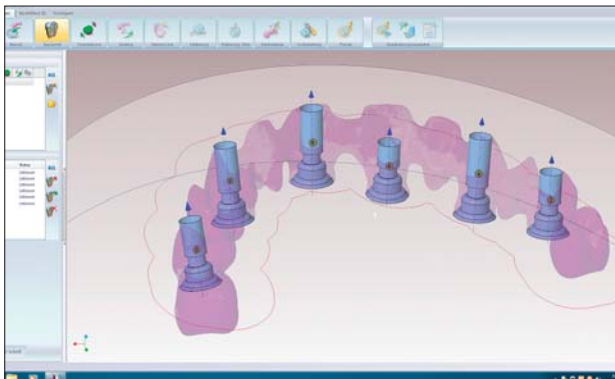
Daten verarbeiten und auf jede beliebige Maschine angepasst werden. Dadurch stehen dem Anwender auch die Material- und Werkzeugwahl frei – was in vielen Fällen zu deutlichen Kosteneinsparungen führt.

Haltestiften bis hin zum Start der Bearbeitung. Während des Set-ups hat der Anwender Zugriff auf zahlreiche vordefinierte Daten, die es ermöglichen, Schlüsselcharakteristiken des Projektes wie Ma-

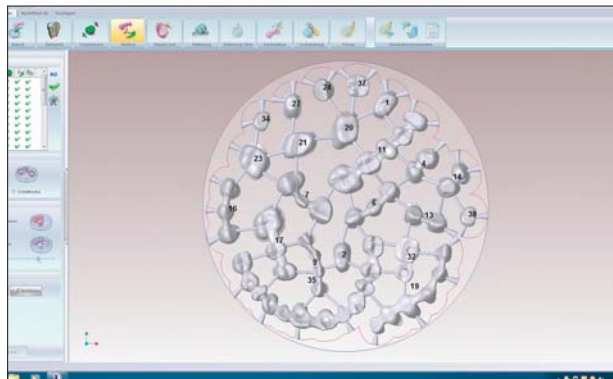
der Elemente nach dem automatischen Nesting manuell zu verändern, um die Platzierung und Ausrichtung für die Fertigung weiter zu optimieren. Dabei sind auch Verschneidungen erlaubt, um einen minimalen Abstand

Für optimalen Kronensitz ist gesorgt

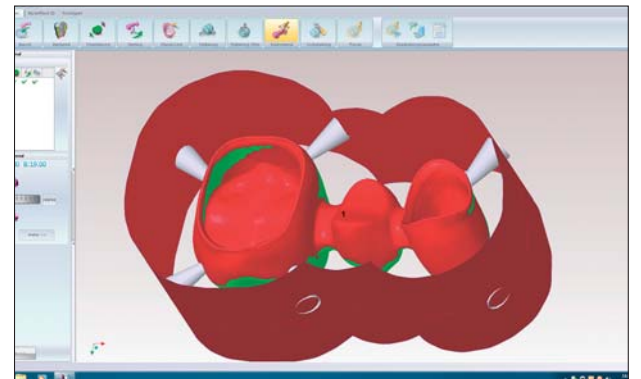
Für perfekten Anschluss der Krone auf dem Stumpf sorgt folgende Funktion: Da WorkNC Dental die Ränder des Elementen-



Automatische Implantaterkennung.



Bilder: SESCOI GmbH Automatische Positionierung im Material.



Berücksichtigung der Maschinenkinematik.

Knopfdruck das passende NC-Programm zu generieren. Die aktuelle Version hält zudem manches Highlight bereit, das dem Anwender den Umgang mit Software und Maschine erleichtert.

Mit WorkNC Dental bietet SESCOI eine auf die Zahnmedizin spezialisierte CAM-Software an, die gegenüber CAD-Systemen und Fräsmaschinen offen ist. Sie kann standardisierte STL-

WorkNC Dental enthält unter anderem eine Standard-Bibliothek von Bearbeitungsfolgen, die speziell für die Morphologie prothetischer Rekonstruktionen entwickelt wurden und so eine optimale maschinelle Bearbeitung gewährleisten. Je nach Element-Typ (Kronen, Brücken oder Implantate) werden passende Bearbeitungsfolgen gewählt. Dabei ist es auch möglich, mehrere unterschiedliche Strategien am selben Rohling einzusetzen, um die Bearbeitung weiter zu optimieren.

Eine Spezialität dieser CAM-Software ist die fünfachsiges Bearbeiten. Ob 5-Achs-Simultan- oder 3+2-Achs-Bearbeitung – in WorkNC Dental sind alle wichtigen Maschinenkonfigurationen hinterlegt, sodass die optimalen Werkzeugwege genutzt werden können. So werden der Einsatz sehr kurzer Werkzeuge und die Bearbeitung unterschrittiger Bereiche möglich. Selbstverständlich sorgt die Software – unter Berücksichtigung der jeweiligen Maschinenkinematik – für kollisionsfreie Fräsbahnen. Diese lassen sich im System visualisieren und als dynamische Bearbeitungssimulation darstellen.

Einfache, interaktive Programmierung

WorkNC Dental ist einfach und effizient zu bedienen. Dazu trägt eine Benutzeroberfläche bei, die auch von unerfahrenen Mitarbeitern schnell und intuitiv bedient werden kann. Zahlreiche Funktionen erleichtern die Eingabe, und Assistenten führen durch alle wichtigen Arbeitsschritte. Außerdem steht ein umfassendes Spektrum von automatisierten und interaktiven Verfahren zur Verfügung. WorkNC Dental führt den Nutzer durch die Fertigungsvorbereitung und die Auswahl von Materialien. Die Software liefert Unterstützung vom Rohling und

material, Maschinentyp und anderes schnell und einfach zu bestimmen. Die integrierte Materialbibliothek liefert dazu nicht nur Informationen über Abmessungen oder Rohstoffe. Mithilfe von Meta-Informationen können Anwender die Rohlinge benutzerdefiniert beschreiben und Faktoren wie Schrumpfung berücksichtigen, die mit bestimmten Materialien (z. B. Zirkon) einhergehen. Auch selbstdefinierte Rohlinge lassen sich der Bibliothek jederzeit hinzufügen.

Nicht vollständig ausgenutzte Rohlinge können archiviert und zu einem beliebigen Zeitpunkt reimportiert und weiterverarbeitet werden.

STL-Daten nach Elementgröße sortiert

Ein Highlight der aktuellen Version von WorkNC Dental ist das Sortieren der importierten STL-Daten nach der Größe der Elemente. Der Anwender bekommt damit nur die Kronen und Implantate angezeigt, für die sich der gewählte Rohling eignet. Eine weitere Besonderheit ist die Möglichkeit, die Orientierung

zwischen den Elementen zu erreichen. Bestmögliche Materialausnutzung und Kostenersparnis sind die Folge, denn gegen-

ANZEIGE



über herkömmlichem Nesting lassen sich so rund 30 bis 35 Prozent mehr Elemente aus einem Rohteil herstellen.

System platziert die Haltestifte automatisch

Auch die Haltestifte (Support-Pins) können automatisch erzeugt und eingefügt werden. Der Anwender braucht nur die Elemente anzuklicken und die gewünschte Richtung festzulegen. Das System platziert sie automatisch auf der Horizontlinie, dem Übergang zwischen der sichtbaren und der unsichtbaren Kante (Konturunterschnitt). Manuelles Hinzufügen und Positionieren der Stifte ist natürlich ebenfalls möglich.

Ein Highlight ist das sogenannte Ausdünnen (Support Cutting) der Haltestifte. Gerade bei schwer zerspanbaren Materialien, wie zum Beispiel Titan, ist das Abtrennen der Pins aufwendig und durch hohen Werkzeugverschleiß kostenintensiv. Das von WorkNC Dental erzeugte Ausdünnen der Stifte verringert den Querschnitt des Haltestiftes je nach Material bis zu 0,1 mm Durchmesser. So muss der Zahntechniker nur wenig Material trennen, ist dadurch schneller und schont seine Trennwerkzeuge.

tes erkennt, kann die Software automatisch eine Kurve auf der Präparationslinie erstellen, mit deren Hilfe der Anschluss optimal angepasst werden kann.

Nach dem Erzeugen der Fräsprogramme werden die NC-Daten direkt an die Fräsmaschine übertragen. Eine automatisch generierte, umfassende Dokumentation erlaubt die einfache Zuordnung der einzelnen Werkstücke zum Auftraggeber bzw. zum Patienten.

Um diese noch sicherer zu gestalten, lassen sich mit WorkNC Dental auf den Elementen Nummern oder Text eingravieren. Diese Kennzeichnungen werden auch in der jeweiligen Dokumentation mit ausgegeben. **ZT**

ZT Kurzvita



Wolfgang Klingauf, Dipl.-Ing., Dipl.-Wirtsch.-Ing. (FH), arbeitet seit 20 Jahren hauptberuflich als Fachjournalist. Er ist auf Themen aus Technik und Wirtschaft spezialisiert und betreibt seit acht Jahren eine Agentur für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, die k+k-PR GmbH in Augsburg.

ZT Adresse

SESCOI GmbH
Schleussner Straße 90–92
63263 Neu-Isenburg
Tel.: 0 61 02/71 44-0
Fax: 0 61 02/71 44-56
E-Mail: info@sescoi.de
www.sescoi.de
IDS: Halle 11.1, Stand F051

ZT Information

Zum Hersteller:

Seit 20 Jahren entwickelt SESCOI Softwarelösungen, die sowohl für ihre Qualität, Zuverlässigkeit, Benutzerfreundlichkeit und automatische Funktionen als auch für den erstklassigen technischen Support und Kundendienst bekannt sind. SESCOI verfügt für den Vertrieb und technischen Support über Niederlassungen in den USA, Europa und Asien, um so dem Bedarf von Tausenden von örtlichen und internationalen Kunden aus verschiedenen Industriebranchen gerecht zu werden.

Die Softwarelösungen von SESCOI umfassen:

- WorkNC, eine automatische CAD/CAM-Lösung für 2- bis 5-Achs-Bearbeitungen.
- WorkNC-CAD, eine einheitliche CAD-Anwendung für das gesamte Herstellungsverfahren.
- WorkXPlore 3D, eine hoch entwickelte Lösung zur Visualisierung, Abfrage und Analyse von 3-D-Daten.
- WorkPLAN Enterprise, eine ERP-Lösung der neuen Generation für die Einzelfertigung.
- MyWorkPLAN, ein kosteneffektives und leicht zu verwendendes Job Management System.

SESCOI kann auf langjährige Erfahrungen im Werkzeug- und Formenbau, dem Ingenieurwesen und der Software-Entwicklung zurückgreifen, versteht die Bedürfnisse der Kunden und hilft ihnen, die Herausforderung einer neuen Software-Implementierung zu meistern und deren langfristige Geschäftsentwicklung zu sichern.

ANZEIGE

LASERSINTERN - UNENDLICHE WEITEN UND INDIKATIONEN...

NEM GERÜSTE IN VOLLENDUNG.
Garantiert exzellente und konstante Ergebnisse. Gute Konditionen mit dem Plus an Service. Info: 040/86 60 82 23
www.flussfisch-dental.de

FLUSSFISCH

Monolithische Restaurationen aus Lava™ Zirkonoxid

Lava™ Zirkonoxid wurde jetzt zusätzlich zu Gerüstverblendungen für die einfache und effiziente Herstellung monolithischer Vollkeramikrestaurationen freigegeben.

Seit der Einführung hat sich Lava™ Zirkonoxid von 3M ESPE überaus erfolgreich bewährt: Die Lava™ Präzisions-Lösungen sind heute in 40 Ländern rund um den Globus im Einsatz und es wurden Millionen Restaurationen im digitalen Workflow gefertigt. Zudem gehört Lava™ Zirkonoxid mit mehr als 100 wissenschaftlichen Studien zu den am besten untersuchten Materialien auf dem Markt. Die Ergebnisse zahlloser In-vitro- und In-vivo-Studien belegen, dass Lava™ Restaurationen sich durch Langlebigkeit, außergewöhnliche Passung und hohes ästhetisches Potenzial auszeichnen. Bislang wurde die Keramik i. d. R. für die Fertigung

Monolithische Restaurationen aus Lava™ Zirkonoxid empfehlen sich nicht nur immer dann, wenn es besonders einfach und schnell gehen soll. Sie stellen auch die ideale Lösung bei schwierigen klinischen Situationen, insbesondere im Seitenzahnbereich, dar. Beispielsweise kann auf diesem Wege Patienten, die an Bruxismus leiden, eine vollkeramische, zahnfarbene und stabile Versorgung ohne Keramikverblendung – und damit ohne erhöhtes Chipping- und Frakturrisiko – geboten werden. Auch in Fällen, in denen nur ein sehr geringes Platzangebot die Verblendung erschwert bzw. entgegen des Prinzips der Minimalinvasivität ein ansonsten unnötiges

tenzahnbereich okklusal eine substanzschonende Reduzierung von nur 0,5 mm ausreichend. Des Weiteren eignet sich die monolithische Variante der Lava™ Restauration optimal, um Metallkeramik- oder Vollgussversorgungen bei Patienten zu ersetzen, die sich stattdessen metallfreien, biokompatiblen und ästhetischen Zahnersatz wünschen.

Workflow

Für die Fertigung der vollkonturierten Restaurationen aus Lava™ Zirkonoxid werden die Lava™ Präzisions-Lösungen in gewohnter Weise genutzt. Das

auch ein Wax-up mit dem Lava™ Scan ST digitalisiert werden. Nach dem Ausfräsen und noch vor dem Dichtsintern wird die Versorgung mit feinkörnigen Schleifmitteln geglättet und die Fissuren können bei Bedarf nachgearbeitet werden. Die Restauration kann schließlich entweder einfarbig eingefärbt oder aber den multichromatischen Aufbau natürlicher Zähne nachempfunden koloriert werden. Ob die Versorgung lediglich durch eine Hochglanzpolitur oder aber durch eine Glasur finalisiert wird, ist dem Anwender überlassen. Für die Politur können herkömmliche Gummipolierer für Keramik sowie Diamantpolierpaste sowie Polierbürsten zum Einsatz kommen.



Benjamin Bittner, Marketing Manager Lava™ bei 3M ESPE.

diese Voraussetzung erfüllt und so eine glatte Oberfläche gewährleistet, ist gemäß interner Untersuchungsdaten nicht mit einem erhöhten abrasiven Effekt an natürlichen Antagonisten zu rechnen. Selbstverständlich ist zu berücksichtigen, dass diese Aussage nicht pauschal auf andere Materialien anderer Hersteller übertragbar ist, da auch in diesem Zusammenhang die Leitlinie gilt: Zirkoniumdioxid ist nicht gleich Zirkoniumdioxid. ZT



Monolithisch gefräste Kronen aus Lava™ Zirkonoxid.



Der Vergleich zeigt das eingeschränkte Lichtleitverhalten der Metallkeramikkrone im Gegensatz zu der natürlichen Transparenz der aus einem Stück gefrästen Lava™ Krone.

von Gerüsten genutzt, die anschließend – entweder konventionell in Schichttechnik oder mit Lava™ Digitales Verblendsystem (Lava™ DVS) – verblendet wurden. Jetzt wurde Lava™ Zirkonoxid zusätzlich für die einfache und effiziente Herstellung monolithischer Vollkeramikrestaurationen freigegeben. Und für diese wird ebenfalls eine 15-jährige Garantiezeit gewährt.

Abtragen gesunder Zahnschicht erforderlich wäre, ist die aus einem Stück gefräste Lava™ Krone oder Brücke eine sinnvolle Alternative. So ist im Sei-

heißt, auf Grundlage eines Intraoral- oder Gipsmodellscans wird mit der Lava™ Design Software virtuell die Modellation erstellt. Als Konstruktionsvorlage kann

Schlusswort

Heute wissen wir, dass das Abtragsverhalten weniger von der Härte eines Materials als von seiner Oberflächenglätte abhängt. Denn Abrasion entsteht durch Friktion, d. h. Reibung, welche wiederum durch mechanische Verzahnung zweier Materialien herbeigeführt wird. Aus diesem Grund ist es zwingend erforderlich, monolithische Restaurationen aus Lava™ Zirkonoxid zu glasieren bzw. sorgfältig auf Hochglanz zu polieren. Wird

ZT Adresse

Lava-Ansprechpartner:
Benjamin Bittner
Tel.: 0 81 52/7 00-0
Fax: 0 81 52/7 00-16 47
E-Mail: benjamin.bittner@mmm.com
www.3MESPE.de/lava

Indikationsbereich

Das bisherige freigegebene Indikationsspektrum für Lava™ Zirkonoxid umfasste: Kronen für den Front- und Seitenzahnbereich, Primärkronen, 3- und 4-gliedrige Brücken in sämtlichen Variationen, 5- und 6-gliedrige Brücken mit bis zu zwei Pontics im Seitenzahnbereich und bis zu vier Pontics im Frontzahnbereich, prinzipiell gebogene und weitspannige Brücken mit einer Länge von bis zu 48 mm, Inlay- und Onlaybrücken, Marylandbrücken, Freundbrücken, Implantatabutments. Ab sofort zählen zu den freigegebenen Indikationen zusätzlich vollaromatistisch zu fräsende bzw. nur partiell zu verblendende Restaurationen. Auch bei den monolithisch gefertigten Versorgungen haben die für Lava™ Zirkonoxid typischen Vorteile, wie eine exzellente Randpassung, die herausragende Festigkeit und Biokompatibilität sowie die homogene natürlich wirkende Einfärbung, Bestand.

ANZEIGE

Software für das Dentallabor die begeistert!

Zur IDS 2011 präsentieren wir Softwareprodukte, mit denen Sie die tägliche Arbeit in Ihrem Labor erleichtern und effizienter gestalten können. Unsere Highlights sind:

- **CRM-mobile** - für Kundenmanagement auf einem Tablet-PC
- **Hyper-Dent®** - für die schnelle und unkomplizierte Abrechnung
- **Dent-Expert® Pro32** - für die komplette Organisation im Dentallabor

Das B.S.D. Team freut sich auf Ihren Besuch auf unserem Stand!

Sie werden begeistert sein!

Halle 11.2
Gang S - Stand 020

B.S.D. Datentechnik GmbH
Högestr.10 - 79108 Freiburg
Telefon: 07665-92260
www.bsd-freiburg.de

7 Indikationen in einem Keramiksystem

Dentaurum stellt zu seinem 125-jährigen Firmenjubiläum sieben neu aufeinander abgestimmte Keramiklinien für Legierungen, ZrO₂, Titan, Pressen und Überpressen vor.

Aus 15 Jahren Erfahrung in der Keramikentwicklung bei Dentaurum entstand die Basis für ceraMotion®.

Die neue Hybrid-Philosophie beinhaltet sowohl Verblend- als auch Presskeramiken. Eine einheitliche Schichttechnik, gleichbleibende Farben sowie Transparenzgrade erleichtern die Arbeit auch mit unterschiedlichen Gerüstwerkstoffen. Eine thermische Zweifachbehandlung garantiert reproduzierbare Materialeigenschaften. Durch die Stabilität der optischen Eigenschaften, auch nach mehrfachen Bränden, wird eine hohe Farbvielfalt und Farbtreue erreicht.

Sicherheit, Ästhetik und Wirtschaftlichkeit sind Merkmale aller Elemente eines umfassenden Systems. Sowohl für Gerüste aus Metall mit konventionellem WAK-Bereich als auch Titangerüste, ob aus Zirkonoxid oder einer hochexpandierenden Legierung für niedrigschmelzende Keramiken – ceraMotion®

beinhaltet Keramikbausteine für praktisch jeden WAK-Bereich.



Ein extrem hoher Haftverbund, besonders für edelmetallfreie Legierungen, wird durch einen neuen Pastenopaker durch eine TRC-Verbindung (Tension Reducing Connection) erzeugt. Die extrem hohe Deckkraft verhindert gerade bei dieser Legierungsgruppe Randverfärbungen. Die ceraMotion® Presskeramiklinien stehen sowohl für vollkeramische Inlays/Onlays und

Kronen als auch für Gerüste aus Zirkonoxid oder Metall zum Überpressen zur Verfügung. Die entsprechenden ceraMotion® Verblendkeramiken harmonieren perfekt mit diesen Presskeramiken.

Ein einzigartiges „Touch Up“-Konzept verbindet Korrektur- und Glanzbrand, schafft hochverdichtete Randleisten und ermöglicht Reparaturen selbst bis in die Tiefe des Opakers. Ein genial einfaches System – von Anwendern für Anwender geschaffen. ZT

ZT Adresse

DENTAURUM GmbH & Co. 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
IDS: Halle 10.1, Stand E010, F011
ZWP online Weitere Informationen finden Sie auf www.zwp-online.info

ANZEIGE

Die Zukunft in Ihren Händen

The future in your hands

IDS

Besuchen Sie uns:
Visit us:
Halle 10.1/Stand C039

Schnellschleifturbine mit Wasser

Highspeed Grinding
Turbine with water



Aqua-Tech LTA-4

No. 30000LTA-4

1038,- €*

Kniesteueranlage

Knee Control Unit

MVK1 / M1

No. 50000KM1

998,- €*



Fräsgerät

Milling Machine

FG-2

No. 50000TFG/FM-4

3198,- €*



* Änderungen vorbehalten.
Alle Preise zzgl. MwSt.
* Subject to alteration.
All prices without tax.

MVK-line GmbH
Hauptstraße 45 A
D-30974 Wennigsen
fon: +49 5103 70499-0
fax: +49 5103 70499-9
info@mvk-line.de
www.mvk-line.de

Made in Germany



MVK
line dental

Fräsen in Edelmetall

C. HAFNER präsentiert ab der IDS Dienstleistung, die bewährte Materialien mit modernster Technologie verbindet.

Mit CAD/CAM-gefertigten Edelmetallgerüsten wird das Werkstoffangebot im Dentalbereich vervollständigt. Die ceha GOLD®-Gerüste werden aus massiven Edelmetallrohlingen gefräst.

Hierzu ist es notwendig, die erforderlichen Fräsrohlinge aus Edelmetall in einer entsprechend hohen Qualität herzustellen und mit speziell angepassten Frässtrategien und Werkzeugen zu bearbeiten. Das schnelle und effektive Recycling der Fräsabfälle ermöglicht einen effizienteren Materialkreislauf. Bei C. HAFNER, einer der führenden Gold- und Silberscheideanstalten Europas, ist dies unter einem Dach möglich. Über 160 Jahre Kompetenz in Edelmetall bildet die Basis für das Know-how. Somit eröffnet sich dem Dentallabor nun endlich der direkte Weg zur Digitalisierung auch für Zahnersatz aus Edelmetall. C. HAFNER verarbeitet STL-Datensätze von offenen Scansystemen und CAD-Lösungen, die vom Kunden bequem per Internet zu C. HAFNER nach Pforzheim gesendet werden. C. HAFNER agiert nicht als Fräszentrum in Konkurrenz zu den Laboren, sondern lediglich als „verlängerte Werkbank“ für die Bearbeitung

von Edelmetallen. Angeboten wird das Fräsen von Kronen und Brücken aller Spannweiten (auch vollanatomisch), Teleskopen und Stegen sowie Inlays und Onlays aus drei bewährten Edelmetall-Legierungen. Es handelt sich dabei mit ORPLID® KERAMIK 3 um eine klassische hochgoldhaltige Aufbrennlegierung für alle Indikationen, mit ORPLID® H um eine hochgoldhaltige Legierung für Teleskope und Stege sowie mit CeHa LIGHT® PLUS um eine goldreduzierte Legierung für hochexpandierende Keramiken. Mit diesem Angebot kann das gesamte Spektrum zahntechnischer Anwendungen abgedeckt werden. Die Herstellung von individuellen Edelmetall-Abutments ist in Vorbereitung. ZT

ZT Adresse

C. HAFNER GmbH + Co. KG
Gold- und Silberscheideanstalt
Bleichstr. 13-17
75173 Pforzheim
Tel.: 0 72 31/9 20-0
Fax: 0 72 31/9 20-2 08
E-Mail: dental@c-hafner.de
www.c-hafner.de
IDS: Halle 10.2, Stand R011

Software-Neuheiten

B.S.D. Datentechnik GmbH wartet zur IDS 2011 mit neuen Produkten auf und veranstaltet ein Gewinnspiel.

Zur Internationalen Dental-Schau 2011 in Köln präsentiert die Firma B.S.D. GmbH seine bewährten Software-Produkte und interessante Neuheiten. Im Vordergrund werden die Produkte stehen, mit denen das Labor die tägliche Arbeit effizient durchführen kann. Dazu zählen die Abrechnungsoftware „Hyper-Dent“ sowie die Labororganisations-Software „DentExpert Pro32“. Mit beiden Produkten ist die zahntechnische Abrechnung optimal möglich. Die Software „DentExpert Pro32“ bietet außerdem viele hilfreiche Optionen, wie z. B. die Workflow-Optimierung bei CAD/CAM-Maschinen, die Kapazitätsplanung, die Betriebs- und Auftragskalkulation, die Auftragsverfolgung über RFID-Technik, die Auftragsdokumentation durch den Techniker und vieles weitere mehr. Zur IDS bietet die Firma B.S.D. GmbH aber auch neue Produkte an.

Hierzu zählt z. B. das Produkt „B.S.D. CRM-mobile“. Mit dieser Anwendung hat das Dentallabor die Möglichkeit, professionelles Kunden- und Neukunden-Management auf einem kleinen Tablet-PC durchzuführen. Damit kann z. B. der Außendienstmitarbeiter direkt bei einem Kunden Informationen notieren und diese per UMTS mit dem Firmennetzwerk synchronisieren. Selbstver-

ständiglich bietet diese Software alle Optionen, die eine CRM-Software benötigt. So können alle beliebigen Informationen zu einem Kontakt abgespeichert, die Terminplanung vorgenommen sowie Aktionen geplant werden. Seit über 25 Jahren bietet die B.S.D. GmbH verschiedene Abrechnungslösungen speziell für Dentallabore an.

Ein wichtiger Punkt für die Firma B.S.D. GmbH ist, dass die Anwender durch den Support verlässlich und kompetent beraten werden. Durch den ständigen und vertrauensvollen Kontakt zu seinen Kunden werden die Produkte ständig weiterentwickelt und optimiert. Die Besucher der IDS 2011 können auf dem Messestand der B.S.D. GmbH auch etwas gewinnen. Am letzten Messtag verlost die Firma das Produkt „B.S.D. CRM-mobile“ inklusive Tablet-PC. ZT

ZT Adresse

B.S.D. GmbH
Högestr. 10
79108 Freiburg im Breisgau
Tel.: 0 76 65/92 26-0
Fax: 0 76 65/92 26-16
E-Mail: info@bsd-freiburg.de
www.bsd-freiburg.de
IDS: Halle 11.2, Stand S020

Hightech im Mini-Format

ZENOTEC mini von WIELAND ist außerordentlich klein.

Dass es nicht immer nur größer sein muss, zeigt das kompakte Frässystem ZENOTEC mini. Es glänzt mit Effizienz und Wertigkeit. Vereint mit Scanner und PC komprimiert die Fräsmaschine das Labor auf Schreibtischgröße. Und das zu einem erschwinglichen Preis. Mithilfe ihrer



4-Achs-Geometrie, einer hochwertigen Schnellfrequenzspindel sowie integrierter Steuerungselektronik und -software ist die ZENOTEC mini für alle Arbeiten im Labor gerüstet. Sauber und präzise verarbeitet das Frässystem Zirkonoxide, Kunststoffe und Wachs zu den Indikationen ihrer Wahl. Das System verfügt über sechs Werkzeugsteckplätze sowie eine automatische Werkzeuglängen- und Bruchkontrolle. Die eingebaute Schnellfrequenzspindel erlaubt hohe Vorschübe. Durch die Präzisionslagerung der Spindelachse wird eine erstklassige Oberflächengüte erzielt.

Die Drehachse verfügt über ein Harmonic-Drive-Getriebe, welches höchste Rundlaufgenauigkeit zur Bearbeitung der Werkstücke auf ihrem gesamten Umfang von 360 Grad bietet. Die automatische Vermessung der Drehachse sowie die automatische Achskompensation sorgen für eine gleichbleibend hohe Präzision bei der Bearbeitung. Das Softwarepaket der ZENOTEC mini umfasst neben der Maschinensteuerung auch die bereits etablierte ZENOTEC CAM Basic Software. Sie hilft bei der Rohlingsverwaltung und steht für platzsparendes Nesting bei schnellsten Berechnungszeiten. Ergänzt wird die Performance der ZENO-

TEC CAM Basic durch bewährte WIELAND Frässtrategien und -geometrien. Garanten für optimale Fräsergebnisse. **ZT**

ZT Adresse

WIELAND
Dental + Technik GmbH & Co. KG
Schwenninger Straße 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
IDS: Halle 10.1, Stand F018, F020, G029

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

Zahnmembrandosen

Verpackungsspezialist bietet verschiedene Größen an.



Zahnmembrandose ZMD 3 von Licefa in mint ist auf Wunsch mit Membranfolie im Deckel erhältlich.

Licefa, Spezialist für Kunststoffverpackungen im Dentalbereich, bietet ab sofort Zahnmembrandosen in drei verschiedenen Größen an. Während die ZMD 1 über Außenmaße von 60 x 50 x 25 mm verfügt (innen: 40 x 30 x 12 mm), warten ZMD 2 und ZMD 3 jeweils mit den Außenmaßen 135 x 128 x 50 mm auf (innen: 95 x 75 x 25 mm). Die Dosen ZMD 1 und ZMD 2 sind glasklar gehalten und mit Membranfolie sowohl im Deckel als auch im Unterteil versehen. Bei der ZMD 3 ist der Deckel ebenfalls glasklar und auf Wunsch mit Membranfolie erhältlich. Das Unterteil ohne Membranfolie bietet Licefa in den Standardfarben weiß, gelb orange, pink, lila, mint und grau

an. Alle drei Zahnmembrandosen eignen sich für den sicheren Versand und für eine wirkungsvolle Präsentation von Zahnarbeiten, aber auch als unentbehrliche Arbeitsschale im Dentallabor. Zudem entsprechen sie den neuen hygienischen Vorschriften im Dentalbereich, die ab 2011 gelten. Licefa versteht sich als Verpackungsspezialist für Standards und Unikate. Technische Einkäufer aus der Dentalbranche finden von Arbeitsschalen, Präsentationsboxen für Zahnarbeiten und Modellversand-Boxen bzw. Koffern über Membran-Versanddosen für Modelle bis hin zu Zahnschränken, Behälter für Kleinschleifkörper und Zahnboxen für Kinder praktische und sichere Verpackungslösungen. **ZT**

ZT Adresse

Licefa Kunststoffverarbeitung
GmbH & Co. KG
Lemgoer Straße 11
32108 Bad Salzuflen
Tel.: 0 52 22/28 04-0
E-Mail: info@licefa.de
www.licefa.de
IDS: Halle 10.2, Stand U028

ANZEIGE

WorkNC[®] DENTAL

Die Software macht den Unterschied!



Standard-Software
(ausgebrochene Präparationsgrenze)



WorkNC Dental[®]
(saubere Präparationsgrenze)

WorkNC Dental[®] bietet:

- Implantaterkennung
- Kurze Fräszeiten
- Automatische Bohrbearbeitung
- 5-Achs Simultanbearbeitung
- Optimale Materialausnutzung
- Automatisches Trennen der Haltestifte
- Automatische Bearbeitung von Unterschnitten
- Offenes System - Verarbeitung aller Scandaten
- Bearbeitung auf allen Maschinen

+++ IDS Köln, Halle 11.1, Stand F051 +++

Sescoi[®]

Wir machen das Programm.

Sescoi GmbH · Tel. 06102 71440 · info@sescoi.de · www.sescoi.de

Mehr Präzision fürs Labor

BEGO präsentiert die ersten Strahlgeräte mit LED-Technologie.

Deutlich mehr Präzision und Wirtschaftlichkeit beim Ausarbeiten von Kronen, Brücken und Modellguss ermöglichen die neuen Strahlgeräte von BEGO: Die „vierköpfige“ Gerätefamilie für jeden Bedarf ist jetzt mit moderner LED-Technologie ausgestattet, die 100 Prozent mehr Licht (5.000 Lux) gibt und so schattenfreies Arbeiten ermöglicht.

Alle vier Geräte – Protempomatic, EasyBlast, Korostar, Duostar – sind systemerprobt und konsequent auf Qualitätssicherung, Benutzerfreundlichkeit und nachhaltige Materialersparnis aus-

terelemente aus PET-Vlies helfen ebenfalls Betriebskosten zu senken. Das neue Filtermodul erfüllt die höchsten Anforderungen an ein Filtersystem im zahntechnischen Labor und schützt den Anwender effektiv vor den krebserregenden Quarzstäuben.

Vollautomatisch bis zu sechs Modellgüsse: Protempomatic

Das vollautomatische Abstrahlgerät für die grobe Entfernung der Einbettmasse strahlt in 15 bis

koronal sicher entfernt und so unerwünschte biologische Reaktionen beim Patienten vermieden werden. Eventuell vorhandene Risse in der Keramik werden mithilfe der LED-Beleuchtung sofort sichtbar. Die Aufrüstung auf bis zu vier Strahlkammern für die maximale Auswahl des Strahlmittels kann der Zahntechniker leicht selbst erledigen.

Manuelles Abstrahlen einfach und präzise: Korostar

Das Einstiegsgerät zum manuellen groben Abstrahlen von Kronen, Brücken und Modellguss. Die bis zu 10-mal längere Lebensdauer von LED gegenüber herkömmlichen Lichtquellen macht auch Korostar wartungsarm und besonders wirtschaftlich.

Kombination für grobes und feines Abstrahlen: Duostar

Das Kombi-Strahlgerät für grobes Säubern und Feinstrahlen: Duostar verbindet die Eigenschaften von zwei Geräten auf kleinstem Raum – mit allen Vorteilen eines Feinstrahl- sowie eines Umlaufstrahlgeräts. **ZT**



Strahlgerät EasyBlast mit integrierter LED-Technologie im Strahlgriffel.

gelegt. Die jeweils im Strahlgriffel integrierte LED-Beleuchtung hilft, selbst kleinste Oxid- und Einbettmassenreste gezielt zu entfernen. Auch eventuell vorhandene Risse in der Keramik werden sofort sichtbar. Um das Werkstück exakt zu positionieren, verfügen die Geräte über ein Zielvisier in der Standdüse. Durch ihre sorgfältig ausgewählten Bauteile sind sie zudem besonders robust und verschleißunempfindlich.

Das neue, hochleistungsfähige Filtermodul mit Push&Clean-Filterabreinigungssystem und Ein-/Ausschaltautomatik sorgt für konstant hohe Saugleistung und ist problemlos mit allen BEGO-Strahlgeräten koppelbar. Der Filter lässt sich schnell und einfach per Knopfdruck reinigen, die auswaschbaren Fil-

20 Minuten bis zu sechs Modellgüsse gleichzeitig ab und eignet sich deshalb besonders gut für den Dauereinsatz in großen Laboren. Durch die schwenkbare Düse wird Protempomatic mit einem Griff auch zum manuellen Strahlgerät.

Überzeugend in Leistung und Preis: EasyBlast

Das Feinstrahlgerät wurde speziell für die Entfernung von Oxid- und Einbettmassenresten im finalen Schritt sowie für die Keramikverarbeitung entwickelt. Feinste Partikel der Einbettmasse und fest haftende „Oxidhäute“ können auch intra-

Exakte Provisorien

Zirkonzahn bietet neue Kunststoffe für das eigene CAD/CAM System 5-TEC an.

Zur Herstellung von Lang- und Kurzzeitprovisorien sind nun auch Kunststoff-Produktlinien für das CAD/CAM-System 5-TEC bei Zirkonzahn erhältlich. Für Provisorien im Front- und Seitenzahnbereich können die

Kunden zwischen den Varianten TEMP Basic und TEMP Premium wählen. Beide Kunststoffe enthalten keinerlei Giftstoffe und werden jeweils in Blöcken zu 16 mm und 20 mm Höhe in fünf verschiedenen Farbtönen angeboten. Die TEMP Premium Blöcke zeichnen sich durch hohe Transparenz, Oberflächendichte sowie besondere Bruchstabilität aus. Sie eignen sich daher als Material für Langzeitprovisorien für einen Zeitraum von bis zu zwölf Monaten. Sekundär- und Tertiärkonstruktionen sind realisierbar. Das speziell auf die Kunststoffe abgestimmte

PMMA-Fräser Sortiment (2L; 1L; 0,5S; 1,5A; 0,6A; 0,3C; 2W30) komplettiert das Angebot und gibt jedem 5-TEC-Anwender die Möglichkeit, exakte Provisorien herzustellen. **ZT**

ZT Adresse

Zirkonzahn GmbH
An der Ahr 7
39030 Gais (BZ), Südtirol, Italien
Tel.: +39-04 74/06 66 60
Fax: +39-04 74/06 66 61
E-Mail: info@zirkonzahn.com
www.zirkonzahn.com
IDS: Halle 4.2, Stand G010



Eigene Produktlinie

FLUSSFISCH geht mit eigener Marke bundesweit an den Start.

Die MICHAEL FLUSSFISCH GmbH geht im Jahr ihres 100-jährigen Jubiläums bundesweit mit einem eigenen Label an den Start. Das Hamburger Tra-

den Kundenservice, für den wir hier im Norden schon seit Jahrzehnten bekannt sind.“ Die Kunden werden von erfahrenen Außendienstmitarbeitern betreut;



Einfaches Farbleitsystem ermöglicht gute Produktorientierung.

ORANGE RED YELLOW GREY SILVER	Legierungen, zugehörige Lote und Laserdrähte
WHITE	Fräsröhlinge aus Zirkon und anderen Materialien, Einfärbelösungen, Fräswerkzeuge und weiteres Zubehör
BLUE	Galvanoprodukte
BLACK	Lasergenerierte CoCr-Gerüste, im CAD/CAST-Verfahren konstruierte und gegossene EM-Gerüste

Das neue FLUSSFISCH-Farbleitsystem.

ditionsunternehmen, das bisher seinen Schwerpunkt im norddeutschen Raum hatte, bietet seit Februar 2011 Dentallegierungen, Galvanobäder und CAD/CAM-Produkte unter der eigenen Marke FLUSSFISCH an – und dies erstmals in ganz Deutschland.

„Vorreiter war unsere innovative Lasersinter-Technologie, mit der wir schon vor über zwei Jahren diesen Weg erfolgreich gegangen sind“, erläutert Inhaberin Michaela Flussfisch diesen bedeutenden Schritt ihres Unternehmens. „Jetzt ziehen wir mit unserer gesamten Angebotspalette nach.“

Weiterhin höchste Produktqualität und individueller Kundenservice

Das Wieland-Produktsortiment, das FLUSSFISCH in der Vergangenheit in Norddeutschland vertrieben hat, wird künftig durch die eigene Marke ersetzt. Michaela Flussfisch ergänzt: „Wir arbeiten weiterhin mit namhaften Herstellern wie 3Shape, imes-core, nt-trading und anderen zusammen und garantieren wie bisher höchste Produktqualität. Und wir bieten künftig deutschlandweit den individuel-

außerdem unterstützen qualifizierte technische Berater die Kunden im Umgang mit CAD/CAM-Systemen, Scannern und beim gesamten Produktsortiment.

Durchdachtes Farbleitsystem zur Produktorientierung

Bei der Entwicklung des FLUSSFISCH-Sortiments wurde von Anfang an auf eine durchdachte und kundenfreundliche Produktorientierung geachtet. Ein Farbleitsystem macht die Auswahl von zueinander passenden Produkten einfach. „So findet jeder Zahntechniker sofort, was er sucht“, freut sich Michaela Flussfisch. „Wir garantieren faire Preise, kompetente Beratung, schnelle Lieferung und das Plus an Service – künftig in ganz Deutschland.“ **ZT**

ZT Adresse

MICHAEL FLUSSFISCH GmbH
Friesenweg 7
22763 Hamburg
Tel.: 0 40/86 07 66
Fax: 0 40/86 12 71
E-Mail: info@flussfisch-dental.de
www.flussfisch-dental.de
IDS: Halle 2.2, Stand D059

Energiesparende Druckluft-Kompaktanlagen

Mit dem „Aircenter“ von KAESER KOMPRESSOREN wird Druckluft für den erhöhten Bedarf im Dentallabor erzeugt.

Die zunehmende Verbreitung von CAD/CAM-Systemen und deren erfolgreiche Eingliederung in die zahntechnischen Labore führen zu steigendem Druckluftbedarf. Er lässt sich sehr effizient von einem KAESER-„Aircenter“ decken: Diese Anlage beansprucht wenig Platz, erspart so manchen Euro für Planung wie Installation und erzeugt Druckluft zuverlässig, anwendungsgerecht und kostengünstig.

Bei der Installation eines CAD/CAM-Systems im zahntechnischen Labor ist zunächst darauf zu achten, ob das System einen Druckluftanschluss benötigt. Wenn ja, wie in den meisten Fällen, dann erfüllt die Druckluft wesentliche Aufgaben. Perfekter Werkzeugwechsel und sicherer Halt einer Fräse in der Spannzange, Freiblasen des Arbeitsfelds und angemessene Kühlung des Werkstückes – all das ist unerlässlich für ein einwandfreies Arbeitsergebnis: das hochwertige Gerüst für eine Brücke oder Krone. Erhöhter Druckluftbedarf durch ein CAD/CAM-System im zahntechnischen Labor lässt sich jedoch nicht einfach durch einen zusätzlichen oder größeren Kolbenkompressor de-

cken. Schließlich ist es das Ziel, die Fräsmaschine mit ihrem hohen Druckluftbedarf konstant auszulasten, am besten rund um die Uhr – das Wochenende inklusive. Solche Bedingungen



Zuverlässig, platzsparend, leise, vibrationsfrei und energiesparend sind die Druckluft-Kompaktanlagen „Aircenter“ für Liefermengen von 0,3 bis 1,5 m³/min.

schließen längere Betriebspausen des Kompressors, etwa zum Abkühlen und zur Regeneration des Drucklufttrockners, aus. Ein Schraubenkompressor hingegen, generell für Dauerbetrieb ausgelegt, ist diesen erhöhten Anforderungen problemlos gewachsen.

Daher ist das Herzstück des KAESER-„Aircenter“ ein Schraubenkompressor der optimierten

gen für zuverlässig trockene, saubere und ölfreie Druckluft. Als Speicher dient ein 200 bzw. 270-l-Druckluftbehälter. Kompressor, Trockner und Druckluftbehälter werden von einem Gehäuse umschlossen.

Die mit dem Schraubenkompressor SM 12 ausgestattete Anlage ist auch in einer „SFC“-Version mit Drehzahlregelung über einen Frequenzumrichter liefer-



CAD/CAM-Systeme erfordern eine ebenso verlässliche wie effiziente Versorgung mit anwendungsgerecht aufbereiteter Druckluft.

Baureihen KAESER-SX oder -SM: Die Modelle SX 3 bis SM 15 erzeugen mit 340 bis 1.500 l/min bei 7,5 bar mehr Druckluft als ihre Vorgänger. Ein vom Kompressor thermisch abgeschirmter Kältetrockner und eine Mikro-/Aktivkohle-Filterkombination sor-

bar. Damit lässt sich die Kompressorleistung flexibel an den stark schwankenden Druckluftverbrauch im zahntechnischen Labor anpassen. Die etwas leistungsgrößerer Anlagen können nicht nur das CAD/CAM-System mit anwendungsgerecht auf-

bereiteter Druckluft versorgen, sondern auch das komplette zahntechnische Labor. Damit entfallen auch dort Sorgen um eventuell auftretende Feuchtigkeit in der Druckluft; diese stört bekanntlich bei allen Produktionsprozessen, insbesondere beim Sandstrahlen, und führt zu höherem Arbeits- und Materialaufwand.

Effektive Schalldämmung und niedrige Drehzahlen tragen zur geringen Geräuschemission der „Aircenter“-Anlagen bei. Sie konnte auf 60 bzw. 65 dB (A) verringert werden. Für die oft in Gebäudekomplexen angesiedelten zahntechnischen Labore sind darüber hinaus die Vibration und der Körperschall eines Kompressors sehr wichtig, vor allem bei 24-Stunden-Betrieb. Auch dafür bietet das „Aircenter“ die richtige Lösung. **ZT**

ZT Adresse

KAESER KOMPRESSOREN GmbH
 Carl-Kaesler-Str. 26
 96450 Coburg
 Tel.: 0 95 61/6 40-0
 Fax: 0 95 61/6 40-1 30
 E-Mail: dental@kaeser.com
 www.kaeser-dental.com

ANZEIGE

...mehr Ideen - weniger Aufwand

microtec • Inh. M. Nolte
 Röhrstr. 14 • 58093 Hagen
 Tel.: ++49 (0) 2331 8081-0 • Fax: ++49 (0) 2331 8081-18
 info@microtec-dental.de • www.microtec-dental.de

TK1 - einstellbare Friktion für Teleskopkronen

kein Bohren, kein Kleben, einfach nur schrauben - 100.000fach verarbeitet

- individuell ein- und nachstellbare Friktion
- einfache, minutenschnelle Einarbeitung
- keine Reklamationen aufgrund verlorengangener Friktion
- auch als aktivierbares Kunststoffgeschiebe einsetzbar

aktivieren

platzieren

modellieren

Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm

Stempel

per Fax an 02331 / 8081 - 18

Bitte kreuzen Sie an:

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

Bitte senden Sie mir das TK1 Starter-Set zum Sonderpreis von 156,00 €**.
**Nur einmal pro Labor/Praxis./ zzgl. ges. MwSt. / versandkostenfrei. Der Sonderpreis gilt nur bei Bestellung innerhalb Deutschlands.

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880

Eine Idee wird Realität

Veracia SA, die neue semi-anatomische Zahnlinie von SHOFU, berücksichtigt erstmals die Abnutzung natürlicher Zähne. Die einzigartige, wachsfreie Garniturhalterung Q3 PACK ermöglicht eine perfekt funktionierende Seitenzahnaufstellung mit erheblicher Zeitersparnis.

Vollanatomische Konfektionszähne werden aufgrund ihrer „unbenutzten Anatomie“ eher in der Teil- als in der Vollprothetik angewendet. Steile Höckerabhängige und das Fehlen ausreichender Freiräume entsprechen zwar einem jugendlichen Erscheinungsbild, sie verhindern aber das Zusammenspiel einer funktionsgerechten Okklusion mit einer Stabilisierung des Prothesenlagers. Die neue semi-anatomische Zahnlinie Veracia SA ist aus der Vorlage der vollanatomischen Veracia Zähne entstanden und berücksichtigt erstmals die Abnutzung verbleibender natürlicher Zähne: Eine

belassen und an exakt vorbestimmten Sektoren mit Abrasionsbereichen versehen. Das Ergebnis sind eine deutlich bessere Kauleistung, ein angenehmer Tragekomfort der stabilisierten Prothese und wesentlich weniger Stress für das Kiefergelenk.

Systemübergreifende Aufstellungen für alle gängigen Okklusionskonzepte

Mit Veracia SA ist man an kein Okklusionskonzept gebunden: balancierte Okklusion, linguallisierte Okklusion, Zahn-zu-Zahn-

Okklusion und die gezielt eingearbeiteten Freiräume lassen sich die Seitenzähne gegenseitig leicht und eindeutig aufstellen. Veracia SA unterstützt ihre Effektivität bei der täglichen Herstellung prothetischer Arbeiten. Durch das einzigartige „Funktionsdesign“ erfolgt die Aufstellung der Seitenzähne praktisch wie von selbst.

Q³-Pack – Die neue Art der effizienten Zahnaufstellung

Das physiologische Design der Veracia SA posterioren Zähne ermöglichte die Entwicklung ei-

ANZEIGE

Zahngold/Edelmetalle Dentallegierungen

Ankauf/Recycling seit
1968 in D und CH
ESG Edelmetall-Service
GmbH & Co. KG

Zahngold.de

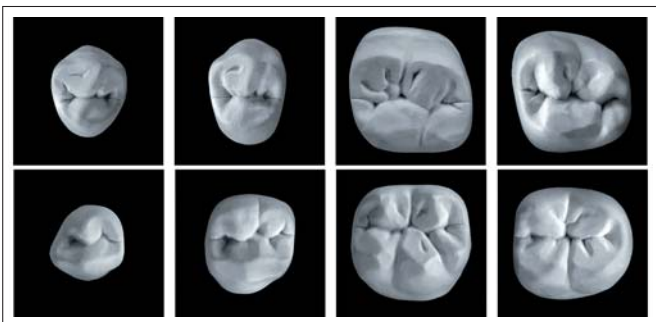
eine mühelose Seitenzahnaufstellung mit immer gleichbleibend perfekter Funktion und Qualität, unabhängig vom eingesetzten Artikulatorsystem. Die Aufstellzeit von acht Veracia SA Seitenzähnen wird auf wenige Minuten begrenzt; zeitintensive Vorbereitungen oder aufwendiges Equipment sind nicht erforderlich.

Q³-Pack ist präzise und sichert immer korrekte Kontaktbeziehungen der Veracia SA Seitenzähne, wobei Funktions- und Schleifkorrekturen auf ein Mindestmaß reduziert werden. Auch ungeübte Zahntechniker erreichen problemlos nach der Positionierung der Frontzähne diese Ergebnisse. Das schafft Effizienz und gleichbleibende Anwendersicherheit im Dental-

labor. Aber das beste Argument für Q³-Pack ist: Sie sparen einfach wertvolle Zeit!

- Einfach: Kein aufwendiges Equipment
- Effizient: Wachsfreie Zahngarnitur = Aufstellhilfe
- Schnell: Keine zeitintensiven Vorbereitungen
- Präzise: Immer korrekte Kontaktbeziehungen
- Unabhängig: Mit jedem Artikulatorsystem anwendbar

Interessierte Zahntechniker haben auf der IDS am SHOFU-Messestand die Gelegenheit, „Live und aus erster Hand“ aktuelle Anwenderinformationen zur neuen Veracia SA Zahnlinie und der patentierten Aufstellhilfe Q³-Pack sowie weiterer Produktinnovationen von SHOFU zu erhalten. **ZT**



Veracia SA Seitenzahn-Facetten.



Q³ PACK.

perfekte Symbiose von natürlicher Ästhetik und Funktion. Die funktionellen Charakteristika der Veracia Zähne wurden

Okklusion oder Zahn-zu-zwei-Zahn-Okklusion sind möglich. Durch den klaren okklusalen Aufbau, die effektive zentrale

ner einzigartigen wachsfreien Garniturhalterung mit integrierter Aufstellhilfe – Q³-Pack. Mit Q³-Pack erreichen Sie erstmals

Modellsägemaschine

Die neue model-cut 2020 UNIVERSAL lässt für den Techniker keine Wünsche offen.

Zur IDS 2011 erstmalig vorgestellt, kann die neue model-cut 2020 UNIVERSAL hinsichtlich des sicheren und schnellen Sägens von model-tray- und diversen anderen Modellsystemen punkten. Das Gerät ist serienmäßig mit einer Strichlaser-Anpeilung für die präzise Sägeschnitt-Einstellung und einem automatischen Vorschub ausgestattet, der ein bequemes Handling bietet und besonders auch dem Arbeitsschutz des Technikers zugutekommt. Die stufenlos einstellbare Motordrehzahl zwischen 1.500 und 12.000 U/min erlaubt sowohl den Einsatz von Hartmetall- als auch von Diamant-Sägeblättern, die je nach Gipsstärke verwendet werden. Durch die Kippmöglichkeit der Modellaufnahme mit bis zu 15 Grad lassen sich auch divergierende Stümpfe problemlos sägen. Eine übersichtliche Menüführung ermöglicht ein leichtes und schnelles Einstellen des Gerätes für die jeweiligen Schnittanforderungen. Eine solide Ausführung in zeitlosem Design, verbunden mit aktuell technischen Standards zum fairen Preis, so wie man es aus dem Hause model-tray gewohnt



model-cut 2020 UNIVERSAL.

ist. Außer den allgemein üblichen Zahlungsmodalitäten sind auch Ratenzahlung und Leasing möglich, eventuell auch unter Inzahlungnahme von Geräten älterer model-cut-Generationen. Produktdemonstrationen sowie weitere Informationen erhalten Sie auf dem model-tray-Messestand in der Halle 10.2, Stand M030. **ZT**

ZT Adresse

model-tray GmbH
Julius-Vosseler-Str. 42
22527 Hamburg
Tel.: 0 40/38 14 15
Fax: 0 40/38 75 02
E-Mail: mts@model-tray.de
www.model-tray.de
IDS: Halle 10.2, Stand M030

Modelle im eigenen Labor herstellen

Künftig kann der Zahntechniker ein SLA-Modell mit der inLab MC XL-Schleifmaschine direkt im eigenen Labor herstellen.

Die weiterentwickelte Schleifeinheit inLab MC XL wurde mit neuen Motoren ausgestattet, die sowohl Schleifen als auch Fräsen können. Zusammen mit dem ab März erhältlichen Software-Update inLabV3.85 kann der Zahntechniker künftig erstmals Pin-Modelle fräsen. Damit schließt Sirona die digitale Prozesskette von CEREC Connect komplett. Seit 2009 können Zahnärzte und Zahntechniker über CEREC Connect von Sirona digitale Abformungen austauschen. Bislang erhielten Zahntechniker ein auf Basis dieser Daten in zentraler Fertigung hergestelltes physisches Modell. Jetzt ist es erstmals möglich, auf Grundlage der digitalen Daten das Modell mit inLab selbst herzustellen.

Flexibel und schnell

Das neue Verfahren bietet dem Labor einen zuverlässigen und wirtschaftlichen Inhouse-Prozess. Damit spart der Zahntechniker Zeit und gewinnt ein Maximum an Flexibilität. Mit CEREC Connect hat er immer die Möglichkeit, das Modell selbst auf der eigenen inLab MC XL herzustellen oder ein

SLA-Modell aus der zentralen Fertigung von Sirona zu bestellen.

Neuer Konstruktionsmodus „Modell“

Für die neue inLab Software wurde ein komplett neues Konstruktionsverfahren entwickelt,



Modelle fräsen mit der inLab MC XL.



Neue Modellblöcke aus Polyurithan.

das die Datenvorbereitung für die Modellherstellung ermöglicht. Damit können nun Modelle hergestellt werden, die alle Merkmale der bereits bekannten SLA-Modelle von Sirona haben. Über die Software können die Modelldaten

beschnitten und Sägeschnitte gesetzt werden. Die Präparationen können unterkehrt und die Pin-Löcher gesetzt werden. Einzelne Modellsegmente werden dann über die inLab-Stack-Software in einem ebenfalls neu entwickelten Modellblock positioniert. Auf diese Weise lassen sich Halbkiefermodellpaare und Ganzkiefermodelle oder mehrere kleinere Modelle aus einem Block herstellen. Das Verfahren eignet sich besonders gut für die Herstellung von Teilkiefermodellen bei Einzelzahnversorgungen oder kleineren Brücken im Seitenzahnbereich.

Am Sirona-Stand auf der IDS können sich Zahntechniker und Zahnärzte umfassend über die neuen Möglichkeiten mit CEREC Connect informieren. **ZT**

ZT Adresse

Sirona Dental Systems GmbH
Fabrikstraße 31
64625 Bensheim
Tel.: 0 62 51/16-0
Fax: 0 62 51/16-25 91
E-Mail: contact@sirona.de
www.sirona.de
Halle 10.2, Stand N010-0019

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



rema®
cc

Neu
New

Universal K+B-Einbettmasse

- größte Passgenauigkeit bei allen Legierungen und Presskeramik
- äußerst anwenderfreundliche Verarbeitung
- höchste Stabilität auch im Speedbetrieb



IDS
2011

Halle 10.1
Stand-Nr. E 10/F 11

125
Jahre
DENTAURUM
DENTALEBEN



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

NEU**model-cut 2020 UNIVERSAL**

Die intelligente Sägemaschine für diverse Modellsysteme



- Strichlaser-Anpeilung
- automatischer Vorschub
- hauchdünne Sägeschnitte
- Schrägschnitte bis zu 15°



Besuchen Sie uns auf der IDS:
Halle 10.2, Stand M30



Julius-Vosseler-Str. 42, 22527 Hamburg

T.: 040-381415 | mts@model-tray.de | www.model-tray.de

ZT PRODUKTE

Nr. 3 | März 2011

Starke Malfarben

Das „Two-in-One“-Farbsystem von Creation bietet Modifier und Malfarben für alle Keramikmassen.

Mit dem neuen CreaColor-System von Creation Willi Geller lassen sich sowohl Schicht- und Presskeramiken, gepresste oder gebrannte Dentinkerne als auch Zirkongerüste farblich individualisieren bzw. modifizieren – ob fein lasiert oder koloriert. Das „Two-in-One“-Farbsystem besteht aus einem Malfarben- und einem Modifier-Set: So eignen sich die Farben im „CreaColor Make up Neo“-Sortiment zur externen und internen Bemalung, aber auch zum Beimischen anderer Keramikmassen sowie zur Charakterisierung von Zirkoniumdioxid mithilfe des ebenfalls neuen Frame Shade FS NT. Die Modifier im „CreaColor In Nova Neo“-Set ermöglichen dagegen ein universelles Modifizieren aller Schichtkeramikmassen sowie die zahnfarbene Anpassung von Zirkongerüsten.

Die erste Systemkomponente, Make up Neo, besteht aus 20 hochwertigen Malfarben in gebrauchsfertiger Pastenform, die sich zum effektvollen Charakterisieren einsetzen lassen. So verfügen die 13 speziellen Keramiklasuren MN-F1 bis MN-F13 über eine hohe Fluoreszenz und Farbintensität und sind zur Oberflächenbemalung und internen Kolorierung geeignet. Die vier Dentinfarblasuren MN-FA bis MN-FD haben eine hohe Deckkraft und können für Farbkorrekturen und zum oberflächlichen Grundieren von Presskeramiken verwendet werden. Die Make up Neo-Malfarben sind

sehr feinkörnig, äußerst farbtensiv und -stabil sowie fluoreszierend und beliebig untereinander mischbar. Sie transportieren die Wiedergabe der natürlichen Zahnfarbe auf harmonische

Das neue Malfarben- und Modifier-Set von Creation kann vielfältig eingesetzt werden.



Weise – ob auf der Oberfläche oder in der Tiefe. Durch Auftragen der hochfluoreszierenden Universal-Glasurpaste erhält die endgültige Restauration einen zusätzlichen weichen Seidenglanz. Auch nachträglich können noch Farbkorrekturen auf der Glasurpaste aufgetragen werden.

Die zweite CreaColor-Systemkomponente, In Nova Neo, beinhaltet moderne Universal-Modifier, die für alle Keramiklinien von Creation geeignet sind. So erlauben ihre physikalisch angepassten Eigenschaften ein kontrolliertes Modifizieren aller Schichtkeramikmassen und ein oberflächliches zahnfarbendes Einfärben von Zirkongerüsten.

Mit den zehn farbintensiven Keramikmodifikatoren lassen sich natürliche Fluoreszenzeffekte realisieren und so die harmonische Farbwiedergabe effektiv unterstützen – ohne dass es zu einem Abfallen des Helligkeitswertes kommt.

Die Modifier besitzen eine mikrofeine Partikelstruktur und sind äußerst sparsam und vielseitig in der Anwendung. Sie werden zum Einfärben von Keramikmassen verwendet – sie dürfen

also nicht auf Keramikoberflächen aufgetragen werden! Gleichzeitig dienen sie zum Bemalen des Zirkoniumdioxidgerüsts zur zahnfarbenen Einfärbung und zur Charakterisierung der weißen oder voreingefärbten Zirkoniumdioxidoberfläche. **ZT**

ZT Adresse

CREATION WILLI GELLER
INTERNATIONAL GMBH
Koblacherstr. 3
6812 Meiningen
Österreich
Tel.: +43-(0) 55 22/7 67 84
Fax: +43-(0) 55 22/7 36 99
E-Mail: info@creation-willigeller.com
www.creation-willigeller.com
IDS: Halle 11.2, Stand 0010, P011

Verbesserte Lasuren

GC präsentiert dreidimensionale Keramik-Malfarben für noch mehr Farbtiefe und Transluzenz.

Die neuen GC Initial IQ Lustre Pastes NF von GC sind dreidimensionale Keramik-Malfarben, die noch mehr Farbtiefe und lebensrechte Transluzenz in die Initial IQ Press- und Schichtsysteme bringen und mit allen anderen Verblendkeramiken aus dem GC Initial-Sortiment kompatibel sind.

Die Lasurpasten mit der „Neuen Formel“ sind für eine komfortablere Applikation in gebrauchsfertigen Gläsern erhältlich. Sie sind zeitsparend, aber auch vielseitig in der Anwendung, da sie von nun an zu beiden WAK-Keramiken passen – ob „low“ oder „high“ (WAK-Bereich zwischen 6,9 und 13,3). Aufgrund ihrer feineren thixotropen Beschaffenheit garantieren die verbesserten pastösen Speziallasuren eine noch leichtere und präzisere Applikation.



Die Keramik-Malfarben GC Initial IQ Lustre Pastes NF überzeugen mit mehr Transluzenz und Natürlichkeit in der Restauration.

Vergleich zu herkömmlichen Malfarben in einer dickeren Schicht appliziert werden. So verleihen sie der späteren Restauration eine unübertroffene Vitalität und eine sehr natürliche Lasur. Das neue GC Initial IQ Lustre Pastes NF-Sortiment enthält eine Neutral- und eine Value-Masse (zur Modifizierung der Helligkeit), vier Body- (A, B, C, D) und acht Effekt-Lasuren sowie zwei Verdüner, zwei Spezialpinsel und eine Anmischplatte. **ZT**

ZT Adresse

GC Germany GmbH
Seifgrundstr. 2
61348 Bad Homburg
Tel.: 0 61 72/9 95 96-0
Fax: 0 61 72/9 95 96-66
E-Mail: info@gceurope.com
www.gceurope.com
IDS: Halle 11.2, Stand N010-0019,
N020-0021

Plug and Play auf der IDS 2011

SHERA präsentiert zur IDS digitale Fräsgeräte: klein, kompakt mit optimierter Software und neuen Acetal-Rohlingen.

CNC-Fräsen in den eigenen vier Wänden – das leisten sich zunehmend mehr zahntechnische Labore. Die SHERA Werkstoff-Technologie GmbH & Co. KG aus Lemförde macht dies mit der SHERAdigital Serie noch einfacher. Auf der IDS 2011 präsentiert das Unternehmen eine eigene CAD/CAM-Produktreihe, die für kleine und mittlere Labore konzipiert ist. SHERA bietet seinen Kunden zur IDS ein offenes System ohne jährliche Lizenzgebühren, aber dafür mit optimierter Software an. Im Kern stehen die digitalen Fräsgeräte SHERAeco-mill 40, 50 und 80. Ihre Gemeinsamkeit: Sie sind klein, einfach und intuitiv zu bedienen, wirtschaftlich und arbeiten präzise, dank der für die Zahntechnik weiterentwickelten Software.

Dazu passende Scanner, Sinteröfen, Absaugung und Fräsrohlinge runden das SHERAdigital-Programm ab. Das Besondere an SHERAeco-mill hebt Geschäftsführer Jens Grill hervor: „Bei unseren Fräsgeräten handelt es sich um ein offenes System. Es

zange. Alle SHERA-Fräsgeräte sind mit einer hochwertigen Jäger-Schnellfrequenzspindel ausgestattet. Die Fräsen erzielen hohe Präzision bei Arbeiten aus Zirkoniumoxid, PMMA-Kunststoff, Wachs und Composite. Neu ist auch die Möglichkeit, den al-

tergiker-freundlichen Werkstoff Acetal zu fräsen. Passend zur IDS sind die Verträge für das SHERA-Vertriebsrecht der Acetal-Rohlinge abgeschlossen. Der Listenpreis für das Einsteigermodell SHERAeco-mill 40 beträgt 17.900 Euro. Bei 200 Fräs-

arbeiten jährlich oder 16 monatlich, zum Beispiel aus Zirkon, macht sich die Anschaffung der SHERAeco-mill 40 Hightech-Fräse bezahlt, errechnet der Hersteller. Im Preis enthalten ist neben dem Gerät, der neuen Software, einer Werkzeug- und Werk-

stoffbibliothek ebenfalls eine Einführung. „Wir lassen unsere Kunden mit den Geräten nicht allein. Im Servicefall sind wir mit unserem bundesweiten Außendienst direkter Ansprechpartner und nicht irgendein Subunternehmer“, verspricht Jens Grill. **ZT**

ANZEIGE



SHERAeco-mill 40.

fallen keine jährlichen Lizenzgebühren an wie bei anderen Systemen. Die von unseren Partnern Rübeling & Klar für die Zahntechnik speziell angepasste CAM-Software ist in der Lage, alle Daten im STL-Format zu verarbeiten, nicht nur die bestimmter Scanner. Unsere Kunden bleiben ihr eigener Herr.“ Das kleinste digitale Fräsgerät SHERAeco-mill 40 findet in jedem Labor Platz – dank seines handlichen Formats von rund 40 mal 40 Zentimetern Grundfläche, was ungefähr der Größe einer aufgeschlagenen Zeitschrift entspricht. SHERAeco-mill 50 und die etwas größere SHERAeco-mill 80 sind um ein Druckluftsystem erweitert und verfügen über weitere technische Vorteile wie automatische Werkzeugwechsel oder eine pneumatische Spann-

ZT Adresse

SHERA
Werkstoff-Technologie GmbH & Co. KG
Espohlstr. 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
IDS: Halle 10.2, Stand O060, P061



Einfach frühlingshaft

Kurse für Zahntechnik

□ Modellguss □ Teleskoptechnik □ Implantatprothetik □ Lasertechnik □ Keramik □ Dentale Fotografie

➔ **Hervorragende Beurteilungen, die überzeugen: Note 1,2** (auf einer Benotungsskala von 1-5)

Fordern Sie das Kursbuch 2011 an: Telefon 072 31/803-470 – kurse@dentaurum.de
oder besuchen Sie uns auf der Dentaurum-Homepage www.dentaurum.de

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

IDS Live-Operationen

Die bredent group zeigt Therapiekonzepte auf der IDS: Experten leben Chirurgie, Prothetik und Zahntechnik.

Bereits 2005 zeigte die bredent group als erstes Unternehmen Live-Operationen auf der IDS. Auch dieses Jahr wird wieder eine Vielzahl von Patienten auf der Messe erfolgreich operiert und mit implantatgetragener Prothetik versorgt. 2011 stehen Therapiekonzepte und Systeme im Mittelpunkt, die durch Patientenorientierung, Qualität und praxisnahe Lösungen überzeugen. Wichtig ist hierbei die enge Verzahnung zwischen Zahnarzt/Implantologe und Zahntechniker.

Das Herzstück des rund 480 Quadratmeter großen bredent-Standes (Halle 11.1, Stand B010) ist die „Living Clinic“: ein gläserner OP, ein Zahntechniklabor und erstmalig auch ein zahnärztlicher Arbeitsplatz für Prothetik.

Zudem behandeln Zahnärzte auf dem Stand Patienten mit der HELBO-Therapie (antimikrobielle Photodynamische Therapie – aPDT), die sich seit Februar dieses Jahres in die breit gefä-

cherte Produktpalette der bredent group einreicht. IDS-Besucher können die HELBO-Therapie als Bestandteil des Therapiekonzepts „Regeneration“ in der Living Clinic betrachten. Ebenfalls demonstriert werden vier weitere Therapiekonzepte: „lückenlos“, „verführerisch“, „mittendrin“ und „navigierte Implantation“. Darin enthalten sind gekonnt kombinierte Produkte der oralen Implantologie und der Zahntechnik. Der zentrale Teamgedanke erlaubt es den Anwendern, Arbeitsabläufe zu optimieren, um entsprechend Behandlungszeiten und -kosten zu reduzieren – bei höchster Qualität, zum Wohle sowie zur ästhetischen Zufriedenheit der Patienten.

Die zentralen Therapiekonzepte sind in fünf Themenbereiche gegliedert: „...lückenlos...“ steht für die ästhetische Versorgung bei Einzelzahnverlust und kleinen Schalllücken, welche durch ein Implantatsystem für hohe ästhetische Restauration realisiert

wird. „...verführerisch...“ steht für die Sofortversorgung mit festen Zähnen bei Patienten mit drohender Zahnlosigkeit. Das Team Implantologe/Zahntechni-



In der „Living Clinic“ werden auch 2011 Patienten mit den bredent-Therapiekonzepten behandelt.

ker kann hier dank eines ausgeklügelten Behandlungskonzepts mehr als nur ein Lächeln schenken.

Das Thema „...mittendrin...“ überzeugt durch zufriedene Patienten, die zahnlos sind und mithilfe von implantatgetragenen Prothesen wieder Lebensqua-

lität im Alter erfahren dürfen. Ferner steht unter dem Schlagwort „navigierte Implantation“ die optimale Planungsmöglichkeit und Sicherheit bei Implan-

Besucher erleben neben Live-Operationen die einzelnen Arbeitsschritte hin zu funktionellem und ästhetischem Zahnersatz – gezeigt von erfahrenen Zahntechnikern.

In die Tiefe gehen die Experten im Speakers' Corner: Aus erster Hand erhalten Messebesucher in neun Vorträgen neueste Erkenntnisse über Therapien, Produkte und Kurse aus Zahnmedizin und Zahntechnik.

Das IDS-Programm kann unter www.bredent.com und www.bredent-medical.com heruntergeladen werden.

ZT Adresse

bredent GmbH & Co. KG
Weißenhorner Straße 2
89250 Senden
Tel.: 0 73 09/8 72-22
Fax: 0 73 09/8 72-24
E-Mail: info@bredent.com
www.bredent.com
IDS: Halle 11.1, Stand B010

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

Fräszentrum für alle Fälle

Das neu gegründete Fräszentrum white digital dental hat seine Wurzeln im meistergeführten Dentallabor und versteht daher das Handwerk.

Digitalisierung, Frästechnologie und rationelle Fertigungssysteme setzen sich in der Zahntechnik immer stärker durch. Vor diesem Hintergrund investierte das Unternehmen Dotzauer Dental GmbH in ein neues Fertigungszentrum für zahntechnische Versorgungen und gründete zu Jahresbeginn in Chemnitz das Fräszentrum white digital dental.

Im Mittelpunkt dieser Investition steht eine industrielle HSC-Fräsanlage (HSC = High Speed Cutting) mit Automation. Die 5-Achs-Technologie der Fräsanlage kann vom kleinsten zahntechnischen Bauteil, z. B.



einem Inlay, bis hin zu komplexen und verschraubten Implantatversorgungen sämtliche Versorgungsformen und Materialien fräsen bzw. schleifen, die in

der modernen Zahntechnik Verwendung finden.

Durch die Automation der Anlage ist ein Arbeiten über Nacht im vollständigen Automatikbetrieb möglich. Somit verkürzen sich die Lieferzeiten für zahntechnische Arbeiten enorm und lässt wertvolle Zeit für eine patientengerechte Individualisierung.

Neben der Ausführung von Fräsdienstleistungen unterstützen und beraten die Mitarbeiter von white digital dental Zahntechniker gern bezüglich der Anwendung von Scannertechnologie und CAD-Software.

white digital dental hat seinen Ursprung in einem meistergeführten Dentallabor mit mehr als 60 Jahren Erfahrung in der Zahntechnik. Daher ist white digital dental für seine Kunden nicht irgendein industrieller Partner. Bei white digital dental versteht man das Handwerk der Zahntechniker und natürlich auch das eigene.

ZT Adresse

white digital dental e.K.
F.-O.-Schimmel-Straße 7
09120 Chemnitz
Tel.: 03 71/5 20 49 75-0
Fax: 03 71/5 20 49 75-2
E-Mail: info@mywhite.de
www.mywhite.de

Keramikprofis auf der IDS

Mehr als 20 Opinion Leader zeigen täglich ihr Können am IDS-Stand von Creation.

Bekannte Dentalexperthen – bewährte Dentalkeramiken: Was mit zahntechnischem Wissen und Können und der richtigen Schichtkeramik alles möglich ist, zeigen während der diesjährigen IDS ausgewiesene Key Opinion Leader am Stand von Creation Willi Geller (Halle 11.2, Stand O010, P011). Täglich von Dienstag bis Samstag (jeweils von 10 bis 17 Uhr) geben an zwei Demotheken mehr als 20 erstklassige Zahntechniker und Oral Designer ihre ganz persönlichen Anwender- und Schichttipps an die Messebesucher weiter – zum Teil parallel und im 1,5-Stunden-Takt. Als einer der wichtigsten Hersteller von Verblendkeramiken weltweit und Anbieter eines kompletten Keramiksystems für alle Gerüstmaterialien versteht sich Creation als kompetenter Partner für alle Zahntechniker, die den Anspruch haben, natürliche Zähne mit exklusiven Keramikmassen nachzubilden. Unter dem Motto „Neues entdecken, Wissen teilen, Techniken verfeinern“ erläutern und zeigen während der IDS anerkannte Schichtprofis an zwei Demonstrationstheken, wie individuell-ästhetisch, aber auch einfach und sicher sich mit der Premiummarke arbeiten lässt.

So gibt zum Beispiel Andreas Nolte am IDS-Freitag detailliert Auskunft über die Refractory-Technik mit Creation CP und CC auf feuerfesten Stümpfen. Und von Donnerstag bis Samstag kombiniert Oral Designer Sascha Hein die alte Platinfolien-Technik

mit den neuen Keramikmal Farben und -modifikatoren des CreaColor-Systems und verbindet so Tradition und Moderne für ein unvergleichlich ästhetisches und minimalinvasives Ergebnis. Weitere Referenten, die ihr Können von Donnerstag bis Samstag am IDS-Messestand präsentieren: die Oral Designer Joachim Maier („Tanz auf dem Eis mit Creation ZI-F“) und Thilo Vock („Metallkeramikrestaurationen auf feuerfesten Stümpfen“) sowie Thomas Singh („Kreatives Schichten mit Creation CC und ZI-F“) und Jungo Endo, der sich der roten Ästhetik widmet. Aber auch an den anderen Tagen lohnt sich ein Besuch am Creation-Stand, werden dort doch u.a. die modernen Press & Paint-Systeme P&P on Metal und P&P on Zirconium Dioxide, die vier neuen Aqualine-Feuchthalte- und Anmischsysteme sowie die CreaColor Make Up Neo-Mal Farben und Make In Nova Neo-Modifizier zur Charakterisierung aller Press- und Schichtkeramiken vorgestellt.

ZT Adresse

CREATION WILLI GELLER
INTERNATIONAL GmbH
Koblacherstr. 3
6812 Meiningen
Österreich
Tel.: +43-(0) 55 22/7 67 84
Fax: +43-(0) 55 22/7 36 99
E-Mail: info@creation-willigeller.com
www.creation-willigeller.com
IDS: Halle 11.2, Stand O010, P011

ANZEIGE

Achtung nicht lesen...

... wenn Sie keine neuen Zahnärzte als Kunden gewinnen möchten.



Wir bringen Ihnen neue Kunden und das Beste, Sie zahlen nur, wenn Sie zufrieden sind!

Bauen Sie auf unsere 14-jährige Erfahrung in der Labor-Praxis-Kommunikation. Wir laden Sie zu einem kostenlosen und unverbindlichen Beratungsgespräch ein.

Schicken Sie diese Anzeige einfach zurück oder rufen Sie uns an.

Unser Team ist gerne für Sie da ...

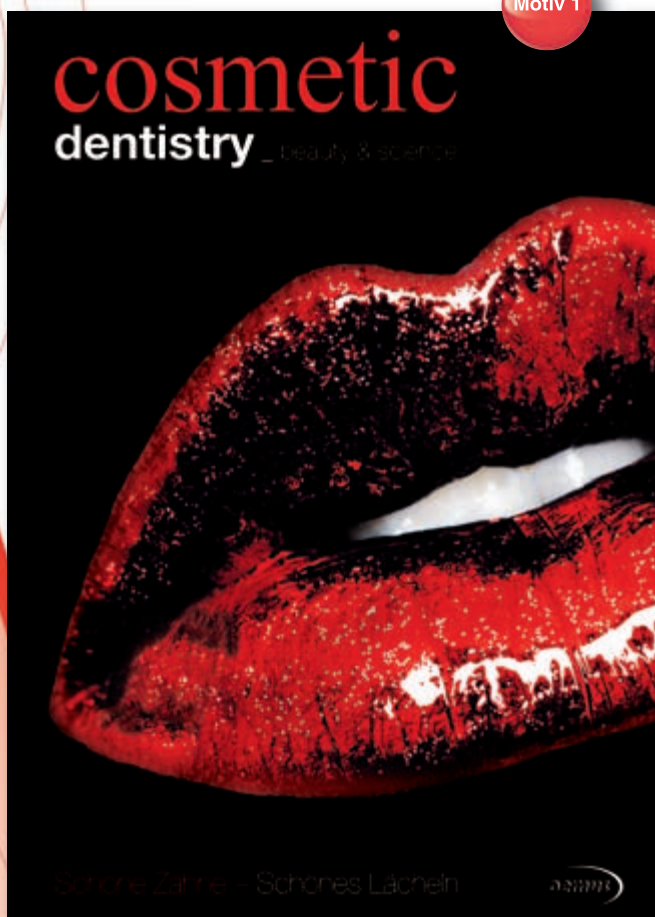
Ihr

Errol Akin

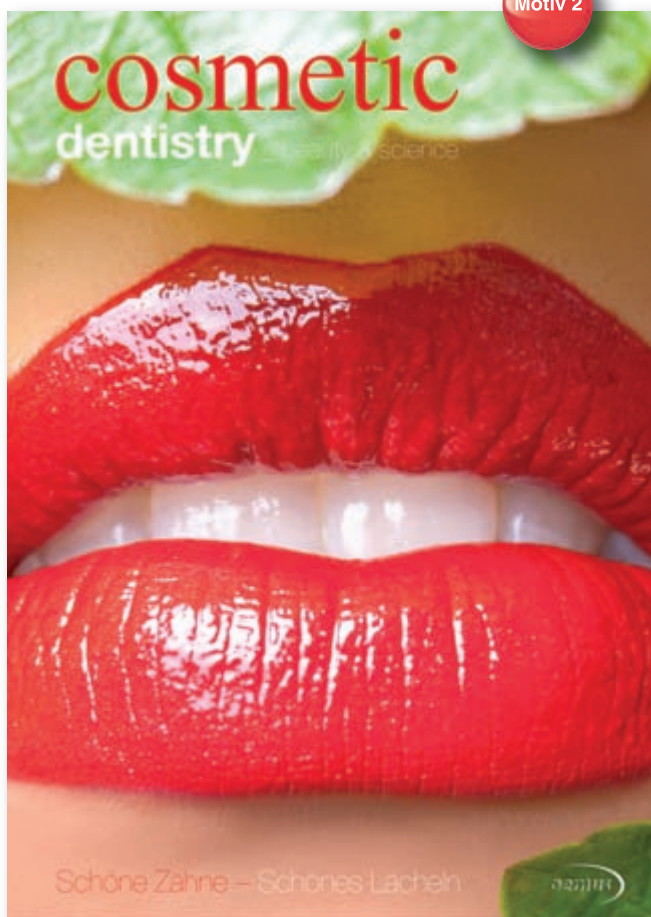
dieberatungsakademie
Errol Akin
Walramstr. 5, 35683 Dillenburg
fon: 0 27 71/2 64 83-00
fax: 0 27 71/2 64 83-29
info@dieberatungsakademie.de
www.dieberatungsakademie.de



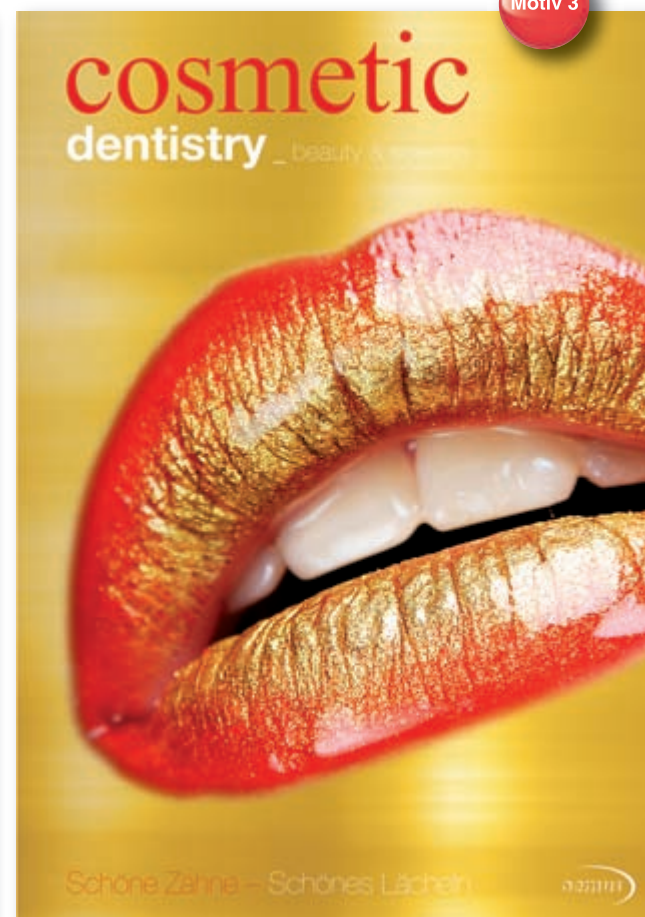
Exklusive Hochglanz-Poster



Motiv 1



Motiv 2



Motiv 3

Hinweis: Die Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen.

Schöne Zähne – Schönes Lächeln

Die Praxis im Frühling aufpeppen – kein Problem! Die schönsten Titelmotive der Fachzeitschrift „cosmetic dentistry“ sind jetzt als exklusive Hochglanzposter für die Zahnarztpraxis erhältlich. Seit vielen Jahren besticht das Hochglanzcover der Fachzeitschrift „cosmetic dentistry“ durch außergewöhnlich ästhetische Titelmotive.

Viele Zahnärzte haben die Bitte geäußert, diese Bilder auch für die Patientenkommunikation in der eigenen Praxis nutzen zu dürfen. Diesem Wunsch kommt der Verlag ab sofort nach und bietet mit der Poster-Trilogie „Schöne Zähne – Schönes Lächeln“ die Möglichkeit, drei der schönsten Titelbilder als hochwertiges Poster im A1-Format zu bestellen.

Das Einzelposter ist zum Preis von 29 € und die Poster-Trilogie für 69 € jeweils zzgl. MwSt. + Versandkosten erhältlich.

Wer noch nicht Abonnent der „cosmetic dentistry“ ist, erhält bei Abschluss eines Abos ein Poster seiner Wahl „on top“.

Info: OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig, Tel.: 03 41/4 84 74-2 00

Bestellung auch online möglich unter:
www.zwp-online.info

**IDS
2011**

Sichern Sie sich die Poster
zum super Messepreis
am OEMUS MEDIA Stand
Halle 4.1, D060-F069

 **Bestellformular**

Ja, ich möchte ein/mehrere Poster bestellen: (bitte Zutreffendes ankreuzen)

Motiv 1 **Motiv 2** **Motiv 3**
jeweils für 29 € zzgl. MwSt. + Versandkosten

Poster-Trilogie
alle 3 Poster für 69 € zzgl. MwSt. + Versandkosten

Ich möchte „cosmetic dentistry“ im Jahresabonnement zum Preis von 44 €/Jahr inkl. MwSt. und Versandkosten beziehen und erhalte kostenlos ein Poster meiner Wahl (bitte auswählen).
Die Lieferung beginnt mit der nächsten Ausgabe nach Zahlungseingang (bitte Rechnung abwarten) und verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Antwort per Fax 03 41/4 84 74-2 90
oder per Post an OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig

Name, Vorname

Firma

Straße

PLZ/Ort

E-Mail

Unterschrift

Widerrufsbelehrung: Den Aboauftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

Unterschrift



BEGO Youth Boat

Studierende, Meisterschüler und Azubis übernachten günstig und exklusiv zur IDS auf einem Schiff.



Für den beruflichen Nachwuchs der Dentalbranche hält BEGO anlässlich der bevorstehenden



Fachmesse IDS (22. bis 26. März 2011 in Köln) ein besonderes Angebot parat: Studierende, Meis-

terschüler und Auszubildende zwischen 18 und 27 Jahren können bei rechtzeitiger Anmeldung



wahlweise ein oder zwei Nächte auf dem BEGO International Youth Boat übernachten – für nur

30,- Euro pro Person und Nacht im Doppelzimmer inklusive Frühstück. Das BEGO International Youth Boat hat seinen Liegeplatz direkt am Rheinufer und in unmittelbarer Nähe der Messe. Im Übernachtungspreis sind eine Eintrittskarte zur IDS sowie weitere interessante Programmpunkte enthalten. Bei kundiger Betreuung in einem exklusiven Ambiente bietet sich damit für die Teilnehmer die Möglichkeit, zum Erfahrungsaustausch mit gleichaltrigen Branchenkollegen aus ganz Europa. Alle Informationen zur Teilnahme und Buchung unter www.bego.com/begoyouthboat **ZT**

ZT Adresse

BEGO Bremer Goldschlägerei
Wilh. 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
IDS: Halle 10.2, Stand M018, N019,
M020, N029, N028, 0029

Kostenlose Bibliothek

simeda verteilt zur IDS kostenlosen USB-Stick inklusive Implantatbibliothek für individuelle Implantatabutments.

Die hochpräzise Fertigung von Implantataufbauten, egal ob als individuelles Abutment, Steg- oder Brückenkonstruktion, ist eine der höchsten Herausforderungen in der dentalen, digitalen Produktion. simeda hat sich dieser Herausforderung gestellt und etablierte eine zertifizierte Prozesskette zur Erstellung von Implantatabutments und Suprakonstruktionen. Um dem Labor den Einstieg in diesen Produktionsbereich zu erleichtern, stellt simeda diesem eine Implantatbibliothek der gängigsten Implantatsysteme zur Fertigung von individuellen Abutments kostenfrei zur Verfügung.

Diese kann in die verschiedensten CAD-Programme (3Shape, EXOCAD, Dental Wings, LASER-DENTA, DENTCAD, SIMEDA-CAD) integriert werden. Nach der vollautomatischen Installation ist der Kunde in der Lage, mit seiner gewohnten CAD-Software das Gerüstdesign auf Basis der simeda-Implantatbibliothek zu erstellen.

Die Fertigung erfolgt dann im simeda-Fertigungszentrum auf hochgenauen 5-Achsen HSC-Bearbeitungszentren. Ein kostenloser USB-Stick inklusive Implantatbibliothek ist am simeda-Stand erhältlich. **ZT**



ZT Adresse

simeda s.a.
Z.I. Eselborn-Lentzweiler
18, Op der Sang
9779 Eselborn
Luxembourg
E-Mail:
m.schuetz@simeda-medical.com
www.simeda-medical.com
IDS: Halle 4.1, Stand F068

Klassische Techniken im Fokus

Künftig wird es in Praxis und Labor eine Vielzahl möglicher Arbeitsabläufe geben. Heraeus präsentiert zur IDS Möglichkeiten, diese umzusetzen.

Als verlässlicher Partner präsentiert Heraeus auf der IDS leistungsfähige Materialien und Systeme, mit denen hochwertige

TRIOS erfasst die Mundsituation extrem präzise, schnell und angenehm. Dahinter steht Heraeus' langjährige Erfahrung in

rechte Versorgung in Praxis und Labor. Ein Beispiel ist das erweiterte Angebot der PALA Prothetik-Zahnlinien: Größere Premium Frontzähne und die Seitenzahnlinie Idealis mit natürlich reduzierten Höckern sind optimiert für die zunehmend gefragte Implantatprothetik. Für die direkte Seitenzahnrestauration hat Heraeus eine einfache, zeitsparende Lösung entwickelt: Das fließfähige Komposit Venus Bulk Fill ermöglicht zuverlässiges Füllen in bis zu vier Millimeter dicken Schichten. Eine zentrale zahnmedizinische Herausforderung liegt im Erhalt natürlicher Zahnstrukturen. Im Bereich Dental Pharma bietet Heraeus seit 2010 Arzneimittel für die effiziente, minimalinvasive Versorgung. So unterstützt das Lokalantibiotikum Ligosan Slow Release (nur in Deutschland erhältlich!) wirkungsvoll die Parodontistherapie. **ZT**



Versorgungen gemeinsam wirtschaftlich umgesetzt werden können. Das beginnt bei der Abformung. Der neue Intraoralscanner cara

der klassischen Abformung. Das neue scanbare Abformmaterial Flexitime Fast&Scan schlägt die Brücke vom klassischen Abdruck zum digitalen Datensatz, den das Labor direkt weiterverarbeiten kann. Das CAD/CAM-System cara bietet Anwendern mit neuen Scantechnologien, erweiterter Software und neuen Indikationen noch mehr Flexibilität in der digitalen Prothetik. Neben den digitalen „State of the Art“-Themen liegt Heraeus' Schwerpunkt nach wie vor in den klassischen Techniken. Hier unterstützt das Dentalunternehmen mit Neu- und Weiterentwicklungen die patientenge-

ANZEIGE

Zahngold.de

ESG-Ankauf von
Dentallegierungen/
Edelmetallen

Zahngold.ch

ZT Adresse

Heraeus Kulzer GmbH
63450 Hanau
Grüner Weg 11
Tel.: 0800/4 37 25 22
Fax: 0800/4 37 23 29
E-Mail: info.dent@heraeus.com
www.heraeus-dental.com
IDS: Halle 10.1, Stand A010-C019

Dreve-Sportmundschutz

Vertriebsleiter der Dreve Dentamid, Herr Torsten Schulte-Tigges, traf Flottenarzt Dr. Helmut von Grabowiecki.



Beim 9. Sanitätsoffizierskongress in Damp traf der Vertriebsleiter der Dreve Dentamid, Herr Torsten Schulte-Tigges, Flottenarzt Dr. Helmut von Grabowiecki.

Der 9. Sanitätsoffizierskongress der Bundeswehr fand traditionell in Damp an der Ostsee statt. Offiziere der verschiedensten Waffengattungen informierten sich bei Dreve über die Herstellung von Sportmundschutz. Mit der freundlichen Unterstützung der ausstellenden Industrieunternehmen war der Kameradschaftsabend mit über 350 Teilnehmern wieder einmal ein Höhepunkt des diesjährigen Meetings. Flottenarzt Dr. Helmut von Grabowiecki traf Vertriebsleiter Torsten Schulte-Tigges und informierte sich über Funky Tool,

das Werkzeug für einzigartige und farbenfrohe Tiefziehfolien. Pünktlich zur 34. IDS in Köln wird die Dreve Dentamid GmbH mit neuen Produkthighlights aufwarten. **ZT**

ZT Adresse

Dreve Dentamid GmbH
Max-Planck-Str.31, 59423 Unna
Tel.: 0 23 03/88 07-40
Fax: 0 23 03/88 07-49
E-Mail: info@dreve.de
www.dreve.com
IDS: Halle 10.2, Stand T030, U031
ZWP online Weitere Informationen finden Sie auf www.zwp-online.info

Nobel Biocare mit neuer Führung

Verwaltungsrat ernennt Richard Laube zum neuen Geschäftsführer (CEO).



Richard Laube ist vom Verwaltungsrat von Nobel Biocare zum neuen CEO ernannt worden. Er wird am 1. April 2011 zum Unternehmen stoßen und am 1. Mai seine Aufgabe als CEO übernehmen.

Domenico Scala hat den Verwaltungsrat darüber in Kenntnis gesetzt, dass er sich entschieden hat, das Unternehmen per 30. April 2011 zu verlassen. Er wird seinen Nachfolger im April in die verschiedenen Themen einarbeiten. Er steht außerdem dem Unternehmen beratend bis Ende Oktober 2011 zur Verfügung. Der Verwaltungsrat dankt Domenico Scala für sein eindrück-



liches Engagement für Nobel Biocare. Domenico Scala hat die Gesellschaft in einer sehr kritischen Phase übernommen und in den letzten dreieinhalb Jahren auf eine neue Basis gestellt, ein gutes Management-Team aufgebaut und das Produktportfolio erfolgreich ausgebaut.

Richard Laube bringt große internationale Erfahrung in verschiedensten Industrien, bei denen gerade Innovation der Schlüssel zum Erfolg war. Er hat unter anderem das OTC Geschäft von F. Hoffman La Roche in eine erfolgreiche, selbstständige Einheit umgewandelt und zuletzt als CEO der Division Ernährung bei Nestle das Geschäft über Akquisitionen und organisches Wachstum mehr als verdoppelt. Der Verwaltungsrat erachtet seine Erfahrungen als ideale Basis, um auf das Erreichte aufzubauen und das

große Potenzial von Nobel Biocare weiter zu nutzen und daraus eine nachhaltige Umsatz- und Wertsteigerung des Unternehmens zu generieren.

Verwaltungsratspräsident Heino von Prondzynski sagt: „Ich danke Domenico Scala für sei-

nen loyalen und passionierten Einsatz für das Unternehmen. Er hat während einer schwierigen Zeit eine eindruckliche Aufbauarbeit geleistet und dadurch ein solides Fundament erstellt. Dieses wird Nobel Biocare ermöglichen, jetzt in die nächste

Wachstums- und Innovationsphase einzutreten. Der gesamte Verwaltungsrat wünscht ihm beruflich wie privat alles Gute. Mit Richard Laube haben wir einen Nachfolger, der die richtigen Voraussetzungen mitbringt, die Gesellschaft vor allem bei den

Themen Innovation und globaler Umsetzung von Strategien weiterzuentwickeln. Seine Aufgabe wird es sein, das große Potenzial des Unternehmens weiter zu nutzen und daraus eine nachhaltige Wertsteigerung zu erzielen.“ ZT

ANZEIGE

e.max
IPS

IDS
2011

Besuchen Sie uns
22.-26. März 2011
Halle 11.3
Stand A15-C39

„DIE ZUKUNFT
IST HEUTE. MIT
LITHIUM-DISILIKAT.“

Oliver Brix, Zahntechniker, Frankfurt.

Seien Sie ein Visionär: Denken Sie an Morgen, aber handeln Sie im Heute. Mit IPS e.max Lithium-Disilikat fertigen Sie wirtschaftlich und flexibel Restaurationen – und müssen nicht auf Ästhetik verzichten.

all ceramic
all you need

www.ivoclarvivadent.de
Ivoclar Vivadent GmbH
Dr. Adolf-Schneider-Str. 2 | D-73479 Ellwangen, Jagst | Tel.: +49 (0) 79 61 / 8 89-0 | Fax: +49 (0) 79 61 / 63 26

passion vision innovation

ZT Adresse

Nobel Biocare Deutschland GmbH
Stolberger Str. 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
IDS: Halle 4.1, Stand A090, B099

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

Digitale Präzisionsmodellherstellung im Labor

dentona bringt jetzt die digitale Modellherstellung in das Dentallabor.

dentona gibt erstmalig dem Dentallabor die Möglichkeit, in-house die online erhaltenen Scandaten zu einem Präzisionsmodell wirtschaftlich zu verarbeiten.

Durch die Möglichkeit der Verarbeitung digitaler Abformdaten im Labor bleiben Flexibilität und Unabhängigkeit erhalten, die Kostenstruktur und der Einfluss auf das Qualitätsniveau sind weiter in der Hand des Labors.

Die Methode

Der Techniker konstruiert mit der CAD Software 3D model-designer in nur wenigen Schritten – abgeleitet aus der konventionellen Modellherstellung – aus den digitalen Abformdaten ein Sägemodell und adaptiert es auf ein bekanntes dentona Modellsystem, das er auch bei der konventionellen Modellherstellung einsetzt. Verarbeitet werden können alle STL- und

viele fremdformatige Aufnahmeformaten. Das Ausgabeformat ist eine offene STL-Datei.

Die Maschine

3Dvario-mill 5^A ist die Hochleistungsfräsmaschine mit der



Modellfräsen in der 3D vario-mill 5^A.

5-Achsen-Simultantentechnik, perfekt geeignet für jede Dental-laborgröße.

Optimiert für die wirtschaftliche Herstellung von Präzisionsmodellen aus Gips, wie der Zahntechniker sie kennt und erwartet. Die Modellherstel-

lung und Wertschöpfung bleiben im Dentallabor, die optionale Modellfertigung über Nacht bringt maximale Organisationsfreiheit. Vielseitig einsetzbar ist die 3D-vario-mill 5^A auch für die Restaurationsherstellung aus Zirkon, Kunststoff und Wachs.



Gefrästes Modell auf dento-base Sockelplatte.

Das Material

3D model-disc ist der Rohling für die Herstellung von Dentalmodellen mit der Frästechnologie und besteht aus einem gipsbasierten Spezialwerkstoff, der in Bezug auf Härte und

Druckfestigkeit die Kriterien für Dentalgipse in der DIN EN ISO 6873:2000, Typ 4, erfüllt. Die 3D model-disc hat sich in vielen Versuchen auf den unterschiedlichsten Frässystemen bewährt. Die besondere Gefügestruktur erlaubt das schnelle Schruppen des Rohlings mit groben Fräs-



werkzeugen und bildet gleichzeitig perfekt die Fissuren der Okklusalfächen nach dem Feinstschleifen mit den Feinstwerkzeugen ab. Die Präzision und Haptik eines Gipsmodells sind unübertroffen. Störende Oberflächenstrukturen wie bei

digital hergestellten Modellen aus Acrylatkunststoff (SLA Verfahren) treten nicht auf – Sie erhalten superglatte Modelle.

Die Modellbasis

Die Eingliederung des gefrästen Sägemodells in den gewohnten Arbeitsfluss erfolgt über das bewährte Modellsystem dento-base® – der Techniker benutzt das gleiche Modellsystem, bestehend aus Sockel- und Split-castplatten für die konventionelle und die digitale Modellherstellung. **ZT**

ZT Adresse

dentona AG
Otto-Hahn-Straße 27
44227 Dortmund
Tel.: 02 31/55 56-0
Fax: 02 31/55 56-30
E-Mail: mailbox@dentona.de
www.dentona.de
IDS: Halle: 11.1, Stand H010, J011

ANZEIGE



Partner der Heilberufe





Sie zahlen viel zu viel Steuern? Und das auch noch regelmäßig im Voraus?

MEDIWERT ist der Spezialist für abschreibungsfähige Premiumimmobilien. Steuervorteile sind für uns nur der kurzfristige Effekt. Langfristig profitieren Sie von hohen Mieteinnahmen, die nur Immobilien mit hochwertiger Ausstattung in Toplage erzielen.

Viele Ihrer Kollegen profitieren bereits heute von einer MEDIWERT-Premiumimmobilie ohne Eigenkapitaleinsatz.

Weitere Informationen finden Sie auch hier: www.mediwert.de

Senden Sie uns diesen Abschnitt per Post oder Fax zu

Praxisstempel/Adresse

- Bitte senden Sie mir ausführliches Infomaterial zu.
 Bitte kontaktieren Sie mich zwecks eines Beratungsgesprächs per E-Mail oder Telefon.

MEDIWERT GmbH
Kolbestraße 3
04229 Leipzig
Tel.: 0341 2470977
Fax: 0341 2470978
www.mediwert.de
kontakt@mediwert.de

Mit Meisterlabor zur IDS

Full-Service-Plus lautet das Motto, mit dem sich dentaltrade mit Meisterlabor und Fräszentrum auf der 34. IDS präsentiert.

Als einer der drei führenden Anbieter von Zahnersatz aus internationaler Produktion wird dentaltrade – erstmals gemeinsam mit dem eigenen Meisterlabor Expert Dental Lab (EDL) – vor Ort sein (Halle 11.2, Stand P033). Im Fokus steht das neue Full-Service-Plus-Konzept mit attraktiven Angeboten für Behandler und Labore. Weitere Themen sind hohe Qualitätsstandards sowie das neue dentaltrade Fräszentrum.

Expert Dental Lab auf der IDS

Verbunden mit der Messepremiere von Expert Dental Lab auf der IDS, wird das TÜV-zertifizierte Meisterlabor seine Dienstleistungen weiter ausbauen und richtet sich mit attraktiven Angeboten nun auch explizit an Labore und Handelsgesellschaften im In- und Ausland. Das interessierte Publikum ist eingeladen, sich am Expert Dental Lab Messestand (Halle 11.2, Stand P033) zu informieren.

Eigenes Fräszentrum

Nach der erfolgreichen TÜV-Zertifizierung aller Standorte nach EN ISO 13485:2003 + AC 2007, die dentaltrade im Jahr 2010 als erstes Unternehmen seiner Branche nachweisen konnte, hat man auch zur IDS

ANZEIGE



Tel. (0212) 1 39 40 13
www.weckdental.de

Lindgesfeld 29
42653 Solingen-Gräfrath

Fachlabor für Implantologie und Vollkeramik
Gerne planen wir auch für Sie!

Wir planen für Sie mit C. HAFNER.



gute Neuigkeiten mitgebracht. Mit der Eröffnung des eigenen Fräszentrums in Shenzhen wird dentaltrade in Sachen Qualität und Innovation seine Full-Service-Plus-Strategie konsequent fortsetzen und Kunden dadurch zusätzliche Vorteile bieten. Ein Besuch am dentaltrade-Messestand lohnt sich übrigens doppelt: Auf jeden Fall sollte man sein Glück beim großen dentaltrade-Gewinnspiel mit hochkarätigen Preisen, wie einer China-Rundreise im Wert von 5.000 Euro, versuchen. **ZT**

ZT Adresse

dentaltrade GmbH & Co. KG
Grazer Str. 8
28359 Bremen
Tel.: 04 21/24 71 47-0
Fax: 04 21/24 71 47-9
E-Mail: service@dentaltrade.de
www.dentaltrade-zahnersatz.de
IDS: Halle 11.2, Stand P033

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

Expansion im Jubiläumsjahr

FLUSSFISCH kann in diesem Jahr auf 100 Jahre Firmengeschichte zurückblicken und startet in eine neue Ära.

Die MICHAEL FLUSSFISCH GmbH in Hamburg kommt zum 100. Geburtstag nun erstmals bundesweit mit einem eigenen Label auf dem Markt. „In unserem Jubiläumsjahr haben wir uns zu diesem bedeutenden Schritt entschlossen, der eigentlich gleich zwei umfasst“, erläutert Unternehmenschefin Michaela Flussfisch. „Wir expandieren zum einen über unser norddeutsches Stammgebiet hinaus, zum anderen treten wir nun

als Hersteller einer umfangreichen Palette von hochwertigen Dentalprodukten auf.“



Michael Flussfisch



Sylvester Flussfisch



Werkstatt 1911

Seit 2008 bundesweites Lasersinter-Angebot

Im Jahr 1911 gründete Michael Flussfisch, der Großvater der heutigen Inhaberin, in Hamburg ein Fabrikationsunternehmen für Dentallegierungen und Schmuckgold. Sein Sohn Sylvester baute nach dem Zweiten Weltkrieg den Betrieb als Handelsunternehmen wieder auf. 1993 übernahm Michaela Flussfisch das Ruder von ihrem Vater. Wichtige Etappen in der neueren Unternehmensgeschichte waren 2002 die Gründung des Dentalforums mit neuem Schulungszentrum sowie 2008 der Einstieg in die innovative Lasersinter-Technik. Damit machte FLUSSFISCH als eines der ersten Dentalunternehmen dieses hochinnovative Verfahren zur automatisierten und kostengünstigen Fertigung von Kronen und Brückengerüsten den

deutschen Zahntechnik-Laboren zugänglich.

Guten Ruf ausgeweitet

„Beim Lasersintern sind wir erstmals über unsere traditionel-

len Grenzen hinausgetreten und arbeiten mit Kunden in ganz Deutschland, Österreich und der Schweiz zusammen“, so Michaela Flussfisch weiter. „Wir konnten in kurzer Zeit unseren guten Ruf als kunden- und serviceorientiertes Unternehmen beträcht-

lich ausweiten. Unsere im Lasersinter-Verfahren gefertigten CoCr-Gerüste gelten inzwischen als qualitative Referenz. So erschien es uns nur konsequent, das gesamte Sortiment, bestehend aus Dentallegierungen, Fräsrohlingen, Galvanobädern,

3Shape Scannern sowie NEM- und CAD/CAST-Gerüsten, bundesweit anzubieten. Dass uns dies gerade in unserem Jubiläumsjahr gelungen ist, passt hervorragend zur 100-jährigen Erfolgsgeschichte der MICHAEL FLUSSFISCH GmbH.“

ANZEIGE

Materialien, Zähne, Laborausstattung.

Der Versand.

Preiswert, praktisch, prima: Alles, was das Labor täglich braucht.

1

finden

Sie finden in unserem umfassenden Sortiment an Labormaterialien alles, was Sie brauchen.

2

bestellen

Sie faxen Ihre Bestellung kostenlos: 0800-4973279 oder rufen zum Ortstarif an: 0180-4973279.

3

haben

Wir liefern bundesweit, in der Regel am 1. Werktag nach Ihrer Bestellung.

NEU

Lohrmann Dental
Jetzt bundesweiter
Versand!

LOHR
MANN

dental

So einfach ist das.

Lohrmann Dental GmbH, Brückenstr. 33, D-71554 Weissach
Tel. +49 (0) 7191-4953930, Fax +49 (0) 7191-4953959
info@lohrmann-dental.de, www.lohrmann-dental.de

ZT Adresse

MICHAEL FLUSSFISCH GmbH
Friesenweg 7
22763 Hamburg
Tel.: 0 40/86 07 66
Fax: 0 40/86 12 71
E-Mail: info@flussfisch-dental.de
www.flussfisch-dental.de
IDS: Halle 2.2, Stand D059

ZWP online – dritte Portalgeneration geht ans Netz

Erfolgreichstes Nachrichten- und Informationsportal der Dentalbranche präsentiert sich pünktlich zur IDS komplett überarbeitet sowie komplex erweitert und baut damit seine Spitzenposition aus. Im Fokus der Weiterentwicklung standen Schnelligkeit, Informationstiefe und Vernetzung. In 0,28 Millisekunden ist man jetzt am Ziel.

Seit mehr als zwei Jahren agiert das Nachrichtenportal www.zwp-online.info erfolgreich am Markt. In seiner Bedeutung von dem ein oder anderen anfangs vielleicht etwas unterschätzt, beanspruchte das Portal von Beginn an die Marktführerschaft in diesem Segment. Inzwischen hat sich www.zwp-online.info erfolgreich im deutschsprachigen Raum etabliert. Durch mehr als zwei Millionen Seitenzugriffe und über 450.000 Besucher allein im Jahr 2010 wurde dieser Anspruch mehr als bestätigt. ZWP online verfügt über eine Mobileversion für Smartphones und ist auch auf allen gängigen Tablet-Computern uneingeschränkt inklusive E-Paper-Funktion für alle OEMUS MEDIA-Publikationen nutzbar. Mehr als 30.000 Empfänger erhalten jede Woche per Newsletter die aktuellsten Informationen aus Zahnmedizin, Berufspolitik und Wirtschaft. Auch in der Schweiz und Österreich erfreut sich das Portal seit September 2010 wachsender Beliebtheit.

ZWP online goes digital

Schon heute ist ZWP online der Maßstab moderner Medientechnologie in der Dentalbranche. Dabei wird konsequent auf die Verknüpfung von Online- und Offline-Medien gesetzt. Blätterte man vor einigen Jahren

noch in Zeitungen und Magazinen, wird heute gescrollt und geklickt. Webinare, iPad und Co. haben längst in Deutschlands Zahnarztpraxen und Laboren Einzug gehalten.

ZWP online stellt sich den neuen digitalen Herausforderungen und erweiterte jüngst dahingehend das Angebot. Mit der eigenen Verlags-App können alle Publikationen noch bequemer als E-Paper auf dem iPad gelesen werden. Außerdem stehen seit neuestem eBooks zu den verschiedensten Spezialgebieten der Zahnheilkunde sowie zu den Bereichen Wirtschaft und Recht zur Verfügung. Die themenspezifischen eBooks können ganz einfach online und interaktiv mit dem gewohnten Lesekomfort kostenfrei genutzt oder gegen Aufpreis als hochwertiger Ausdruck bestellt werden.

Relaunch macht Portal noch leistungsfähiger

Pünktlich zur IDS 2011 wurde ZWP online nun runderneuert. Nicht nur das Gesamterscheinungsbild der Seite ist frischer, sondern auch das integrierte Mediacenter wurde überarbeitet. Gleichzeitig wurde darauf geachtet, den Wiedererkennungswert des Nachrichtenportals beizubehalten. Die Informationsarchitektur der neuen Seite wurde optimiert, um die Inhalte



für die User noch übersichtlicher zu gestalten. Die Navigation schafft durch Drop-Down-Menüs einen schnelleren Zugriff auf die gewünschten Inhalte.

Neues bei „Firmen & Produkte“

Einzigartig für die digitale Dentalwelt ist u. a. die strukturierte Aufbereitung von Firmen- und Produktinformationen. Hier finden die Nutzer alle wichtigen Informationen über die Dentalindustrie, ihre Partner und die Produkte. Mit dem Portal-Relaunch wurden auch diese Bereiche noch einmal überarbeitet und mit zahlreichen neuen Funktionen versehen. Zentrales Moment der Erneuerung sind hier die unternehmensbezogenen Mediacenter, worin Bildergalerien und Videos platziert werden können.

ZWPThema und Autorenköpfe – die „Neuen“ auf dem Portal

Neben der neuen Rubrik „ZWP Thema“, die jeden Monat ein anderes zahnmedizinisches Spezialgebiet in den Fokus rückt, komplettiert ab sofort ein weiterer Bereich das Menü des Nachrichtenportals – die sogenannten „Autorenköpfe“. Im umfangreichen Autorenlexikon werden alle Autoren und Referenten mit eigenen Profildaten gelistet, die für ZWP online und die OEMUS MEDIA Verlagsgruppe aktiv sind oder waren. Diese Autoren- bzw. Referenten-Profildaten enthalten Foto, Adresse, Vita und eine Auflistung der veröffentlichten Beiträge und gehaltenen Vorträge mit entsprechenden Links. Damit ist es jetzt möglich, beim Lesen von Publikationen oder Programmheften in der E-Paper-Funktion sofort die wichtigsten Informationen zum Autor bzw. Referenten abzurufen. Somit steht den Nutzern von www.zwp-online.info mittelfristig eine außerordentlich umfangreiche Autoren-Datenbank für die Dentalbranche zur Verfügung.

In null Komma nichts zur gewünschten Information

Auch die Suchfunktion auf www.zwp-online.info wurde überar-

beitet und kann nun locker mit den großen Suchmaschinen wie Google & Co. konkurrieren. Mit rekordverdächtigen 0,28 Millisekunden ist die Suche auf dem Portal jetzt noch leistungsfähiger und schneller als je zuvor. Die User landen so mit ein paar Klicks sofort bei den gewünschten News, Produktneuheiten oder im Mediacenter – getreu dem Motto des Portals „Finden statt suchen!“

Täglicher IDS-Newsletter mit E-Paper-Sonderausgabe der today

Während der IDS werden alle ZWP online-Newsletter-Empfänger mit einem täglichen Newsletter über die aktuellsten Messehighlights und Neuigkeiten auf dem Laufenden gehalten. Die ZWP online-Redakteure sammeln vor Ort die wichtigsten Fakten und Informationen rund um das Messegeschehen und bereiten einen digitalen und leicht verfügbaren Überblick der Veranstaltung auf.

Außerdem können die Leser schon am Vorabend der Erscheinung der Print-IDS-Sonderausgabe der *today* diese als beigefügtes E-Paper lesen. So kann man am Abend bequem am PC, iPhone oder iPad die wichtigsten IDS-News des Tages noch einmal Revue passieren lassen. **ZT**

Kunstvoll verblendet

Mit der VITA VM Art Edition Broschüre „Licht“ wird das Spektrum des VITA-Verblendsystems künstlerisch in Szene gesetzt.

„Der Zahn im Zauber des Lichts“ so lautet der Titel des Vorworts von Keramiker und Fotograf Claude Sieber zu der neuen VITA VM Limited Art Edition Broschüre „Licht“. In dieser präsentiert der Meister zweier Fächer Fotografien, die nicht nur Keramikprofis faszinieren. Die Publikation ist in limitierter Auflage für eine Schutzgebühr von

10,- Euro erhältlich. Zur Einführung und als besonderes IDS-Special kann sie bis Ende April 2011 über die VITA gratis bezogen werden!

„Eine der größten Herausforderungen unserer Arbeit ist die lichteoptische Angleichung einer Frontzahnrestauration an das natürliche Umfeld. Die korrekte Interpretation und Umsetzung

von Transparenz, Transluzenz, Opaleszenz, Opazität und Farbe stellt eine der wichtigsten kontrollierbaren Faktoren bei einer ästhetischen Restauration dar“, so ZT Claude Sieber. Beste Voraussetzungen bieten ihm hierzu die VITA VM Komponenten. Denn dieses Verblendsystem ermöglicht u. a. mit einem lückenlosen Angebot an Zusatzmassen

für naturgetreue Individualisierungen grenzenlose Kreativität bei jeder nur denkbaren Indikation – egal ob Keramik oder Kunststoff. Gleichzeitig punktet das Verblendkonzept durch seine übersichtliche Struktur und die sehr guten Verarbeitungseigenschaften sämtlicher Komponenten. Bis Ende April 2011 kann schriftlich ein Gratis-



ANZEIGE

Jetzt anmelden!

IDS Newsletter

ZWP online

Täglich auf dem neusten Stand

www.zwp-online.info

ZWP online News Fachgebiete Produkte Unternehmen Events

today

23 24

IDS - 34. Internationale Dental-Schau - Köln - 22.-26. März 2011

Die Messezeitung von morgen schon heute lesen

ZWP online-Newsletter 12/2011 vom 23.03.2011

Sehr geehrte Damen und Herren, Sie erhalten den Newsletter von ZWP online. Dies sind unsere aktuellen Themen im Überblick:

IDS Nachrichten online

Am Dienstag öffnen sich die Türen für die 33. Internationale Dental-schau. Dentalbranche gibt sich trotz

Mehr

ZWP online ePAPER

Lesen Sie jetzt die aktuelle IDS today als ePaper

mehr

Exemplar der neuen VITA VM Art Edition Broschüre „Licht“ in Deutsch oder Englisch unter „licht@vita-zahnfabrik.de“ angefordert werden. **ZT**

ZT Adresse

VITA Zahnfabrik
H. Rauter GmbH & Co. KG
Spitalgasse 3
79713 Bad Säckingen
Tel.: 0 77 61/5 62-0
Fax: 0 77 61/5 62-299
E-Mail: info@vita-zahnfabrik.com
www.vita-zahnfabrik.com
IDS: Halle 10.1, Stand D010, E019

„Oral Design 2010 Symposium“ in Japan

Nach Minneapolis, Melbourne und New York fand das letztjährige „Oral Design 2010 Symposium“ vom 7. bis 10. Oktober im japanischen Yokohama statt. Die Fortsetzung findet im Mai 2011 in London statt.

Um ihrem Credo der Weiterbildung und Weitergabe von Wissen immer wieder neue Impulse zu geben, veranstaltet die Oral Design-Gruppe mit Unterstützung von Freunden und Sponsoren aus der Industrie regelmäßig größere Symposien. Diese Veranstaltungen bestehen in der Regel aus ein- bis zweitägigen Vortragsrunden, gefolgt von einem zweitägigen Hands-on-Kursus mit Keramikmeister Willi Geller.

Letztes Jahr buchten mehr als 50 Teilnehmer des „Oral Design 2010 Symposiums“ in Yokohama den Schichtkursus, in dem Willi Geller mit viel Enthusiasmus seine Arbeitsphilosophie und seine große Liebe zur Zahntechnik demonstrierte.



Da diese große Anzahl an Kursteilnehmern die Kapazität für einen einzigen Referenten überstieg, reisten auch 2010 wieder mehr als 40 Oral Designer aus allen Teilen der Welt an, um sich während des Kurses unterstützend einzubringen. So betreuten sie die Teilnehmer, die in Gruppen und nach Sprachen aufgeteilt worden waren, sehr persönlich und individuell.

Die Teilnehmer erhielten dadurch zum einen die seltene Gelegenheit, vom „Meister aus Zürich“ zu lernen, und zum anderen die Chance, im direkten Austausch mit Kollegen und Oral Designern mehr Hintergrundwissen zu erlangen.

Das angekoppelte Vortragssymposium, das etwa 1.500 Zuschauer anzog, wurde vom Organisator des Symposiums, Yasuhiro Odanaka (Oral Design Tokyo), geleitet. Zu den Referenten zählten neben Odanaka: Dr. Yoshinori Nameta, Giuseppe Zuppari, Naoki Aiba, Jürgen Mehrhof, Dr. Giuseppe Allais, Willi Geller, Takashi Takizawa, Kenji Uchimi und Tetsuro Kubo.

Unter dem Dach des „6th World Dental Meeting“ boten die Veranstalter am letzten Tag ein wahres Vortragsfeuerwerk der Extraklasse: Willi Geller, Shigeo Kataoka, Makoto Yamamoto und Hitoshi Aoshima referierten – wie immer beeindruckend und fachkompetent. Während in den ersten drei Vorträgen ästhetisch fantastisch gelöste Restaurationen gezeigt wurden, präsentierte der legendäre Makoto Yamamoto seine Forschungsergebnisse zum Thema „Chipping bei verblendeten Zirkoniumrestaurationen“. Das nächste Oral Design Symposium findet

vom 6. bis 9. Mai 2011 in London statt. Es zielt speziell auf die Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und Zahntechniker ab. Um das gemeinsame Schaffen in den Vordergrund zu stellen und um zu zeigen, wie und was im Team möglich ist,

werden in London sechs Zahnarzt/Zahntechniker-Teams auf der Bühne stehen. Die Vorträge in englischer Sprache befassen sich mit einer Vielzahl aktueller Themen – wie die Fortschritte in der CAD/CAM-Technologie, moderne Im-

plantatkonzepte und minimalinvasive, verklebte Restaurationen. Neben dem zweitägigen Hands-on-Kursus für Zahntechniker von und mit Willi Geller steht ein eintägiger Hands-on-Kursus für Zahnärzte auf dem Programm. Dieser

wird von Dr. Terry Douglas aus Texas gehalten und befasst sich mit der Thematik „Composite Build-ups“. Anmeldung: www.oraldesignsymposium.com **ZT**

Autor: ZTM Sascha Hein

ANZEIGE

2011 MULTIDENT THEMEN FORUM

28. MAI 2011 HANNOVER IM EXPOVAL

JETZT BUCHEN!

MULTIDENT
Höchst persönliche.

www.multident.de/themenforum

Hannover Berlin Düsseldorf-Ratingen Frankfurt/Main Göttingen Hamburg Oldenburg Paderborn
Wolfratshausen Schwerin Rostock Steinbach-Hallenberg

Fortschritt durch Innovation

Ivoclar Vivadent wartet auf der IDS 2011 mit einer ganzen Reihe an Neuheiten auf.

Die Schwerpunkte der Innovationen, die Ivoclar Vivadent auf der IDS 2011 präsentiert, liegen in den Kompetenzbereichen Vollkeramik, Füllungsmaterialien und Implantatprothetik. So hat das Unternehmen das IPS e.max-System weiterentwickelt,

führt einen neuen Rohling für die Press-Technologie, neue Materialien für den Zahnarzt sowie ein Multimedia-Tool für Befestigungen ein.

An der diesjährigen IDS zeigt Ivoclar Vivadent Neuheiten aus den Kompetenzbereichen Voll-

keramik, Füllungsmaterialien und Implantatprothetik.

Vollkeramik im Fokus

Das Unternehmen hat die Entwicklung des IPS e.max-Systems

einen weiteren Schritt vorangetrieben. Es wurde um die IPS e.max CAD-on-Technik ergänzt.

In Anwendung dieser Technik ist es möglich, hochfeste und hochästhetische Brückenrestorationen aus IPS e.max CAD

(LS2) auf IPS e.max ZirCAD (ZrO₂) herzustellen.

Mit Spannung dürfen die Besucher einen innovativen Rohling erwarten, der neue Möglichkeiten in der Presstechnologie eröffnet. Auch bei den Pressöfen bietet Ivoclar Vivadent technologische Weiterentwicklungen an. Zu den Highlights im Bereich Vollkeramik zählt eine Reinigungspaste, die optimale Verhältnisse für die nachfolgende adhäsive Befestigung schafft. Darüber hinaus ist die Einführung eines Multimedia-Tools zum Thema Befestigung geplant.

ANZEIGE

CAD/CAM? Hier die Lösung!

3i incise™ NEU

Die CAD/CAM-Lösung mit mehr Optionen für Sie:

- Eine größere Bandbreite an Produktionsmöglichkeiten
- Zentrale und dezentrale Fertigung
- Kronen- und Brückengerüste

Erprobte Behandlungskonzepte

Professionelle Aus- und Weiterbildung

Individuelle Praxisentwicklung

3i incise™ bietet Ihnen optimale Lösungen für Ihre Fälle

- Profitieren Sie von 60 Jahren Erfahrung **BIOMET 3i / RENISHAW**
- **3i incise™ Kronen- und Brückengerüste** erhältlich in Zirkonoxid und Kobalt-Chrom
- **Kostenlose 3i incise™ Software-Kits** für ProceraForte® Scanner
- **Renishaw® taktil-optische Scanner und Fräseinheiten**

Erweitern Sie Ihr Angebot durch **3i incise™**. Kontaktieren Sie noch heute Ihren **BIOMET 3i** Gebietsverkaufsleiter oder Ihren Customer Service. Oder besuchen Sie uns online auf www.biomet3i.com

BIOMET 3i™
PROVIDING SOLUTIONS - ONE PATIENT AT A TIME™

RENISHAW
apply innovation™

3i ist eine eingetragene Marke und Providing Solutions - One Patient At A Time sowie das Design sind Marken von BIOMET 3i LLC. BIOMET 3i sowie das Design sind Marken von BIOMET, Inc. RENISHAW ist eine eingetragene Marke, und apply innovation und incise sind Marken von Renishaw plc. ©2010 BIOMET 3i LLC. Alle Rechte vorbehalten.



Direkte Füllungstherapie

Im Bereich der hochästhetischen Composites – wie etwa IPS Empress Direct – stellt Ivoclar Vivadent neue Charakterisierungsmaterialien und Materialien zur Abdeckung von Zahnverfärbungen vor. Die Messebesucher werden sich vor Ort von den Vorzügen des lichthärtenden, universellen Nanohybrid-Composites Tetric EvoCeram überzeugen können, das einem umfassenden Redesign unterzogen wurde. Tetric EvoCeram wird zudem in weiteren Farben angeboten.

Neues für die Implantatprothetik

Im Bereich Implantatprothetik werden hochwertige Produkte für den abnehmbaren und fest-sitzenden Zahnersatz gezeigt. Dazu gehören Produkte für implantatgetragene Voll- und Teilprothesen – zum Beispiel hergestellt mit den Nanohybrid-Composite-Zahnlösungen SR Phonares NHC – sowie neue Legierungen. Darüber hinaus erweitert das Unternehmen sein Befestigungssortiment um einen Zement für die Befestigung von definitiven oder temporären Restaurationen auf Implantat-Abutments. **ZT**

ZT Adresse

Ivoclar Vivadent GmbH
Postfach 11 52
73471 Ellwangen, Jagst
Tel.: 0 79 61/8 89-0
E-Mail: info@ivoclarvivadent.de
www.ivoclarvivadent.de
IDS: Halle 11.3, Stand A15-C39

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

ANZEIGE

Expertentipp

Professionelle Website

Stellen Sie Ihr Labor nach außen dar und gewinnen Sie neue Kunden.



Errol Akin: Inhaber von dieberatungsakademie.

Ihre Präsenz in der Öffentlichkeit ist ganz entscheidend für Ihren Erfolg. Kein anderes Medium bietet so viele Möglichkeiten, um Ihr Labor und Ihr Angebot gezielt und wirkungsvoll zu positionieren, wie ein professioneller Internetauftritt. Das Internet gewinnt unaufhaltsam an Bedeutung, wenn es um Information geht. Auf der Suche nach Dienstleistungen und Unternehmen nutzen mehr und mehr Menschen das Internet, statt in Telefon- oder Branchenbüchern nachzuschlagen. Der Grund für diese Entwicklung liegt auf der Hand: Nirgendwo können gewünschte Informationen so komfortabel, schnell und umfassend abgerufen werden, wie im Internet.

Was liegt also näher, als die vielfältigen Möglichkeiten des Internets als modernes Marketinginstrument zu nutzen? Mit einer professionell und ansprechend gestalteten Internetpräsenz machen Sie effektiv auf Ihr Labor aufmerksam und erreichen eine breite Zielgruppe.

Dabei sorgen suchmaschinenoptimierte Texte und Programmeigenschaften zuverlässig dafür, dass Sie schnell gefunden werden und bei der Eingabe verschiedenster Suchbegriffe stets auf den vordersten Plätzen landen. Die Investition in eine aussagefähige Website Ihres Labors bietet noch weitere Vorteile: Interessenten können sich rund um die Uhr über Ihr Labor und Ihr Angebot informieren und per E-Mail mit Ihnen Kontakt aufnehmen. In Ihrem Internetauftritt enthaltene Informationen können jederzeit ohne großen Aufwand ergänzt oder aktualisiert werden. Ihre Homepage ist also Ihre virtuelle und äußerst informative Visitenkarte, mit der Ihr Labor zudem als modernes und zukunftsorientiertes Unternehmen wahrgenommen wird. Durch die große Reichweite des World Wide Web erschließen Sie neue Märkte und gewinnen neue Kunden. Nutzen auch Sie das Potenzial, das in einem professionellen Internetauftritt Ihres Labors liegt. **ZT**

ZT Adresse

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



Starke Argumente

[Hochwertiger Zahnersatz zu günstigen Preisen]

Immer mehr Dentallabore ergänzen ihr Angebot bereits professionell mit hochwertigem Zahnersatz von dentaltrade und schaffen sich so einen Wettbewerbsvorteil.

- Firmenstammsitz und eigenes Meisterlabor TÜV-zertifiziert nach EN ISO 13485:2003 + AC:2007
- Attraktive Sonderkonditionen für Laborkunden
- Keine Vertragsbindung
- Voller Kundenschutz
- Bundesweite Lieferung



Intraorales Scannen – live auf der IDS

Straumann zeigt die Vorteile der digitalen Abformung für Zahnarzt und Zahntechniker.

Nach einem Bericht der Straumann GmbH gehört dem intraoralen, puderfreien Scannen mit Cadent iTero die Zukunft. Sicherheit für den Zahnarzt, um präzise und schnell zu arbeiten. So sei nach Meinung von Experten in zehn Jahren der analoge Abdruck passé. Jeder ambitionierte Zahnarzt müsse sich mit diesem Thema schon heute beschäftigen. Aus diesem Grund sollten sich der Zahnarzt, aber auch der Zahntechniker, vom Potenzial dieser Technologie ihr eigenes Urteil bilden. Auf der IDS können die Besucher die Fähigkeiten des iTero Intraoral Scanners am Straumann-Messestand live erleben. „Das intraorale Scannen ist ein sicherer Weg, um Behandlungszeiten zu reduzieren, Neuanfertigungen zu vermeiden und die Patientenzufriedenheit zu steigern“, erklärt Straumann. Immer mehr Zahnärzte würden sich für die Abformtechnologie mit dem Intraoral Scanner iTero von Cadent entscheiden.

Das intraorale, puderfreie Scannen gibt Sicherheit

Die Genauigkeit von Kronen und Brücken hängt davon ab, wie präzise die zahlreichen Prozess-



Wer möchte, kann sich auf der IDS in Köln auf dem Straumann-Messestand ein eigenes Bild über das intraorale, puderfreie Scannen mit Cadent iTero machen.

so Straumann. Die Vorteile der digitalen Abformung sprechen für sich. Durch Patientenbewegungen während der Abformung und dem Entfernen des Abdrucks oder während der Desinfektion können Verzerrungen entstehen. Diese bleiben hier außen vor. Eine eventuell nötige Korrektur des digitalen Abdrucks sei mithilfe der Software auf dem Bildschirm sofort möglich. Somit liege gleich beim ersten Versuch die optimale Abformung vor. Jetzt sind es nur noch wenige Schritte bis zur finalen Restauration. **ZT**

schritte verlaufen. Jeder weiß: Die Abformung und Entnahme des Abdrucks, das Gießen der Modelle, das Zuschneiden und das Anpassen der Zahnstümpfe und letztendlich die Materialeigenschaften können die Genauigkeit der Arbeit beeinträchtigen. Es gilt, diese möglichen Fehlerquellen zu reduzieren. Am intraoralen, puderfreien Scannen führt kein Weg mehr vorbei,

ZT Adresse

Straumann GmbH
Jechtinger Straße 9
79111 Freiburg im Breisgau
Tel.: 07 61/4 50 10
Fax: 07 61/4 50 14 90
E-Mail: info.de@straumann.com
www.straumann.de
IDS: Halle 4.2, Stand G080, K089
ZWP online Weitere Informationen finden Sie auf www.zwp-online.info

ZT Veranstaltungen März/April 2011

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
30.03.2011	Hamburg	Indirektes Doppelkronenverfahren nach Willerhäuser Referent: ZT Uwe Stübi	FLUSSFISCH GmbH Tel.: 0 40/86 60 82 66 E-Mail: info@flussfisch-dental.de
01.04.2011	Hamburg	Das perfekte Implantatmodell und der individuelle Abformlöffel Referenten: ZTM T. Weiler und J. Glaeske	picodent Tel.: 0 22 67/65 80 19 E-Mail: claudiaknopp@picodent.de
07./08.04.2011	Fortbildungszentrum Senden bei Ulm	thermopress 400 Spritzgussystem; Modul 02/Kurs für Fortgeschrittene Referent: ZTM Jens-Christian Fehsenfeld	bredent Tel.: 0 73 09/87 22 57 E-Mail: doreen.scharfe@bredent.com
11./12.04.2011	Bremen	Systemmodellguss – von Beginn an perfekt! Praktische Einführung für Anfänger Referent: N.N.	BEGO Tel.: 0 4 21/20 28-3 72 E-Mail: gloystein@bego.de
13.04.2011	Dortmund	Modellherstellung von ihrer schönsten Seite – mit dem opti-base Modellsystem Referent: ZTM Martin Kuske	dentona www.dentona.de/fortbildung.html
18./19.04.2011	Education Center Neuler	ZIRKONZAHN CAD/CAM Milling/M5; CAD/CAM 5-TEC „INTRO“ Referent: N. N.	zirkonzahn Tel.: 0 79 61/93 39 90 E-Mail: info@zirkonzahn.de
20.04.2011	Dortmund	Modellherstellung von ihrer schönsten Seite – mit dem dento-base Modellsystem Referent: ZTM Martin Kuske	dentona www.dentona.de/fortbildung.html

ZT Kleinanzeigen

www.zwp-online.info
FINDEN STATT SUCHEN. **ZWP online**

muffelforum.de
Die Community der Zahntechniker.de

Jetzt mit einzigartigem Anzeigenmarkt - effektiv und individuell

- Benachrichtigung per E-Mail mit Anzeigen aus Ihrem PLZ-Bereich
- Immer informiert mit Ihrem individuell eingestellten RSS-FEED
- Inserieren und sofort online stellen
- eigene Anzeigen selbständig administrieren

http://www.muffel-forum.de info@muffel-forum.de

ULTIMATE XL

Bürstenloser Labor-Mikromotor

- Drehmoment: 6 bis 8,7 Ncm (Compact & Torquemodell)
- Geschwindigkeit: 1.000 bis 50.000 min⁻¹
- Leicht, ergonomisches Design, minimale Geräusch- und Vibrationsentwicklung
- Patentierter Staubschutzmechanismus
- Automatische Geschwindigkeitsüberwachung, Fehlercodeanzeige
- Selbstdiagnose

Wählen Sie zwischen 2 Mikromotor-Handstücken (Compact oder Torque) und 4 Steuergeräten: Tisch-, Knie-, Turm- oder Fußsteuergerät

ULTIMATE XL
1.490€*

PRESTO AQUA LUX

Schmierungsfree Luftturbine mit Wasserkühlung und LED-Licht

- 320.000 min⁻¹
- Kühlmittelspray
- Keine Schmierung erforderlich
- Um 360° frei drehbares Handstück
- Geräusch- und vibrationsarm
- Einzigartiger Staubschutzmechanismus
- LED-Licht integriert

PRESTO AQUA LUX
1.695€*
~~1.895€~~

Sparen Sie
200€

Sparen Sie
100€

PRESTO AQUA II
1.349€*
~~1.449€~~

ohne Licht