

## 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

freecall: (0800) 247 147-1  
[www.dentaltrade.de](http://www.dentaltrade.de)



ANZEIGE

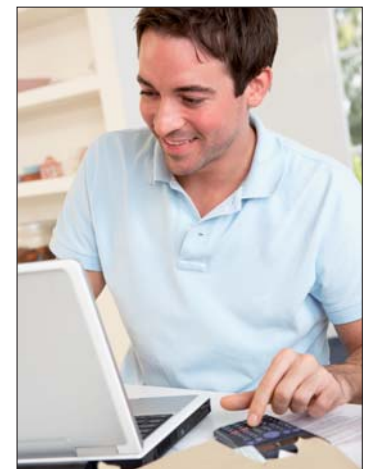
## Elektronische Abrechnung

Ab 2012 sind auch zahntechnische Labore bei der zahnärztlichen Abrechnung gefordert.

Die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) und der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) informieren alle Zahnärzte und zahntechnischen Laboratorien bzgl. der neuen elektronischen zahnärztlichen Abrechnungsregelungen.

Der Gesetzgeber hat bereits 2004 mit dem § 295 Abs. 2 SGB V die KZVen verpflichtet, gegenüber den Krankenkassen papierlos abzurechnen. In der Folge regelt § 295 Abs. 4 SGB V, dass die Zahnärzte gegenüber ihrer KZV ebenso papierlos abrechnen müssen. Mit dem Datenträgeraustausch-Vertrag zwischen dem GKV-Spitzenverband und der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) vom 01.07.2010 wurde dieses Gesetz umgesetzt. Die gesetzlichen Vorgaben und die darauf beruhenden vertraglichen Lösungen ermöglichen neue Wege hin zu einer Zukunft ohne Medienbrüche, die sich Zahnärzte, Laboratorien und KZVen im Abrechnungsgeschehen zunutze machen können.

Aufgrund der genannten Regelungen müssen die Zahnärzte ab dem 01.01.2012 ihre Abrechnungen der KZV komplett elektronisch übermitteln. Dies bedeutet



für den Zahnarzt gleichzeitig, dass er auch die in den Laborrechnungen enthaltenen Material- und Laborkosten als Bestandteil der zahnärztlichen Abrechnung elektronisch an die KZV übermitteln muss.

» Seite 2

ANZEIGE



Gemeinsam erfolgreich -  
das Zahntechniker-Handwerk!



HABEN SIE DAS GEFÜHL, dass die politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen Ihren Unternehmenserfolg erschweren? Finden Sie es unbefriedigend, dass in der Öffentlichkeit die Leistungen des Zahntechniker-Handwerks nicht angemessen gewürdigt werden? Zwei Fragen von vielen, auf die es nur eine Antwort gibt: Stärken Sie die Gemeinschaft und unterstützen Sie die Arbeit der Innungen und des VDZI. Von Kollegen für Kollegen - das ist die berufsständische Interessenvertretung in den Innungen.

Die Zahntechniker-Innungen im VDZI verleihen Ihnen im gesundheitspolitischen Verteilungskonflikt die Stimme und das Gewicht, die Sie als Meisterlabor verdient haben. Unser Ziel: Klare Regeln und Rahmenbedingungen, die Sie und Ihre Beschäftigten motivieren und in die Lage versetzen, erfolgreich ein modernes Angebot an Zahntechnik zu präsentieren und zu sichern.



Einen gemeinsamen Auftritt haben wir auch: Q-AMZ - damit kommunizieren die Innungslabore die Vorzüge der wohnortnahen Versorgung mit Zahnersatz.

MACHEN SIE MIT! INFORMIEREN SIE SICH UNTER:  
[WWW.VDZI.DE](http://WWW.VDZI.DE) | [WWW.Q-AMZ.DE](http://WWW.Q-AMZ.DE) | TEL.: 069-665586-0

## ZT Aktuell

### Aufschieberitis

Doris Stempfle zeigt, wie Laborleiter die richtigen Prioritäten setzen, ohne sich zu verzetteln.

Wirtschaft  
» Seite 6

### „Barrierefreies Internet“

Unser IT-Experte Thomas Burgard erklärt, was sich hinter dem Begriff verbirgt.

IT-Kolumne  
» Seite 10

### Ästhetik im Mittelpunkt

ZTM Björn Maier zeigt, wie natürliche Zähne inzwischen sehr detailliert nachgeahmt werden können.

Technik  
» Seite 12

## Leichter Dämpfer

GfK-Studie belegt stabiles Konsumklima trotz leichten Rückgangs.

Die Stimmung der Verbraucher zeigt im April dieses Jahres einen kleinen Dämpfer. Die Anschaffungsneigung kann ihr gutes Niveau nahezu halten. Dagegen müssen die Konjunktur- und Einkommenserwartung Einbußen hinnehmen. Der Gesamtindikator prognostiziert nach 5,9 Punkten im April für Mai einen Wert von 5,7 Punkten. Höhere Preise, die Atomkatastrophe in Japan sowie sich ausweitende politische Unruhen in Nordafrika und Nahost lassen die Rahmenbedingungen für die Konsumenten im Augenblick nicht mehr ganz so erfreulich erscheinen. Dies äußert sich im April dieses Jahres vor allem in einer weniger optimistischen Konjunktur- und Einkommensstimmung. Die Anschaffungsneigung dagegen kann ihr gutes Niveau halten.

Konjunkturerwartung:  
trotz Rückgang weiter auf  
hohem Niveau

Nach etwas stärkeren Verlusten im Vormonat muss die Konjunktur-



ANZEIGE

turerwartung im April vergleichsweise moderate Einbußen hinnehmen. Das Minus in diesem Monat beträgt 2,2 Punkte. Damit weist der Indikator aktuell 47,3 Zähler auf. Das Niveau ist trotz des leichten Rückgangs aber immer noch ausgesprochen hoch. Dies belegt auch der Vorjahresvergleich, der ein Plus von knapp 25 Zählern zeigt.

Der etwas stärker gewordene Gegenwind in der geopolitischen Großwetterlage hat bei der Konjunkturstimung der Verbraucher seine Spuren hinterlassen. Neben den steigenden

» Seite 2

## IDS 2011: „Innovationskraft bewiesen“

VDZI-Präsident Jürgen Schwichtenberg zieht positives Messerfazit.

In einem Statement zur diesjährigen Internationalen Dental-Schau (IDS) in Köln zieht der Präsident des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) Jürgen Schwichtenberg eine positive Bilanz. Vor allem sieht Schwichtenberg die Innovationskraft der Bran-

che bestätigt, die sich in der guten Atmosphäre und den neuen Produktentwicklungen widerspiegelte. Allerdings werden die neusten Materialien sowie innovative digitale und analoge Techniken erst durch die zahntechnische und zahnmedizinische Expertise der Fachleute zu nachhal-

tigen und erfolgreichen Therapien für den Patienten. Schwichtenberg betonte daher, dass das Meisterlabor vor Ort weiterhin unabdingbarer Partner gelungener Zahnmedizin sei.

» Das vollständige Statement lesen Sie auf Seite 4

Alle mit Symbolen gekennzeichneten Beiträge sind in der E-Paper-Version der jeweiligen Publikation auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info) mit weiterführenden Informationen vernetzt.



## Leichter Dämpfer

ZT Fortsetzung von Seite 1

Energiepreisen sorgen vor allem die Atomkatastrophe in Japan und die sich ausweitenden Unruhen in Nordafrika und im Nahen Osten für Verunsicherung bei den Konsumenten. Gerade Deutschland als Exportnation ist in besonderer Weise auf ein ruhiges und sicheres weltwirtschaftliches Umfeld angewiesen. Die Ereignisse in Fukushima, aber auch in Libyen haben zuletzt offenbar für leichte Verunsicherung gesorgt und die überaus guten Rahmenbedin-

kürzlich veröffentlichten Frühjahrgutachten ihre Wachstumsprognose aus dem Herbst 2010 von 2,0 auf 2,8 Prozent heraufgesetzt.

### Einkommenserwartung: moderate Verluste

Die zuletzt gesunkene Konjunkturerwartung zeigt auch bei der Einkommensstimmung ihre Spuren. Die Einkommenserwartung verliert im April 5,5 Punkte. Mit aktuell 35 Zählern liegt der Indikator trotzdem noch im-

Teil der recht ansehnlichen Zuwächse bei den Löhnen und Gehältern wieder aufgezehrt. Rentner müssen in diesem Jahr reale Einkommenseinbußen hinnehmen, da der veranschlagte Anstieg der gesetzlichen Altersbezüge mit etwa 1 Prozent unter der Inflationsrate liegen wird.

### Anschaffungsneigung: stabile Entwicklung

Im Gegensatz zu Einkommens- und Konjunkturerwartung zeigt sich die Anschaffungsneigung im April dieses Jahres nahezu unbeeindruckt. Der Indikator weist mit 34,2 Punkten fast exakt den gleichen Wert wie im Vormonat (34,3 Zähler) auf. Im Vorjahresvergleich verzeichnet der Indikator ein Plus von knapp 13 Punkten. Damit kann der Indikator sein gutes Niveau trotz weniger guter Rahmenbedingungen behaupten. Vor allem die exzellente Inlandskonjunktur mit zunehmender Beschäftigung sorgt offenbar weiter für eine rückläufige Angst vor Jobverlust. Dies gibt Planungssicherheit gerade im Hinblick auf größere Anschaffungen und verhindert derzeit ein Abrutschen der Konsumneigung aufgrund steigender Inflationsgefahren. Denn die Erfahrung zeigt, dass zunehmende Preiserwartungen üblicherweise dämpfend auf die Anschaffungsneigung wirken.

### Konsumklima: leichter Rückgang

Der Gesamtindikator prognostiziert für Mai 2011 einen Wert von 5,7 Punkten nach 5,9 Punkten im April. Damit erhält das Konsumklima den aufgrund der geopolitischen Lage erwarteten kleinen Dämpfer. Inwieweit sich dies zu einem Trend entwickeln kann, hängt in erster Linie vom weiteren Verlauf der weltweiten Rahmenbedingungen ab. Da die Voraussetzungen für eine gute Konsumkonjunktur im Inland selbst nach wie vor gegeben sind, dürfte der Konsum auch in den kommenden Monaten eine bedeutende Rolle spielen. Vor allem vor dem Hintergrund einer zu erwartenden Verlangsamung des Exportwachstums wird es wichtig sein, neben den Ausfuhr ein zweites starkes Standbein für die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland zu haben. ZT

Quelle: GfK

	April 2011	März 2011	April 2010
Konjunkturerwartung	47,3	49,5	22,5
Einkommenserwartung	35,0	40,5	35,2
Anschaffungsneigung	34,2	34,5	21,6
Konsumklima	5,9	6,0	3,4

Die Tabelle zeigt die Entwicklung der einzelnen Indikatoren im April im Vergleich zum Vormonat und Vorjahr.

gungen im Inland, wie beispielsweise die positive Entwicklung auf dem heimischen Arbeitsmarkt, überlagert. Dies zeigt auch der zweite leichte Rückgang in Folge beim ifo-Geschäftsklimaindex.

Aber trotz der gestiegenen Risiken aus dem Ausland werden die wirtschaftlichen Aussichten für Deutschland weiter positiv gesehen. Die Prognosen für das Wachstum in diesem Jahr wurden zuletzt auf breiter Front nach oben revidiert. So haben beispielsweise die führenden Forschungsinstitute in ihrem

mer deutlich über seinem langjährigen Durchschnittswert von 0 Punkten. Neben den weltwirtschaftlichen Risiken sind vor allem die zuletzt gestiegenen Preise für das gemäßigtere Einkommensklima verantwortlich. Rekordstände bei Benzin und Heizöl dämpfen die Kaufkraft der Konsumenten. So betrug im März dieses Jahres der Anstieg der Lebenshaltungskosten 2,1 Prozent, was nach Aussage des Statistischen Bundesamtes zu einem beträchtlichen Teil auf höhere Energiekosten zurückzuführen ist. Damit wird ein

ANZEIGE



## Elektronische Abrechnung

ZT Fortsetzung von Seite 1

Das zahntechnische Labor liefert heute dem Zahnarzt in aller Regel die Einzelrechnung in gedruckter Form. Für den Zahnarzt, der ab 01.01.2012 seine Abrechnungsdaten an die KZV elektronisch als Datensatz zu übermitteln hat, würde daher ein Medienbruch entstehen, der mit zusätzlichem Aufwand zur Erfassung der Laboraten einhergehen und eine erhebliche Fehleranfälligkeit mit sich bringen würde. Um dies zu vermeiden, können und sollen der Zahnarzt und das gewerbliche Labor vereinbaren, dass das Labor ergänzend zur Lieferung der Originalrechnung in gedruckter Form die erforderlichen Rechnungsdaten auch als Datensatz in elektronischer Form zur Verfügung stellt. Hierzu haben die KZBV und der VDZI in den letzten Wochen Gespräche geführt und für eine solche elektronische Übermittlung abrechnungsrelevanter zahntechnischer Daten zwischen Labor und Zahnarzt eine inhaltliche Datensatzbeschreibung im XML-Format abgestimmt.



Über die konkrete Vorgehensweise und daraus folgende Anforderungen für das zahntechnische Labor und den Zahnarzt werden die Beteiligten in den jeweiligen weiteren Rundschreiben der KZBV und des VDZI rechtzeitig informiert. ZT

Quelle: VDZI

ANZEIGE

### Edelmetalle kaufen: Edelmetall-Handel.de

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

### Edelmetalle verkaufen: Scheideanstalt.de

## ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

IMPRESSUM

<b>Verlag</b> 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
<b>Redaktionsleitung</b> Georg Isbaner (gi)	Tel.: 03 41/4 84 74-1 23 E-Mail: g.isbaner@oemus-media.de
<b>Redaktion</b> Katrín Kreuzmann (kk)	Tel.: 03 41/4 84 74-1 13 E-Mail: k.kreuzmann@oemus-media.de
<b>Projektleitung</b> Stefan Reichardt (verantwortlich)	Tel.: 03 41/4 84 74-2 22 E-Mail: reichardt@oemus-media.de
<b>Produktionsleitung</b> Gernot Meyer	Tel.: 03 41/4 84 74-5 20 E-Mail: meyer@oemus-media.de
<b>Anzeigen</b> 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
<b>Abonnement</b> Andreas Grasse (Aboverwaltung)	Tel.: 03 41/4 84 74-2 00 E-Mail: grasse@oemus-media.de
<b>Herstellung</b> Matteo Arena (Grafik, Satz)	Tel.: 03 41/4 84 74-1 15 E-Mail: m.arena@oemus-media.de
<b>Druck</b>	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.

# Im eigenen **Labor** digitale Modelle konstruieren und fertigen.



## IHRE VORTEILE

- Modellherstellung und Wertschöpfung verbleiben im Dentallabor
- Organisationsfreiheit durch Just-in-time-Fertigung – keine Wartezeit
- hohe Wirtschaftlichkeit durch niedrigen Investitionsaufwand
- optimal geeignet für jede Laborgröße

**3D vario-mill 5<sup>A</sup>**

## Unsere 3D-Systemkomponenten – Alles für die digitale Modellherstellung

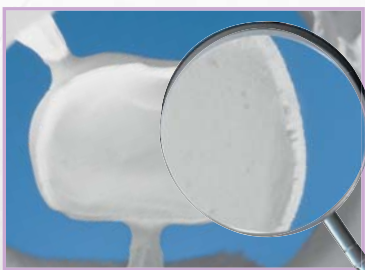
- **3D model-designer** die Konstruktionssoftware für Ihre Sägemodelle
- **3D model-manager** die CAM-Software für Ihre Konstruktionsdaten
- **3D vario-mill 5<sup>A</sup>** die 5+1 Achsen-Fräsmaschine für Modelle und Restaurationen
- **3D model-disc** der gipsbasierte Fräswerkstoff – zum Patent angemeldet

ANZEIGE

# WorkNC<sup>®</sup>

DENTAL

## Die Software macht den Unterschied!



**Standard-Software**  
(ausgebrochene  
Präparationsgrenze)



**WorkNC Dental<sup>®</sup>**  
(saubere  
Präparationsgrenze)

### WorkNC Dental<sup>®</sup> 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

**Sescoi<sup>®</sup>**

Wir machen das Programm.

Sescoi GmbH · Tel. 06102 7144-0 · info@sescoi.de · www.sescoi.de

## Statement

„Aus Sicht des Zahntechniker-Handwerks war die Internationale Dental-Schau 2011 wieder einmal eine eindrucksvolle Demonstration der Innovationskraft der Dentalbranche.“

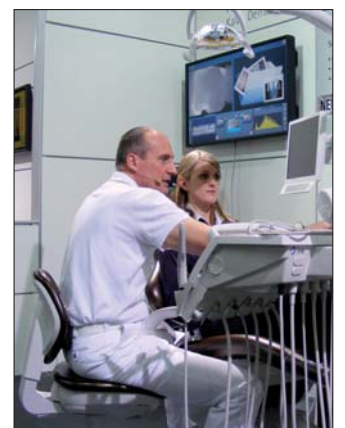
Es ist eine absolut positive und der Zukunft zugewandte Grundstimmung bei den Ausstellern sowie bei Zahnärzten und Zahntechnikern als Besucher zu verzeichnen.

Angesichts der in Köln präsentierten Produktvielfalt und der rasanten Entwicklungsschritte bei neuen, vor allem digitalen Technologien ist es zukünftig wichtiger denn je, dass die Zahntechnikermeister vor Ort die neuen Techniken und Lösungen mit ihrem Fach- und Anwendungswissen offensiv begleiten und diese im Laboralltag zur Sicherung der hohen Versorgungsqualität umsetzen. Darauf können die Leistungspartner in der Dentalindustrie und insbesondere in der Zahnärzteschaft vertrauen.

Von der Messe, den dort gezeigten Materialien und Techniken geht aber noch eine weitere Botschaft aus: Eine optimale, patientenorientierte Nutzung der hier gezeigten dentalen Möglichkeiten setzt eine noch intensivere, fachprofessionelle Zusammenarbeit zwischen den beiden Spezialisten Zahnarzt und Zahntechnikermeister voraus. Die fachkompetenten Meisterlabore vor Ort stehen für diese Zusammenarbeit bereit. Die zahlreichen Gespräche mit Vertretern der Industrie und mit Zahnärzten zeigen eindrucksvoll, dass der Zahntechniker stärker denn je als Wissensexperte in allen Fragen zahntechnischer Lösungen angesehen und gebraucht wird. Vor diesem Hintergrund gewinnt aus standespolitischer Sicht die im Rahmen der IDS begonnene Kooperation zwischen dem Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) und der European Association for Dental Technology (EADT) an Bedeutung. Sie schafft die Strukturen, mit denen die zahntechnische Fachkompetenz gebündelt wird und durch neue Fortbildungsinitiativen auf hohem theoretischen und praktischen Niveau, der State of the Art moderner Zahntechnik, vermittelt wird. Sie bietet gleichzeitig die Plattform, mit der das zahntechnische Expertenwissen auch in einer zukünftigen Zusammenarbeit mit zahnärztlichen Fachorganisationen zur gemeinsamen Förderung des hohen Standes von Wissenschaft und Technik in der dentalen Prothetik hervorragend genutzt wer-

den kann. Die Internationale Dental-Schau 2011 hat sich aber auch als unangefochtener Meeting-Point der berufswirtschaftlichen und fachpolitischen Akteure bewährt.

Keine Veranstaltung bietet solch herausragende Chancen der Kommunikation, der



Information sowie des Suchens und Findens gemeinsamer Möglichkeiten. Am Messestand des VDZI wurden in unzähligen Besucherkontakten die berufswirtschaftlichen Themen des Zahntechniker-Handwerks ebenso diskutiert, wie grundsätzliche standespolitische Positionen und fachpolitische Projekte vorgestellt. Die zahntechnischen Meisterbetriebe gehen gestärkt und selbstbewusst von dieser Messe und freuen sich jetzt auf eine ebenso erfolgreiche Internationale Dental-Schau im Jahr 2013.“ <sup>ZT</sup>

Autor: VDZI-Präsident Jürgen Schwichtenberg

Quelle: VDZI

## ULTIMATE XL

Bürstenloser Labor-Mikromotor

- Drehmoment: 6 bis 8,7 Ncm (Compact & Torquemodell)
- Geschwindigkeit: 1.000 bis 50.000 min<sup>-1</sup>
- 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  
1.695€\*  
-1.895€

Sparen Sie  
200€

PRESTO AQUA II  
1.349€\*  
1.449€

ohne Licht

## PRESTO AQUA LUX **LED**

Schmierungsfree Luftturbine mit Wasserkühlung und LED-Licht

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

\* Alle Preise zzgl. MwSt. Alle Preise gültig bis 30. Juni 2011. Änderungen vorbehalten.

## Aufschieberitis: Wie Laborleiter die richtigen Prioritäten setzen

„Die Kundenakten kann ich morgen durchsehen, dann lese ich endlich auch den wichtigen Fachartikel in der Dentalzeitschrift“ – im Büro des Laborleiters türmen sich ungelesene Bücher und Fachzeitschriften, Telefonnotizzettel, unbeantwortete Briefe und Mails und andere unerledigte Aufgaben. Anscheinend leidet er unter der „Aufschieberitis“-Krankheit. Unsere Autorin Doris Stempfle weiß Abhilfe.

Beim Kampf gegen die „Aufschieberitis“ hilft zunächst einmal die Unterscheidung zwischen Unwichtigem, Dringlichem und Wichtigem:

- So manches, was der Laborleiter aufschiebt, kann, ja muss aufgeschoben und in der Ablage „P“, dem Papierkorb, entsorgt werden.
- Dringliche Aufgaben sollte er rasch angehen; sie sind aber nicht immer so wichtig, als dass sie nicht von einem Mitarbeiter erledigt werden könnten. Dazu zählen Verwaltungsaufgaben, die er delegieren kann.
- Wichtige Dinge hingegen, die nicht eilig sind, terminiert er, etwa das Gespräch mit dem wichtigen Kunden aus der zahnärztlichen Gemeinschaftspraxis.
- Aber Achtung: Die wichtigen und dringlichen Aufgaben erledigt er sofort: Dazu zählen Führungsaufgaben und alles, was zur Kundenzufriedenheit

und zum reibungslosen Ablauf im Dentallabor beiträgt.

### Die Werteskala des Laborleiters

Mit welchen Entscheidungskriterien lässt sich beurteilen, was dringlich und was wichtig ist?



Relevant ist die Werteskala des Laborleiters: In aller Regel wird die Kundenorientierung eine dominierende Rolle spielen – des-

halb sollte er alle Aufgaben, die damit in einem Zusammenhang stehen, bevorzugt erledigen. Ähnliches gilt für die Mitarbeiterführung: Die Antwort auf die Frage nach der Dringlich- und Wichtigkeit hängt davon ab, ob eine Aktivität seinen Führungsverpflichtungen dient. So kann die Lektüre des Fachartikels

durchaus dringlich und wichtig sein – wenn der Beitrag eine Information enthält, die der Laborleiter am nächsten Tag für

das Unterstützungsgespräch mit dem demotivierten Mitarbeiter benötigt. Und wenn das Betriebsklima verdüstert ist, weil zwei Mitarbeiter einen heftigen Konflikt austragen, genießt natürlich die Konfliktlösung Priorität – der Artikel bleibt erst einmal ungelesen.

### Die Bedeutung der Ziele

Der Kampf gegen die Aufschieberitis lässt sich gewinnen, wenn der Laborleiter weiß, welchen Sinn seine Aktivitäten – beruflich wie persönlich – überhaupt haben. „Wer nicht weiß, in welchen Hafen er segeln will, für den ist kein Wind der richtige“, so der Philosoph Seneca vor fast 2.000 Jahren. Ziele sind Wegweiser zum Erfolg, denn sie sind der Maßstab, an dem sich jede Aktivität messen lassen muss. Fehlen sie, hat die Aufschieberitis leichtes Spiel.

Der erste Schritt in Richtung eines effektiven Zeitmanagement besteht in der Festlegung beruflicher und persönlicher Ziele, die der Laborleiter für die wichtigsten hält. Diese Ziele sollte er am besten schriftlich in einer „To-do-Liste“ festhalten. Und dann verpflichtet er sich selbst gegenüber, konsequent an die Abarbeitung dieser Liste zu gehen.

Wer sich konkrete Ziele setzt, wird feststellen, dass sich sein Leben wie automatisch an diesen Zielen orientiert. Hilfreich ist es, wenn sich der Laborleiter zunächst ein übergreifendes Lebensziel setzt, aus dem er die beruflichen und privaten Jahres-, Monats-, Wochen- und Tagesziele ableitet.

### Das „Tue-es-gleich“-Prinzip

Wer seine Ziele und Prioritäten definiert hat, kann die entsprechenden Zeitmanagementmethoden und Arbeitstechniken einsetzen. Das Problem bei der Aufschieberitis ist aber leider: Die „Krankheit“ hindert uns, diese Arbeitsmethoden tatsächlich anzuwenden, es fehlt oft an der richtigen Einstellung. Und ohne die richtige Einstellung nutzt die Kenntnis der tollsten Arbeitstechniken nichts. Wer sich dem „inneren Schweinehund“, der uns suggeriert, diese Aufgabe könne „doch eigentlich auch morgen erledigt“ werden, ausliefert, hat kaum eine Chance, die Aufschieberitis zu besiegen. Der Laborleiter muss an seiner Einstellung arbeiten und sich klar machen, dass es Energie und Kraft kostet und es ihm schadet, wenn er Dinge aufschiebt. Darum sollte er das „Tue-es-gleich“-Prinzip anwen-

### ZT Literatur

Ob ein Laborleiter „empfindlich“ ist für die Aufschieberitis, hängt auch von seiner Persönlichkeitsstruktur ab. Darum ist es hilfreich, wenn er einschätzen kann, zu welchem Persönlichkeitstypus er gehört.

Zur Persönlichkeitseinschätzung siehe das Buch der Autorin Stempfle, Doris: Alle doof, außer mich! Über die Last (Last), andere Menschen besser zu verstehen. Illustriert von Timo Wuerz. Breuer & Wardin Verlagskontor, Bergisch Gladbach 2009. In dem Buch zeigt die Autorin auf humorvolle Weise, wie es uns gelingt, andere Menschen als Zugehörige eines bestimmten Persönlichkeitstypus zu erkennen, sie aber dennoch in ihrer einzigartigen Individualität zu respektieren.

### ZT Information

#### So fängt der Laborleiter seine Zeitdiebe: Störquellenanalyse

- Störungen und Unterbrechungen bieten dem „Aufschieberitis-Kranken“ häufig willkommene Gelegenheiten, Dinge aufzuschieben.
- Darum sollte der Laborleiter eine Störquellenanalyse durchführen, indem er eine Zeit lang aufschreibt, welche Zeitdiebe ihm immer wieder begegnen.
- Dabei ist eine Unterscheidung zwischen Zeitdieben sinnvoll, die er selbst zu verantworten hat, und die Zeitkiller, die durch andere verursacht werden.

### ZT Information

#### Die größten Zeitdiebe

Individuell verursachte Zeitdiebe:

- keine Zeitplanung und fehlende Übersicht über alle Aufgaben
- keine Prioritätensetzung
- fehlende Abgrenzung der Verantwortlichkeiten
- zu viele Routinearbeiten
- immer Zeit für jeden haben (nicht „Nein“ sagen können)
- Arbeiten werden begonnen, bevor andere abgeschlossen sind
- schlechte Vorbereitung
- zu lange Telefonate
- fehlende zeitsparende Arbeitsmittel (Diktiergerät, Kopierer ...)
- überfüllter Schreibtisch, fehlende Selbstdisziplin, zu wenig Delegation

Durch andere verursachte Zeitdiebe:

- nicht planbare Unterbrechungen
- Überorganisation (Bürokratismus)
- fehlender Informationsfluss und unklare Kommunikation zwischen Laborleiter und Mitarbeitern
- zu viel Doppelarbeit
- zu viele Fehler anderer
- keine Koordination zwischen Arbeitsabläufen und Aufgaben
- zu viele Besprechungen, Meetings
- zu viel Lesestoff
- Mitarbeiter sind oft nicht erreichbar
- zu wenig Personal (Überlastung)

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. Inkothem 85 Gießkunststoff Inkothem 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](http://www.hedent.de)

**Weitere Produkte und Informationen finden Sie auf unserer Homepage!**

den. Das gilt vor allem für überschaubare Aufgaben, die in wenigen Minuten erledigt werden können. Dabei helfen die folgenden Prinzipien:

- Alle Aufgaben, die nicht mehr als fünf Minuten in Anspruch nehmen, geht der Laborleiter zeitnah an: Mails sofort beantworten, Anrufe direkt erledigen, Entscheidungen hier und heute treffen. Mithilfe der erwähnten Unterscheidung zwischen Dringlichem und Wichtigem prüft er, welche dieser „kleinen“ Aufgaben er delegieren oder in der Ablage „Papierkorb“ entsorgen kann. Diese Entscheidungen müssen rasch getroffen werden.
- Der Laborleiter bündelt diese Aufgaben zu einem Paket und bearbeitet sie im Block. Dazu reserviert er eine halbe Stunde Zeit, in der er mindestens sechs Aufgaben (je 5 Minuten) angeht.
- Er verdeutlicht sich die Vorteile des „Tue-es-gleich“-Prinzips:

Spur, um geeignete Gegenmaßnahmen zu ergreifen:

- Der **Perfektionist** kommt einfach nicht dazu, sich um das Wichtig-Dringliche zu kümmern, weil er sich detailverliebt und planungsbesessen verzettelt. Er stellt zu hohe Ansprüche an sich selbst.
- Beim **Unorganisierten** bleibt Wichtiges liegen, weil er im Chaos ertrinkt und den Anfang nicht findet.
- Der **Entscheidungsschwache** schiebt die Dinge lieber vor sich her, weil er Angst vor dem Handeln hat: „Wer nicht handelt, kann keine Fehler machen“, so seine Haltung.
- Der **Analytiker** will Dinge erst hundertprozentig durchdenken, bevor er ins Handeln kommt. Er verschiebt sie, weil er „bei Gelegenheit“ erst noch einmal gründlich über sie nachdenken will.
- Der **Stress-„Liebhaber“** glaubt, er gewinne Autorität durch

- Der **Pedant** glaubt, nur er allein könne eine Aufgabe lösen. Und darum verschiebt er sie lieber als sie zu delegieren.
- Laborleiter schließlich, die **Handlungsdruck brauchen**, schieben etwas vor sich her, bis es zu spät ist: Die Vorbereitung des Meetings mit den Mitarbeitern ist nicht mehr möglich, der Abgabetermin für die Steuererklärung nicht einzuhalten.

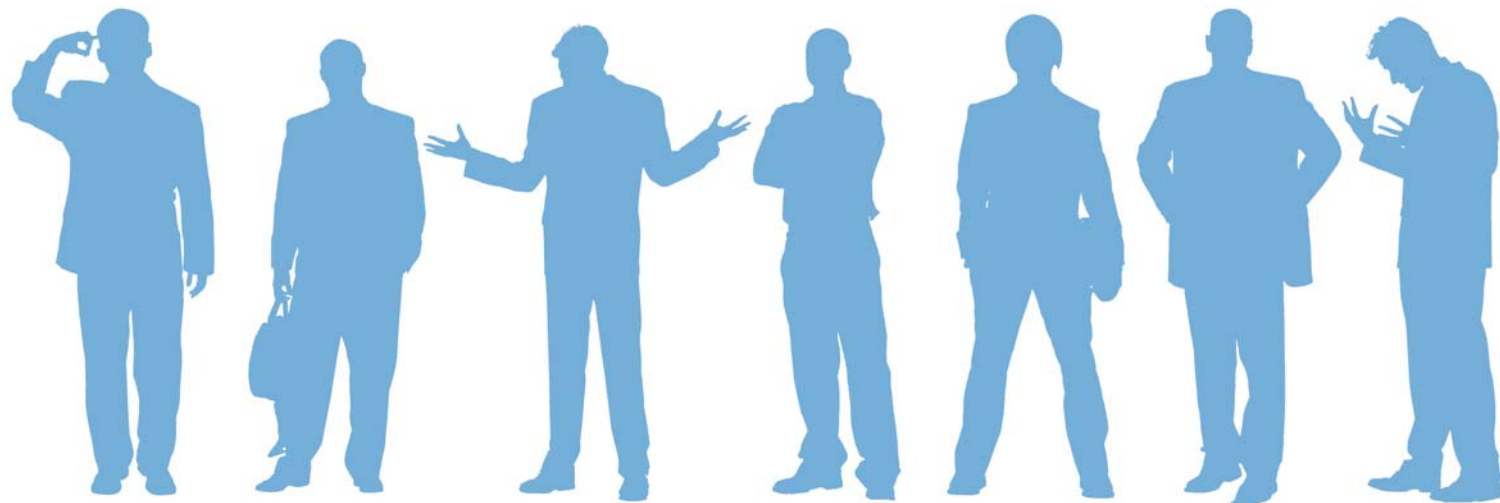
### Nach der Diagnose die individuelle Therapie

Die gewiss nicht vollständige Übersicht zeigt: Laborleiter können aus unterschiedlichen Gründen an „Aufschieberitis“ leiden. Wer analysiert, zu welchem Typ er gehört und sich notiert, welche Dinge er warum ganz besonders gern verschiebt, kann nach der Diagnose die Therapie einleiten und sich von behindernden Überzeugungssätzen

Egoismus und verdeutlicht sich, dass er selbst sich manchmal der Nächste sein muss, und erprobt sich so im „Neinsagen“. Und dem Pedanten gelingt es durch ein professionelles Delegationsmanagement, Mitarbeitern zu vertrauen und sie Aufgaben selbstständig erledigen zu lassen. Bei allen Persönlichkeitstypen gilt: Der Laborleiter entwickelt eine persönliche und punktgenau auf seinen Typus abgestimmte Arbeitsmethode, die es ihm erlaubt, Aufgaben, die er gerne verschiebt, konsequent und effektiv anzugehen.

### Umfangreich, zeitintensiv und unangenehm

Welche Eigenschaften haben eigentlich diejenigen Aufgaben, die der Aufschieberitis zum Opfer fallen? Zumeist sind sie umfangreich, zeitintensiv und daher unangenehm. Je nachdem,



Er spart natürlich Zeit; die Gefahr, etwas zu vergessen, weil er es auf „irgendwann“ verschiebt, verringert sich. Zudem befreit er sich von der Blockade, die entsteht, wenn er sich andauernd daran erinnern muss, doch unbedingt noch den Brief der Krankenkasse zu beantworten, die zahnärztliche Gemeinschaftspraxis anzurufen, mit dem Zahntechniker das Mitarbeitergespräch zu führen etc.

- Der Laborleiter entwickelt eine individuelle, auf seinen Charakter und seine Arbeitsmentalität abgestimmte Vorgehensweise, zum Beispiel: 1. Problem schriftlich formulieren, 2. Aufgabe in Teilschritte zerlegen, 3. Teilaufgaben nach Priorität ordnen, 4. Arbeit erledigen und 5. Ergebnis kontrollieren, Erfolge feststellen und schriftlich zur späteren Motivation festhalten, nach dem Motto: „Wenn ich das damals geschafft habe, schaffe ich es jetzt auch wieder.“

permanente Überbeschäftigung. So kümmert er sich um alles – und damit um nichts.

- Der **kreative Ideensammler** sprudelt geradezu über vor guten Ideen – nur: Er ist nicht in der Lage, sie umzusetzen.
- Der **Jasager** kann nicht „Nein“ sagen – etwa zu Mitarbeitern, die andauernd mit neuen Anliegen an ihn herantreten. Die Überbelastung lässt ihm gar nichts anderes übrig, als Dinge permanent aufzuschieben.

verabschieden – der Perfektionist etwa von dem, immer perfekt sein zu müssen. Er muss sich die Einstellung erarbeiten, auch einmal „fünf gerade sein zu lassen“. Der Unorganisierte räumt seinen Schreibtisch auf und erstellt sich eine Liste mit seinen wichtigen Aktivitäten, die er Punkt für Punkt abarbeitet. Der Analytiker schließlich muss lernen, Handlungsorientierung groß zu schreiben. Und der Jasager entwickelt einen gesunden

welche dieser Eigenschaft eine Aufgabe hat, stehen dem Laborleiter unterschiedliche Techniken zur Verfügung:

- **Salami-Taktik:** Bei umfangreichen Aufgaben hilft die Zergliederung in mehrere Teilschritte sowie die Konzentration auf den ersten Schritt. Mit der Salami-Taktik beispielsweise lässt sich das Riesenpaket „Verwaltung und Organisation“ in die Teilaspekte „Belege für Steuererklärung sammeln“, „Rechnungsunterlagen bearbeiten“ und „Angebote einholen“ zerlegen – der Laborleiter beginnt mit der Zusammenstellung der Sozialversicherungsunterlagen.
- **Pareto-Prinzip:** Bei zeitintensiven Aufgaben hilft das Pareto-Prinzip – die 80:20-Regel –, nach dem bereits 20 Prozent der strategisch richtig eingesetzten Zeit und Kraft 80 Prozent der Ergebnisse erbringen. Mit dem Grundsatz des Volkswirtschaftlers Vilfredo Pareto (1848–1923) stellt der Laborleiter fest, welches seine „Ergebnisverursacher“, also jene 20 Prozent sind. Er verleiht diesen Aspekten absolute Priorität – der „Rest“ wird terminiert und delegiert.
- **Stille Stunde für Unangenehmes:** Eine Methode, unangenehme Aufgaben zu bewältigen, besteht darin, sie als notwendig zu definieren, zu bün-

ANZEIGE

picodent®  
qualität.pur.bewusst.innovativ.

**quadro-rock® plus**

Spezial-Zahnkranzgisps  
mit hoher Endhärte und  
schneller Entformbarkeit

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

deln und jeden Tag zu einem festgelegten Zeitpunkt in einer eigens dafür vorgesehenen „stillen Stunde“ zu bearbeiten: Organisatorisches etwa erledigt der Laborleiter gleich zu Beginn seines Arbeitstages – das „Unangenehme“ ist vom Tisch, der Kopf frei für Kunden und Mitarbeiter.

Bewährt hat sich zudem der Einsatz von Checklisten: Dort notiert der Laborleiter wichtige Aufgaben und den Zeitpunkt, wann er sie sich vornimmt – und den Erledigungsvermerk. Augenfällig verkürzt sich die Liste mit „aufgeschobenen Aufgaben“ – das sorgt für zusätzliche Motivation. ZT

### ZT Kurzvita



**Doris Stempfle** ist Unternehmens-Coach und Expertin für kreative Problemlösungen in Führung und Verkauf. Die Betriebswirtin (VWA), die seit 1996 als Trainerin arbeitet, ist Mitglied im Q-Pool 100, der offiziellen Qualitätsgemeinschaft Internationaler Trainer und -berater e.V. und der GSA, der German Speakers Association.

Mit ihrer Firma „Stempfle Unternehmensentwicklung durch Training“ ist Doris Stempfle mehrfach ausgezeichnet worden. 1997 erhielt „Stempfle Unternehmensentwicklung durch Training“ den BDVT-Trainingspreis in Gold für offene Seminare. 2004 bekam das Unternehmen den Internationalen Deutschen Trainingspreis in Silber für Finanzdienstleister, der vom Bundesverband der Verkaufsförderer und Trainer (BDVT) verliehen wird. 2007 hat das Unternehmen den Internationalen Deutschen Trainingspreis des BDVT in Silber erhalten.

### ZT Adresse

Stempfle Unternehmensentwicklung durch Training  
Herdweg 13  
74235 Erlenbach  
Tel.: 0 71 32/3 41 50-11  
E-Mail: dstempfle@stempfle-training.de  
www.stempfle-training.de

www.mywhite.de

Ein Fräsenzentrum,  
das Ihr Handwerk versteht!

**white**  
schnell und präzise

Kurze Fertigungszeiten  
durch industrielle Perfektion!

Telefon 03 71/52 04 97 50

### Aufschieberitis-Persönlichkeit feststellen

Laborleiter, die sogar Probleme haben, die wichtig-dringlichen, also eigentlich unaufschiebbaren Aufgaben in den Griff zu bekommen, sollten ihrer Aufschieberitis-Persönlichkeit auf die

# Acht Fehler im Labor-Marketing, die viel Geld kosten können

Fehler im Marketing verbrennen Geld und führen zu Frust. Dipl.-Betriebswirt (FH) Hans-Gerd Hebinck gibt Tipps, wie Sie diese Fehler vermeiden und mehr Marketingfolg und Gewinn im Dentallabor erreichen.

Aus Gesprächen mit Laborleitungen weiß ich, dass negative Erfahrungen mit einzelnen Aktionen in der Vergangenheit davon abhalten, dringend notwendige Marketing- und Vertriebsaktionen zu planen und umzusetzen. Dieser Ratgeber hilft Ihnen, Marketingfehler in Ihrem Dentallabor zu erkennen und Chancen für den zukünftigen Marketingfolg zu steigern.

## Marketing-Fehler Nr. 1: Kommissar Zufall statt Marketing-Plan

Auch ohne viel Aufwand lässt sich ein Marketingplan erstellen – der ein klares Muss ist! Wer keine Termine und Aufgaben plant, läuft Gefahr, dass er Fristen versäumt, beispielsweise für einen Anzeigenschluss. Ein häufiger Grund für das Scheitern von sinnvollen Aktionen im Dentallabor: Im Stress des Tagesgeschäftes werden Marketing- und Vertriebsmaßnahmen verdrängt und ausgelassen. Vor allem Vertriebsgespräche werden in Dentallaboren vertagt oder gar nicht erst angegangen. Wer plant, delegiert und kontrolliert, setzt mehr um!

## Marketing-Fehler Nr. 2: Lieber eine zweite CAD/CAM-Anlage kaufen statt in Werbung zu investieren

Zu einem Werbeetat gehören finanzielle Mittel für Werbemaßnahmen und die eigene Arbeitszeit. Das gilt unabhängig von der Laborgröße. Auch ein kleiner Werbeetat muss geplant sein. Empfehlung: Mindestens 2% vom Gesamtumsatz sollten Sie als Marketingetat planen. Tipp: Wenn Sie jeden Tag im Schnitt 30 Minuten für Marketing- und Vertriebsaktivitäten einplanen, sind das im Jahr etwa 110 Stunden. Damit ließe sich eine ganze Menge bewegen.

## Marketing-Fehler Nr. 3: Nett, etwas bekannt, aber zu wenig penetrant

Ein stimmiger Außenauftritt mit Corporate Design ist die Basis und eine Pflichtübung, von der Sie über viele Jahre bei der Erstellung von Werbemedien profitieren. Danach geht es richtig los. Mit konsequentem Direktmarketing wird Verkaufserfolg erst möglich gemacht. Direktmarketing heißt, dass Sie über verschiedenste Medien regelmäßig eine eindeutige Werbebot-

schaft bei Ihren Adressaten hinterlassen.

Was dabei häufig vergessen wird, ist die direkte Aufforderung zur Aktion, beispielsweise eine E-Mail zu schreiben, ein Bestellformular auszufüllen, einen Anruf zu tätigen. Dieser erste Schritt muss sich für den Zahnarzt lohnen – und keine Mühe machen.

## Marketing-Fehler Nr. 4: Nur ein Pferd im Rennen statt unterschiedliche Marketing-Instrumente einzusetzen

Es gibt eine Fülle von Marketinginstrumenten, mit denen sich viele Laborleitungen gar nicht beschäftigen und somit Chancen ungenutzt lassen. Manche pfiffige Werbeaktion kostet nicht einmal viel Geld. Was tun Sie, wenn Ihr „Pferd“ in der Werbung mal lahm? Beispielsweise weil sich ein Gesetz geändert hat, ein Trend wechselt oder Zahnärzte übersättigt sind von einem Format. Wer regelmäßig Neues in der Werbung ausprobiert, Bewährtes ausbaut und weniger Wirksames sein lässt, der spart Geld und entwickelt mit eigenen Ideen eine Affinität zum Thema Marketing. Wenn Sie

die 30-Minuten-Regel aus Nr. 2 anwenden, hätten Sie sogar die Zeit dazu.

ANZEIGE

### Zahngold/Edelmetalle Dentallegierungen

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

**Zahngold.de**

## Marketing-Fehler Nr. 5: „Fachidiot schlägt Kunde tot“ – emotionales Verkaufen schlägt technologische Vorzüge

Emotionen sind die geheimen Regisseure unseres Alltags. Allein mit einer neuen Technologie (und wer hat schon regelmäßig eine absolute Neuheit am Start?) wird es schwierig, einen Zahnarzt zu überzeugen, den Lieferanten zu wechseln. Wer nur ein paar Grundlagen des emotionalen Verkaufens beherrscht, hat die Chance seine Verkaufsgespräche angenehmer und mit mehr Wirkung zu führen. Einfüh-

lungsvermögen (Empathie) und Authentizität schlagen jede noch so gute technische Produkteigenschaft, die Ihr Wettbewerber anpreist.

## Marketing-Fehler Nr. 6: Zu wenig Kundenentwicklung und Kundenrückgewinnung

Investieren Sie in die Kundenentwicklung! Es ist viel einfacher, den Umsatz der Bestandskunden zu entwickeln, als einen neuen Kunden zu gewinnen. Geht es auch dem Labor gut. Was können Sie tun, damit mehr Patienten den Weg in die Zahnarztpraxis Ihrer Kunden finden und sich für höherwertigen Zahnersatz entscheiden? Nutzen Sie auch das Potenzial von Weiterempfehlungen durch Ihre topzufriedenen Kunden. Viele Menschen empfehlen gerne und müssen dazu lediglich motiviert werden. Schauen Sie auch auf die verloren gegangenen Kunden der letzten Jahre. Ein Grund, der vor zwei Jahren zur Beendigung der Zusammenarbeit führte, muss heute nicht mehr vorliegen. Mut und gute Vorbereitung vorausgesetzt stehen die Chancen nicht schlecht. Für

ANZEIGE

**Stempel**

per Fax an 02331 / 8081 - 18

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880



**aktivieren**

Höhe 2,9 mm  
Breite 2,7 mm



**modellieren**



**platzieren**

**TK1 - einstellbare Friktion für Teleskopkronen**

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

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

Bitte kreuzen Sie an:

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

Bitte senden Sie mir das TK1 Starter-Set zum Sonderpreis von 156,00 €\*\*  
\*\*Inhalt des Starter-Sets: 12 komplette Friktionselemente + Werkzeuge  
\*Nur einmal pro Labor/Praxis / zzgl. ges. MwSt. / versandkostenfrei.  
Der Sonderpreis gilt nur bei Bestellung innerhalb Deutschlands.

microtec

...mehr Ideen - weniger Aufwand

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



Labore, die durch zu wenig Umsatz eine unbefriedigende Gewinnsituation haben, ist diese Marketingmaßnahme überlebenswichtig. Analysieren Sie zusätzlich Ihre Kostenstruktur, die Arbeitsprozesse und die Mitarbeiterführung in Ihrem Labor. Zu wenig Umsatz tritt häufig in Wechselwirkung mit anderen Ursachen auf.

**Marketing-Fehler Nr. 7:**  
„Be different or die“ – die Werbung beschränkt sich auf das, was Ihre Wettbewerber tun

Der alte Werbespruch ist im Verdrängungswettbewerb heute aktueller denn je. Natürlich bieten Dentallabore gleichartige Produkte und Dienstleistungen an. Doch wenn Sie das tun, was alle machen, bleiben Sie zwangsläufig im Mittelfeld, weil Sie sich da tummeln, wo alle sind. Wer sich intensiv mit Marketing beschäftigt, wird folgerichtig eigene Ideen und Kreativität entwickeln. Denken Sie an die 30-Minuten-Regel. Spezialisierung ist beispielsweise ein guter Weg für mehr Wirkung. Spezialisierung heißt nicht, dass Sie zum Einprodukt-Labor werden. Spezialisierung kann sich auch auf das Marketing und auf Lernprozesse im Dentallabor beziehen. Konzentrieren Sie sich im Marketing zunächst auf eine bestimmte Leistung Ihres Dentallabors und beschäftigen Sie sich damit, die Leistung im Hinblick auf den Nutzen für Ihre Zahnärzte und die Patienten zu untersuchen. Sie haben so nicht nur die hohe Chance auf pfiffige Werbeideen, sondern lösen automatisch Lernprozesse im Unternehmen zu dieser Technologie aus. Überlegen Sie, was Ihr Produkt oder Ihren Service unverwechselbar macht, und arbeiten Sie daran. Beziehen Sie Ihre Mitarbeiter ein. Auch kleinste Unterschiede können hervorgehoben werden.

**Marketing-Fehler Nr. 8:**  
Schlechte Qualität der Werbemedien

Der gekonnte Aufbau von Werbemedien entscheidet darüber, ob der Leser sich nach wenigen Sekunden abwendet oder ob er sich intensiver mit Ihrem Angebot beschäftigt. Bei fast allen Werbemedien zieht eine verkaufsstarke Headline Ihre Leser in die Werbung hinein. Bilder, die Headline und die Subheadline

machen quasi Werbung für die Werbung. Die Anordnung der einzelnen Elemente, Schriftart und Schriftgröße sind wichtig für die erzielbare Wirkung. Versetzen Sie sich einmal in Ihre Leser und beantworten folgende Fragen:

- Muss ich das Angebot sofort durchlesen (oder könnte ich später darauf reagieren)?
- Erfahre ich, worum es geht, und betrifft mich das?

- Was ist für mich drin? Habe ich einen Nutzen?
- Ist das Angebot für mich neu und einzigartig (oder habe ich es schon x-mal woanders gesehen)?

Bei viermal „Ja“ ist Ihre Headline exzellent und Sie steigern die Vertriebschancen erheblich. Bedenken Sie, was beispielsweise ein Mailing an Porto kostet. Investieren Sie vorab in einen wirkungsvollen Aufbau der Werbemedien

mit packenden Headlines und ansprechenden Bildern.

Vielleicht sind einige dieser Punkte für Sie neu. In diesem Fall können Sie die Themen als Leitfaden und Motivator für neue Marketingmaßnahmen nutzen. Wenn Sie sich schon intensiv mit Marketing beschäftigen, werden Sie sicher einiges kennen. Nutzen Sie dann den Ratgeber als Checkliste, um in bestimmten Bereichen noch besser zu werden. **ZT**

ANZEIGE

**Co Partner Deutschland**  
Offizieller Versorger der deutschen Olympiamannschaften seit 2002

**Axel Klarmeyer,**  
Geschäftsführer  
BEGO Medical

# Wie digital wird dental sein?

Konkreter: Wie nutzen wir die digitale Revolution, um zahntechnisches Können und zahnärztliche Kunst besser denn je zur Entfaltung zu bringen? Um Labor und Praxis flexibel und zukunftssicher aufzustellen – mit belastbaren Lösungen für heute und morgen? Wir meinen: miteinander! Zählen Sie auf uns als Partner, der in der digitalen Dentalwelt von Anfang an zuhause ist: Als Pionier und Spezialist für die digitalen Prozesse und Materialien vom Befund bis zur Restauration.  
**Wann sprechen wir über Ihre digitale Zukunft? [www.bego.com](http://www.bego.com)**

Miteinander zum Erfolg.

**ZT Information**

**Informationen zum Unternehmen**

Die Unternehmensberatung und Werbeagentur Godt und Hebinck ist seit 2004 auf die Dentalbranche spezialisiert. In Kombination mit der Strategieberatung bietet das Unternehmen Agenturleistungen für Print und Web an. Erfahrene Texter, Grafiker und Techniker realisieren für die Kunden individuelle und qualitativ hochwertige Medien von der Internetseitengestaltung mit Suchmaschinenoptimierung, Presseartikeln bis hin zu professionell gestalteten Flyern und Buchprojekten.

**ZT Adresse**

Godt und Hebinck  
Dipl.-Betriebswirt (FH)  
Hans-Gerd Hebinck  
Metzer Weg 13  
59494 Soest  
Tel.: 0172/2 74 54 44  
Fax: 0 32 12/1 10 61 97  
E-Mail: [info@godt-hebinck.de](mailto:info@godt-hebinck.de)  
[www.godt-hebinck.de](http://www.godt-hebinck.de)



## Barrierefreies Internet, was ist das?

Das Internet mit seinen Inhalten und Diensten wird immer mehr zum zentralen Kommunikationsmedium bzw. Informationsbeschaffung für Unternehmen und Bürger. Daher ist es wichtig, die Benutzbarkeit der Webseiten ohne Barrieren zu entwickeln. Was sich genau hinter dem Begriff „Barrierefreiheit im Internet“ verbirgt, erklärt der Autor Thomas Burgard.

### Was bedeutet Barrierefreiheit im Internet?

Erst einmal geht es bei „Barrierefreiheit“ allgemein um Menschen mit Behinderungen. Im Übrigen ist der Begriff „Barrierefreiheit“ gesetzlich verankert und kann unter Umständen eingeklagt werden. Für das Medium Internet bedeutet „Barrierefreiheit“ einen *uneingeschränkten Zugang und Benutzung für alle Menschen*. Es dürfen daher für Menschen mit Behinderungen keine Barrieren enthalten sein. Menschen mit Sehbehinderungen oder Blindheit können die Inhalte nicht lesen, da die Inhalte nicht zusätzlich für spezielle Ausgabegeräte für Sehbehinderte aufbereitet sind oder die Textpassagen mit zu kleiner Schriftgröße versehen sind. Ein anderes Beispiel sind fehlende Farbkontraste. Hierbei können Farbenblinde unter Umständen die Inhalte nur sehr schwer lesen. Setzt man flackernde Inhalte ein, könnte das bei Benutzer mit Epilepsie-Krankheit einen Anfall auslösen. Die Website kann ohne Maus überhaupt nicht bedient werden, sodass motorisch behinderte Menschen den Inhalt nicht lesen können. Hörgeschädigte und Hörlose bekommen bei eingebundenen Videos keinen Inhalt mitgeteilt, weil die Untertitel fehlen. Wichtig ist daher, dass der Entwickler einer barrierefreien Internetpräsenz ein gutes Verständnis von Barrieren bei der Nutzung und dem Lesen im Internet hat, die durch unterschiedliche Arten von Behinderungen entstehen können.

### Die gesetzliche Definition

§ 4 Gesetz zur Gleichstellung behinderter Menschen (BGG) definiert: „Barrierefrei sind bauliche und sonstige Anlagen, Verkehrsmittel, technische Gebrauchsgegenstände, Systeme der Informationsverarbeitung, akustische und visuelle Informationsquellen und Kommunikationseinrichtungen sowie andere gestaltete Le-

bensbereiche, wenn sie für behinderte Menschen in der allgemein üblichen Weise, ohne besondere Erschwernis und grundsätzlich ohne fremde Hilfe zugänglich und nutzbar sind.“ Im Bereich der Privatwirtschaft hat der Bundesgesetzgeber mit der Möglichkeit von Zielvereinbarungen ein Instrument zur Schaffung von Barrierefreiheit eingerichtet (§5 BGG). Internationale Richtlinien, an denen sich die deutschen Bestimmungen orientieren, sind die Richtlinien der Web Accessibility Initiative (WAI), die Empfehlungen zu unterschiedlichen Themen entwickelt.

### Barrierefreiheit in der Informationstechnik

Die Verordnung zur Schaffung barrierefreier Informationstechnik nach dem § 11 des BGG (Barrierefreie Informationstechnik-Verordnung – BITV) trat am 24.07.2002 in Kraft und regelt u. a. den sachlichen Geltungsbereich, die einzubeziehenden Gruppen behinderter Menschen und die Umsetzungsfristen für anzuwendende Standards. Wie man unschwer erkennen kann, ist die Entwicklung von barrierefreien bzw. barrierearmen (eine 100%ige barrierefreie Internetpräsenz ist eigentlich nicht erreichbar, deswegen spricht man häufig von einer barrierearmen Internetpräsenz)

### Die Säulen der Barrierefreiheit im Internet

Kennt man erst einmal die Säulen der Barrierefreiheit im Internet, können Webdesigner und Webentwickler Webauftritte einfacher und schneller umsetzen, was ansonsten nur sehr schwierig wäre. 1.) *Textorientierung*: Grafiken und multimediale Inhalte (Video- und Audioinhalte) können von seh- bzw. hörbehinderten Menschen ohne einen dazugehörigen Alternativtext nicht verstanden werden. 2.) *Kontraste und Farben*: Wie

bereits oben erwähnt, können fehlende Farbkontraste und falsche Farbwahl bei sehbehinderten Menschen zu großen Problemen führen. Die Inhalte sind oft nicht lesbar bzw. wahrnehmbar. 3.) *Skalierbarkeit*: Möchte ein sehbehinderter Mensch die Schriftgröße verändern, so muss das Layout der Webseite sich auch an die veränderte Schriftgröße anpassen. Hier sind sogenannte flexible Layouts die Lösung. 4.) *Linearisierbarkeit*: Menschen mit einer starken Sehbehinderung, die eine sogenannte lineare Sprachausgabe (Inhalt der Webseite wird sequenziell sprachlich ausgegeben) benötigen, möchten natürlich den Inhalt in derselben sequenziellen Reihenfolge ausgegeben bekommen, wie die Optik es zeigt. 5.) *Geräteunabhängigkeit*: Die Geräteunabhängigkeit ist eines der Hauptziele der Barrierefreiheit und ist natürlich stark mit der oben beschriebenen Linearisierbarkeit gekoppelt. Aber auch die Bedienbarkeit ist hier entscheidend. Ist die Webseite auch bei fehlender Maus noch bedienbar, kann also die Tastatur die Maus vollständig ersetzen? Sind z.B. die Inhalte auch ohne JavaScript lesbar? 6.) *Verständlichkeit, Navigation und Orientierung*: Hier spielt eine gute Verständlichkeit der Texte, eine vorhandene Navigationsleiste und eine gute Orientierung auf der gesamten Website die entscheidende Rolle für die Barrierefreiheit. 7.) *Strukturierte Inhalte*: Hier spielt der fehlerfreie Einsatz der Auszeichnungssprache HTML (Struktur der Webseite) im Zusammenspiel mit CSS (Präsentation, also die Optik) die entscheidende Rolle.

### Die Vorteile von Barrierefreiheit im Internet

Da das Medium Internet in der Gesellschaft für viele Belange immer wichtiger wird bzw. bereits ist und für viele Menschen, gerade für ältere Menschen und Behinderte ein ganz zentrales Kommunikationsmedium zur Außenwelt ist, ist eine Umsetzung der Barrierefreiheit wichtig und bringt dem Website-Betreiber ja letztendlich nur Vorteile, denn die Zahl der Website-Besucher kann sich somit erhöhen, da keine Einschränkungen der Bereitstellung des Inhaltes vorhanden sind.

### Wie wird eine Internetpräsenz barrierefrei?

Bei der Erstellung des barrierefreien Internetauftritts hat die BITV (Barrierefreie Informationstechnik-Verordnung) 14 Anforderungen als Wegweiser für die Umsetzung geschaffen, die im Folgenden aufgelistet sind (hier muss es ein wenig technisch werden): *An-*

*forderung 1*: Für jeden Audio- oder visuellen Inhalt sind geeignete äquivalente Inhalte bereitzustellen, die den gleichen Zweck oder die gleiche Funktion wie der originale Inhalt erfüllen. *Anforderung 2*: Texte und Grafiken müssen auch dann verständlich sein, wenn diese ohne Farbe betrachtet werden. *Anforderung 3*: Markup-Sprachen (insbesondere HTML als Programmiersprache für die einzelne Webseite) und Stylesheets (CSS als Beschreibungssprache für das Aussehen der Webseite) sind entsprechend ihrer Spezifikationen und formalen Definitionen zu verwenden. *Anforderung 4*: Sprachliche Besonderheiten wie Wechsel der Sprache oder Abkürzungen

ANZEIGE



sind erkennbar zu machen. *Anforderung 5*: Tabellen sind mittels der vorgesehenen Elemente der verwendeten Markup-Sprache zu beschreiben und in der Regel nur zur Darstellung tabellarischer Daten zu verwenden (Tabellen sollen also nicht für das Layout verwendet werden). *Anforderung 6*: Internetangebote müssen auch dann nutzbar sein, wenn der verwendete Benutzeragent (Internet-Browser, z. B. Firefox) neuere Technologien nicht unterstützt oder diese deaktiviert sind. *Anforderung 7*: Zeitgesteuerte Änderungen des Inhalts müssen durch die Nutzerin/den Nutzer kontrollierbar sein. *Anforderung 8*: Die direkte Zugänglichkeit der in Internetangeboten eingebetteten Benutzerschnittstellen (z. B. Formulare zum Ausfüllen) ist sicherzustellen. *Anforderung 9*: Internetangebote sind so zu gestalten, dass Funktionen unabhängig vom Eingabegerät oder Ausgabegerät nutzbar sind. *Anforderung 10*: Die Verwendbarkeit von nicht mehr dem jeweils aktuellen Stand der Technik entsprechenden unterstützenden Technologien und Browsern ist sicherzustellen, soweit der hiermit verbundene Aufwand nicht unverhältnismäßig ist. *Anforderung 11*: Die zur Erstellung des Internetangebots verwendeten Technologien sollen öffentlich zugänglich und vollständig dokumentiert sein, wie z. B. die vom World Wide Web Konsortium entwickelten Technologien. *Anforderung 12*: Der Nutzerin/dem Nutzer sind Informationen zum Kontext und zur Orientierung bereitzustellen. *Anforderung 13*: Navigations-

mechanismen sind übersichtlich und schlüssig zu gestalten. *Anforderung 14*: Das allgemeine Verständnis der angebotenen Inhalte ist durch angemessene Maßnahmen zu fördern.

### Ökonomische Gesichtspunkte

Die oben beschriebenen 14 Anforderungen bedeuten für die Entwicklung und Design einer Website einen sehr hohen technischen Aufwand, der sich für den Kunden mit einem selbstverständlich erhöhten Preis für die fertiggestellte Webpräsenz bemerkbar macht. Wenn man berücksichtigt, dass in der Zukunft immer mehr ältere Menschen mit Behinderungen und, nicht zu vergessen, immer mehr Migranten im Internet Informationen abrufen, lohnt sich ein höherer Preis für die barrierefreie Unternehmens-Website. In Deutschland leben über 8 Millionen behinderte Menschen. Eine Umfrage hat ergeben, dass rund 80 % dieser Menschen das Internet benutzen, im Gegensatz zum Durchschnitt der Bevölkerung, von denen ca. 42 % regelmäßig das Internet nutzen. Insbesondere bei blinden und sehbehinderten Menschen, bei bewegungseingeschränkten und chronisch kranken Mitmenschen ist die Nutzung und Akzeptanz des Mediums Internet besonders hoch. Ebenso nutzen immer mehr ältere Menschen das Internet.

### Ausblick

Durch die im Jahre 2002 in Kraft getretene „Barrierefreie Informationstechnik-Verordnung“ (BITV) wird das barrierefreie Internet immer interessanter. Eine barrierearm umgesetzte Unternehmens-Website kann letztendlich von viel mehr Menschen benutzt, gelesen und verstanden werden. Der hohe Aufwand lohnt sich auf jeden Fall, vielleicht nicht immer sofort bemerkbar. Barrierefreie Webauftritte stellen einen sehr hohen Anspruch an die Entwickler bzw. Designer, bringen jedoch dem Design keine Nachteile. Ganz im Gegenteil, durch die verwendete Technik für eine barrierefreie Website kann das Design komplett von der Inhaltserstellung abgekoppelt werden. ZT

### ZT Adresse

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



ANZEIGE

Zufriedene Mitarbeiter  
Dank Arbeitszeit-Erfassung

Downloaden  
installieren  
... fertig



AZ-CONTROL

Jetzt informieren:  
Info-Telefon 02744 920830

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



# DAS ORIGINAL

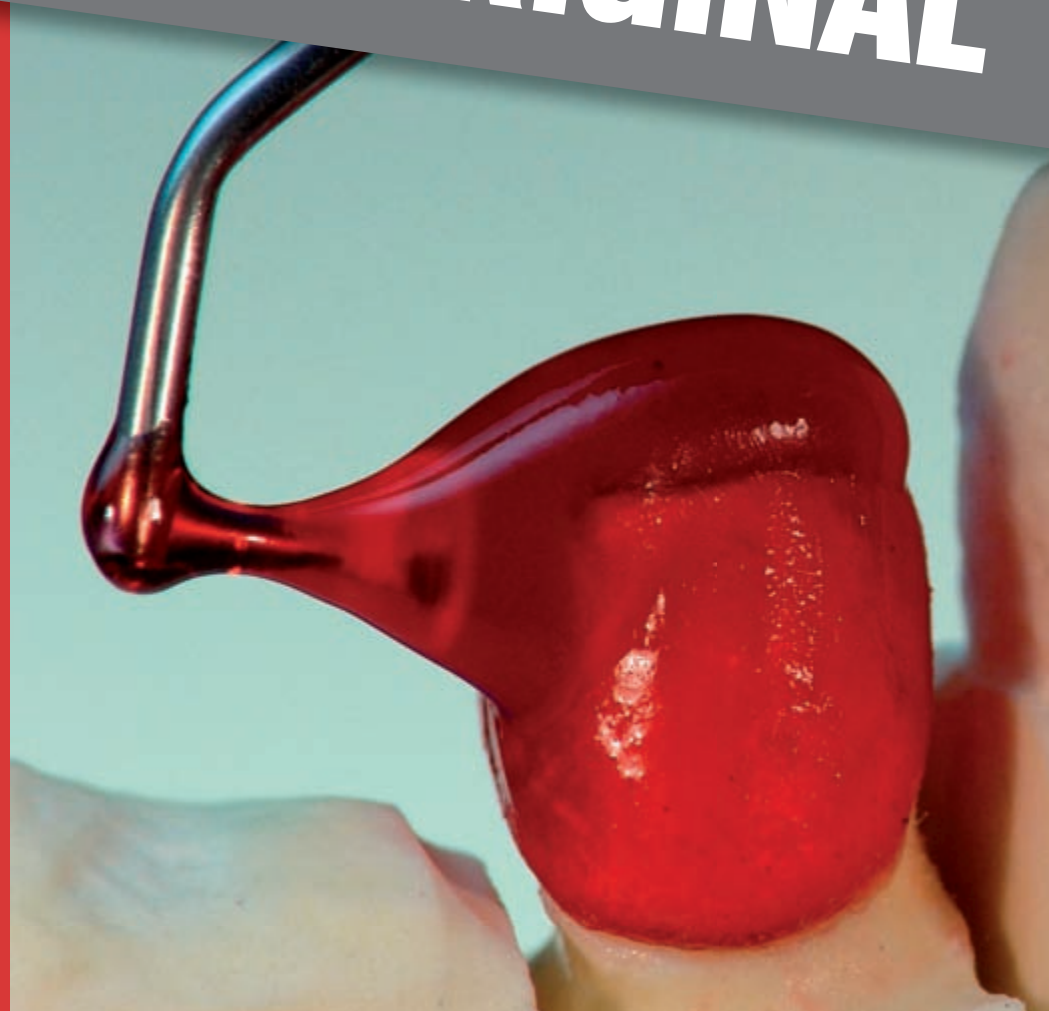
## primopattern LC

neuartiges, lichthärtendes Universalkomposit zum Modellieren

### als Gel oder Paste

- gebrauchsfertig – einfachste Anwendung
- dimensionsstabil – passt perfekt
- verbrennt rückstandsfrei – beste Ergebnisse

Einfaches und spannungsfreies Abheben zum Gießen, Scannen, Kopierfräsen und Pressen.



## Rationelles Modellieren leicht gemacht

Unverzichtbares lichthärtendes Material für alle Fälle – für jedes Labor!



Joachim Mosch e.K.  
Tannenwaldallee 4  
D-61348 Bad Homburg  
Fon +49 (0) 6172 - 99 770 - 0  
Fax +49 (0) 6172 - 99 770 - 99  
www.primogroup.de  
primotec@primogroup.de



## Die Ästhetik steht im Mittelpunkt

Bei keramisch basierendem Zahnersatz spielt neben der Funktion die Ästhetik eine bedeutende Rolle. Die keramischen Verblendmassen wurden in den letzten Jahren konsequent weiterentwickelt. ZTM Björn Maier und ZA Hans-Duc Le zeigen, wie die Bereiche Festigkeit, Farbstabilität, Transluzenz, Transparenz, Fluoreszenz und Opaleszenz der natürlichen Zähne inzwischen sehr detailliert nachgeahmt werden können.

Ein 58-jähriger Patient stellte sich mit dem Wunsch nach einer ästhetischen Verbesserung seiner kunststoffverblendeten Kronen 11 und 12 vor. Diese Versorgung war zu diesem Zeitpunkt über 18 Jahre alt. Als Hauptproblem sah der Patient die ästhetische Beeinträchtigung im sozialen wie auch im beruflichen Alltag (Abb. 2).

Der intraorale Befund zeigte neben stark verfärbten und teils abgeplatzten Kunststoffverblendungen eine Exposition der dunkel verfärbten avitalen Zahnwurzeln. Als anatomische Be-

wiederhergestellt und sollte zu einem späteren Zeitpunkt durch adhäsiv geklebte Veneers definitiv umgesetzt werden.

Zur Evaluierung des optimalen Behandlungsziels mit dem Patienten wurden vor Behandlungsbeginn ein situationsbezogenes Wax-up anhand extraoraler (Porträts) und intraoraler Fotos auf den schädelbezüglich einartikulierten Situationsmodellen hergestellt (Abb. 3). Das Ziel war es, die Kretschmer'sche Typenstruktur des Patienten in die Zahnform einzubringen. Nur über diesen Weg ist es dem Behandlungsteam möglich, ein von vornherein klar definiertes Ergebnis zu erreichen (Abb. 5 bis 9).

Das erstellte Wax-up wurde dupliert und eine Tiefziehschiene (Abb. 10) zur Umsetzung über ein Mock-up chairside im Patientenmund hergestellt. Durch diese Vorgehensweise kann dem Patienten vor Beginn der eigentlichen Behandlung detailliert aufgezeigt werden, welches Ziel vom Behandlungsteam angestrebt wird.

Der Patient bekommt eine genaue Vorstellung von Form, Größe und Stellung der Zähne. Noch vorhandene Unklarheiten können in diesem Stadium besprochen und abgeklärt werden. Daraus ergab sich der Wunsch des Patienten zu einer Verkleinerung des Diastemas. Der retrudierte labiale Verlauf des Zahnes 22 sollte ebenfalls gehoben werden (Abb. 11 und 12).

Aufgrund der herausragenden lichteoptischen Eigenschaften von Glaskeramiken einigten wir uns zusammen mit dem Patienten auf lithiumdisilikatbasierte Kronen, die über das Pressverfahren unterstützt durch eine individuelle Übersichtung umgesetzt werden sollte.

Zahn 12 wurde endodontisch revidiert und mit einem adhäsiv befestigten Glasfaserstiftaufbau für maximale Transluzenz versorgt. Um den goldfarbenen Grundton abzudecken, wurde der Stiftaufbau an Zahn 11 mechanisch angeraut, silikatisiert, silanisiert und mit der gewünschten Zahnfarbe opaquert (Abb. 13 und 14).

Zur Schonung des marginalen Parodontiums und zur besseren Übersicht der alten, teilweise schon subgingival liegenden Präparationsgrenzen wurden vor der Präparation Retraktionsfäden in der V-Technik gelegt. Die Zähne 21 und 22 wurden entsprechend zur Versorgung für Veneers präpariert (Abb. 15). Als Präparationsform für diese Versorgung wurde eine Kombination aus abgerundeter Stufen- und Hohlkehlpräparation ge-



Abb. 1: Ästhetik dank Lithiumdisilikat.



Abb. 2: Die Ausgangssituation des Patienten.



Abb. 3: Das für den ersten Wunsch erstellte Wax-up.



Abb. 4: Die eingesetzte Arbeit.



Abb. 5

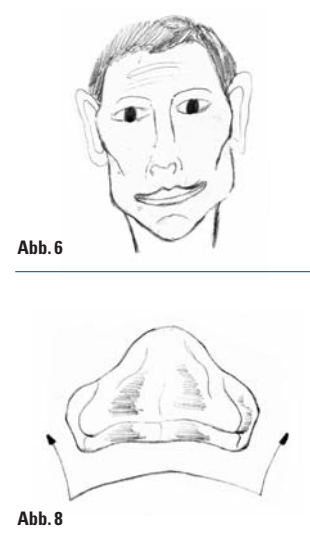


Abb. 6

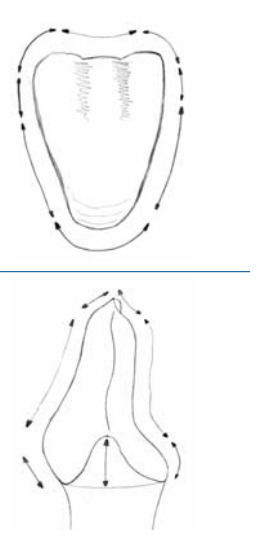


Abb. 7

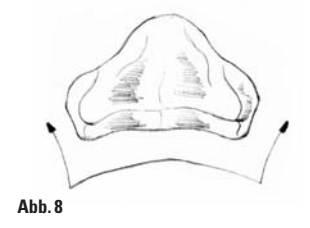


Abb. 8

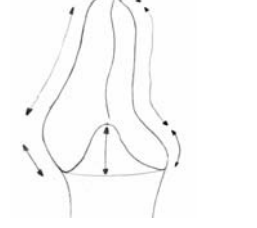


Abb. 9

Abb. 5: Analyse der Kretschmer'schen Typenstruktur. – Abb. 6: Merkmale des Leptosomentypes. – Abb. 7: Die umgedrehte Gesichtszugform entspricht der Zahnform. – Abb. 8: Auch von inzisal ist die typische Leptosomenausformung zu erkennen. – Abb. 9: Auch von approximal wird die Zahnform deutlich.



Abb. 10: Die 0,5 mm starke Duran Übertragungsschiene.



Abb. 11: Das optimierte Wax-up.



Abb. 12: Das übertragene Wax-up.



Abb. 13: Zahn 12 wurde mit einem adhäsiv befestigten Glasfaserstiftaufbau vorbereitet.



Abb. 14: Der Goldaufbau an Zahn 13 wurde mechanisch angeraut, silikatisiert, silanisiert und mit der gewünschten Zahnfarbe opaquert.



Abb. 15: Die Zähne 21 und 22 wurden minimalinvasiv präpariert.

ANZEIGE

Zahngold.de

ESG-Ankauf von  
Dentallegierungen/  
Edelmetallen

Zahngold.ch

sonderheiten fielen die generalisiert bräunlich pigmentierte Gingiva sowie das ausgeprägte Diastema im Oberkiefer auf. Der parodontale Befund war unauffällig und entzündungsfrei. Röntgenologisch zeigten sich Zahn 12 und 11 wurzelspitzenreziert mit gegossenen Stiftaufbauten, wobei Zahn 12 eine insuffiziente Wurzelfüllung aufwies. Funktionell lagen keine Beschwerden vor.

### Therapieplanung und klinisches Vorgehen

Vor Behandlungsbeginn wurde eine gründliche supra- und subgingivale Zahnreinigung vorgenommen. Die verloren gegangene Eckzahnführung wurde über Kompositaufbauten auf den Zähnen 33 und 43 vorerst

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

# Begeisterung pur.



Neu!



love  
all you need

Lebensfreude ist Ausdruck eines offenen und natürlichen Lächelns. Handwerkliches Können, grenzenlose Leidenschaft und love sind die ideale Mischung, mit keramischen Restaurationen Besonderes zu schaffen. 3, 2, 1... love – das Keramiksystem.

[www.love-keramik.de](http://www.love-keramik.de)

**DeguDent**  
A Dentsply Company

**ZT Fortsetzung von Seite 12**

wählt. Dabei konnte anhand eines am Wax-up-Modell hergestellten Silikonsschlüssels die Dimensionen der endgültigen Restauration exakt überprüft und so der Substanzabtrag entsprechend minimiert werden (Abb. 16). Die Präparationsgrenzen wurden abschließend mit formkongruenten Metallfinierern und Arkansassteinchen finiert. Zur provisorischen Versorgung der präparierten Zähne wurden Provisorien mithilfe der im Labor gefertigten Tiefziehfolie hergestellt und mit eugenolfreiem, provisorischen Zement befestigt.

ANZEIGE

Nach der einzeitig einphasigen Präzisionsabformung der präparierten Situation mit einem Polyethermaterial erfolgte die Modellherstellung und die schädelbezügliche Artikulation. Das zur Arbeitsplanung verschlüsselte Wax-up konnte auf das vorbereitete und isolierte Arbeitsmodell übertragen und ausgearbeitet werden (Abb. 17 und 18). Zur keramischen Umsetzung wurde aufgrund des opaqueren Zahnstumpfes mit Lithiumdisilikatrohlingen der low transluzenten Kategorie (LT) gearbeitet. Die Reaktionsschicht wurde in einem 20-minütigen

Ultraschallbad mit Invex Liquid angelöst und anschließend mit 110µm Aluminiumoxid abgestrahlt (Abb. 19).

Vor einem ersten Aufpassen empfiehlt es sich, die scharfen Kanten der Kronenränder mit einem Gummipolierer zu brechen.

Der zur individuellen Verblendung benötigte Bereich wird gezielt mit Diamanten unter Wasserkühlung zurückgeschliffen. Mithilfe der Verschlüsselung des Wax-ups kann das vorhandene Platzangebot kontrolliert werden (Abb. 20).

Nach einem ersten Washbrand der Kronenrohlinge wird mithilfe der Effekt- und Schneidmassen das natürliche patientenbezogene Erscheinungsbild des Zahnersatzes nachgeahnt.

Durch die Effektmassen Inter Incisal white und Spezial Incisal Massen konnte die Tiefenwirkung situationsbezogen nachempfunden werden (Abb. 21 bis 26). Die keramische Verblendung wird durch den Glasurbrand abgeschlossen (Abb. 27 bis 28). Mithilfe des Ästhetikunststoffes zur Herstellung von zahnfarbenen Stümpfen kann die Zahnfarbe vor dem Eingliedern nochmals kontrolliert werden.

**Vor der Eingliederung: Try-in Pasten**

Zur Eingliederung wurden die Innenflächen der glaskeramischen Restaurationen mit einem Fluorwasserstoffsäure-Gel für 20 Sekunden angeätzt und anschließend für 60 Sekunden silanisiert. Zahnseitig wurden zur Konditionierung an Zahn 12 und 11 ein Mehrschritt-Dentinadhäsiv-System in der Total-etch-Technik eingesetzt (Haftvermitt-



Abb. 16: Das Wax-up dient als Anhaltspunkt für die Präparation der Zähne.



Abb. 17: Das Arbeitsmodell mit Zahnfleischmaske, um detaillierte Angaben über die rot-weiße Ästhetik zu haben.



Abb. 18: Das Wax-up wird mithilfe des Silikonsschlüssels auf das Arbeitsmodell übertragen.



Abb. 19: Die in Lithiumdisilikat gepressten Kronenrohlinge.



Abb. 20: Mithilfe des Silikonsschlüssels werden die Kronenrohlinge gezielt zurückgeschliffen.



Abb. 21: Durch Auftragen der Effektmassen Inter Incisal white und Spezial Incisal...



Abb. 22: ... konnte die Tiefenwirkung der Kronen verstärkt werden.



Abb. 23: Entsprechend dem erstellten Schichtplan werden die Kronen in ihrer morphologischen Form ergänzt.

ler: Syntac Classic, Ivoclar Vivadent) an Zahn 21 und 22 wurden aufgrund reiner Schmelzpräparation die Total-etch-Technik an-

gewandt. Die definitive Eingliederung erfolgte mit einem lichthärtenden, niedrigviskosen Befestigungskomposit.

Die fertig eingesetzte Arbeit ist in den Abbildungen 4, 29 und 30 zu sehen. Abbildung 13 zeigt, dass es kein opaques Zirkoniumdioxid benötigt, um den stark verfärbten devitalen Zahnstumpf 11 abdecken zu können. Der Kontrollbefund nach lediglich vier Tagen zeigte bereits ein natürlich wirkendes ästhetisches Erscheinungsbild mit sehr guter Adaptation der umliegenden Weichgewebsstruktur an die Frontzahnkronen.

Der girlandenförmige Verlauf der Gingiva und vor allem die Rot-Weiß-Ästhetik sind wiederhergestellt.

Durch die harmonische Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt, Zahntechniker und Patient konnte ein durchaus hochwertiges Ergebnis erzielt werden, mit dem der Patient sehr zufrieden und glücklich ist.

Die Lithiumdisilikatkeramiken bieten ein sehr umfangreiches Einsatzgebiet. Ein sehr hohes Maß an Natürlichkeit kann mit dem e.max Presskeramik System der Firma Ivoclar Vivadent erreicht werden. Gerade durch die Kombination aus hoher Transluzenz und Festigkeit

werden umfangreiche Abwendungsgebiete abgedeckt. Die gute Farb- und Lichtwirkung erleichtern dem Zahntechniker bei seinen tagtäglichen Aufgabenstellungen die Arbeit und unterstützen ihn zu einem gezielten ästhetisch hochwertigen Ergebnis zu gelangen. ZT



Abb. 24: Das Ergebnis nach dem 1. Brand.



Abb. 25: Mit Schneidmassen wird die Zahnform ergänzt.



Abb. 26: Das Ergebnis nach dem 2. Brand.



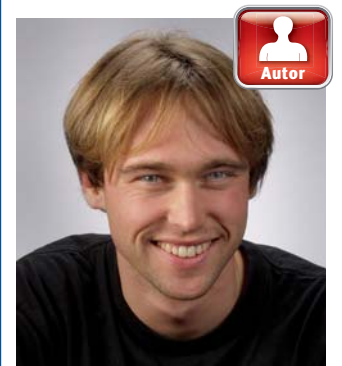
Abb. 27 und 28: Das Ergebnis nach dem Glanzbrand.



Abb. 29 und 30: Die eingesetzte Arbeit.



**ZT Adresse**



ZTM Björn Maier  
Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik  
Klinikum Innenstadt  
Universität München  
Goethestr. 70  
80336 München  
E-Mail: info@bjoern-maier.com

ZA Hans-Duc Le  
Wissenschaftlicher Mitarbeiter  
E-Mail:  
Hans-Duc.Le@med.uni-muenchen.de



## DAS ZENOSTAR KONZEPT



Für monolithische Arbeiten bietet WIELAND die wirtschaftliche Alternative zu NEM-Versorgungen.

### Digitalkompatible Lösungen für Ihr Labor – die Komponenten:

Die neuen hochtransluzenten Blanks **ZENOSTAR Zr Translucent\***, eingefärbt in den Farben pure, light, medium und intense für die schnelle und einfache Reproduktion der 16 gängigsten Zahnfarben. Das **ZENOSTAR Art Module** zur Bemalung der Restaurationen, die beiden Einschichtmassen Light und Intense sowie die Fräsmaschine **ZENOTECH mini**, die auf jeden Schreibtisch passt.

- Wirtschaftlich, da wenige Ausgangsmaterialien für viele Anwendungen
- Verbessertes hydrothermales Alterungsverhalten beim hochtransluzenten Zirkonoxid
- Kleine, preisgünstige Fräsmaschine

WIELAND bietet Ihnen faszinierende Möglichkeiten und Lösungen für jede Preislage.

## Neue Form, länger scharf

Neue Fissuren-Werkzeuge von Komet bieten mehr Schneidleistung und verlängerte Standzeit auf Keramik und NEM.

Abradierte Zähne sind gekennzeichnet durch flächige und konvexe Höckerabhängige Merkmale



Die neuen Instrumente erlauben die Bearbeitung von vielen Fissuren.

anatomischer Kauflächengestaltungen hingegen sind ausgeprägte Höcker, Grate, Abhänge und Kontaktareale. Doch wo Erhebungen sind, gibt es auch Ver-

tiefungen. Und diese Fissuren muss der Zahntechniker ebenso präzise und grazil ausarbeiten, wie die leicht erreichbaren Bestandteile der Kauflächen – selbst dann, wenn sie extrem hart sind. Bislang war dies immer dann ein Problem, wenn der Werkstoff einer Restauration ästhetische Keramik oder hartes Nichtedelmetall war. Denn je feiner das Werkzeug, desto kürzer ist bekanntlich dessen Standzeit. Doch diesem Problem haben sich die fortschrittlichen Entwickler von Komet gestellt. Speziell für eine angenehme und zeitsparende Gestaltung von Kauflächen aus schwer zerspanbaren Legierungen und Keramik haben sie zwei Fissuren-Werkzeuge entworfen, die von innovativem Design und fortschrittlichen Materialien profitieren. Der neue Fissurenbohrer H97BZ für Keramik besteht aus einem besonders widerstandsfähigen Spezialmaterial. Wo herkömmliche Bohrer beim Ausarbeiten verhältnismäßig schnell

in ihrer Leistung nachlassen, erreicht man mit dem neuen Fissurenbohrer künftig leicht die doppelte Anzahl. Für eine leichte und schnelle Identifizierung ist dieser neue Fissurenbohrer auffällig beschichtet. Der neue Fissurenfräser H136ES für NEM von Komet besitzt im Gegensatz zu vielen anderen Produkten ein großzügig dimensioniertes, kreuzverzahntes Arbeitsteil mit einer speziellen Spitze. Mit ihrer Hilfe können Zahntechniker effektiv abtragen und selbst auf harten Werkstoffen Fissuren perfekt gestalten und ausarbeiten. **ZT**

### ZT Adresse

Komet  
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG  
Trophagener Weg 25  
32657 Lemgo  
Tel.: 0 52 61/7 01-7 00  
Fax: 0 52 61/7 01-2 89  
E-Mail: info@brasseler.de  
www.kometdental.de



## Zirkonzahn Fotoglasplatte

Damit kommen hochwertige Arbeiten zur Geltung.



Die schwarze Platte erleichtert die Nachbearbeitung der Bilder.

Die schwarze Fotoplatte aus Glas dient dazu, eine optimale Unterlage zum Ablichten der Arbeiten zu geben und diese ins rechte Licht zu rücken. So können Sie die Arbeiten professionell fotografieren und Bildergalerien für eine Webseite, Fachbei-

träge, Kataloge oder Prospekte erstellen. Durch die schwarze Platte muss der Hintergrund bei der Fotografie im Nachhinein nicht mehr bearbeitet werden. Die Platte misst 30 x 40 cm und hat ein Nettogewicht von 1.570 g. Sie wird stückweise verpackt und ist bei Zirkonzahn zum Verkaufspreis von 30 € erhältlich. **ZT**

### ZT Adresse

Zirkonzahn GmbH  
An der Ahr 7  
39030 Gais (BZ), Südtirol, Italien  
Tel.: +39-04 74/06 66 59  
Fax: +39-04 74/06 66 61  
E-Mail: info@zirkonzahn.com  
www.zirkonzahn.com

## Sekundenkleber mit Pinsel

Beschichteter Pinsel von BRIEGELDENTAL verklebt nicht.



Der Zahntechnikmaterialienspezialist BRIEGELDENTAL hat abermals eine praktische Neuerung für den Techniker im Laboralltag entwickelt. Mit einem in die Kappe des Sekundenkleberfläschchens integrierten Pinsel können Reparaturen noch sauberer erfolgen. Der Sekundenkleber von BRIEGELDENTAL eignet sich hervorragend zum Verkleben einzelner Brüche oder Ab-

platzungen sowie zur Isolierung von Gipsstümpfen. Der Pinsel hat eine spezielle Beschichtung, die ein Verkleben verhindert. Somit ist eine häufige Wiederverwendung gewährleistet. Zudem wurde die Flasche so gestaltet, dass beim Umkippen keine Flüssigkeit austritt. Nach kurzer Anlaufphase am Markt wird auch dieses BRIEGELDENTAL-Produkt von den Technikern im Alltag geschätzt. **ZT**

### ZT Adresse

BRIEGELDENTAL  
Tegernseer Landstr. 2  
82054 Sauerlach  
Tel.: 0 81 04/88 96 90  
Fax: 0 81 04/6 28 77 33  
E-Mail: info@briegeldental.de  
www.briegeldental.de

## Dublieren leicht gemacht

Der Gelovit 200 von BEGO wurde grundlegend überarbeitet.

BEGO hat Gelovit 200 dank ständiger Weiterentwicklung und Prozessoptimierung technologisch völlig überarbeitet. Im neuen Gelovit kommt ein programmierbarer und zuverlässiger, elektronisch kommutierter Motor zum Einsatz. Diese Technologie ist jedem aus den Kühlventilatoren der PCs und Notebooks bekannt und zeichnet sich trotz des Dauereinsatzes durch die sehr hohe Lebensdauer aus.

Durch die intelligente Programmierung arbeitet der bürstenlose Motor stets im niedrigen und mittleren Bereich, was die



hohe Lebensdauer zusätzlich unterstreicht.

Die optimierten und unter verschiedensten Bedingungen getesteten Luftströme im Gerät sorgen in Verbindung mit der eigens dafür entwickelten Software für schnelle Abkühlung des Gels ohne Ablagerungen an den Innenwänden.

Das Dubliermaterial kann dadurch schnell zubereitet werden, ohne Qualitätsverluste wie z. B. Anbrennungen in Kauf zu nehmen. Parameter wie optimale Verarbeitungstemperatur und die Anzahl der Schmelzyklen speichert Gelovit 200 in einem internen Speicher ab. So wird die konstante Qualität des Gels gewährleistet.

Mit den bereits bekannten und vielfach bewährten Eigenschaften wie dem Fassungsvermögen von 6 kg, programmierbarem, zeitgesteuerten Aufschmelzen sowie der abgesenkten Arbeitstemperatur zur Verhinderung der Erstarrungskontraktion, fügt sich das neue Gelovit 200 von BEGO sowohl in große als auch in kleine Labore nahtlos ein. **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

ANZEIGE

**Wollner Dental** Depot GmbH

**Viscon Verbindungs-Liquid**  
5 x 1,4 ml + 10 Kanülen

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

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

## Polierte Oberfläche

Mit dem Kanonenbohrer von Busch & CO. wird Passgenauigkeit durch optimale Oberflächenglättung erzielt.

Damit Plaqueretentionsstellen möglichst vermieden werden, ist sowohl bei Zahnrestorationen als auch bei herausnehmbarem



Zahnersatz auf genau polierte Oberflächen zu achten.

Um z. B. nach dem Anlegen von Bohrungen bei individuellen Geschiebearbeiten die Oberflächen optimal zu glätten, bietet die Firma BUSCH den Kanonen-

bohrer 210 in drei verschiedenen ISO-Größen an.

Durch das Vermeiden von Plaqueretentionsstellen werden eine gute Mundhygiene sowie eine lange Lebensdauer des Zahnersatzes erreicht.

Weitere Informationen können beim Hersteller angefordert werden. **ZT**

### ZT Adresse

BUSCH & CO. GmbH & Co. KG  
Unterkaltenbach 17-27  
51766 Engelskirchen  
Tel.: 0 22 63/86-0  
Fax: 0 22 63/2 07 41  
E-Mail: mail@busch.eu  
www.busch.eu



## Composite-Zähne

Mit NFC® stellt Candulor ein belastbares Zahnmaterial vor.

Composite sind Werkstoffe, die nicht auf PMMA, sondern auf hochmolekularen Di-Methacrylaten basieren, welche zusätzlich mit anorganischen Füllstoffen verstärkt werden.

Composite-Zähne haben gegenüber PMMA basierenden Zähnen eine höhere Härte und verbesserte Abrasionsresistenz.

### Material

Beim NFC-Material handelt es sich um ein nanogefülltes Composite. Dies ist eine neue Generation von Zahnmaterial mit Vorteilen in Bezug auf Plaqueresistenz, Farbstabilität und Abrasionsresistenz. Das Material basiert auf einer Urethandimethacrylat-Matrix mit organischem Füller. Es zeigt bei Abrasionsmessungen an verschiedensten Universitäten bessere Abrasionswerte als bei anderen erhältlichen Zahnmaterialien. Die Zähne haben einen natürlichen, seidigen Glanz. Dadurch wird der besondere Effekt der Oberflächenstruktur unterstrichen.

### PhysioStar® NFC Frontzähne

Candulor hat bei der PhysioStar® Frontzahnlinie für jede einzelne Zahnform ein spezielles, ihm typisch ausgearbeitetes Schichtmuster, wie dies auch in der Natur zu finden ist, umgesetzt. Jede einzelne Zahnform der PhysioStar® Zahnlinie hat ihre eigene Oberflächenstruktur, die jeweils von natürlichen Frontzahnmodellen übernommen wurde (Lieferform: 15 obere/4 untere Frontzahnformen, 16 Candulor-, 16 A-D- und 2 Bleach-Farben).

### Bonartic® II NFC Seitenzähne

Bonartic® II NFC verfügt über eine eindeutige, stabile und statische Okklusion für die Zahn-zu-zwei-Zahn-Beziehung und erlaubt so eine klassische bilaterale Okklusion sowie eine sequenzielle Führung während der Laterotrusion. Jede Fläche eines Zahnes erfüllt eine bestimmte Funktion. Dazu zählen beim Bonartic® II NFC die Gestaltung der vestibulären Flächen für die Wangen und Lippenabstüt-

zung, die Proportion und Kontur der Oralflächen für die Freiheit des Zungenraumes und somit auch für die Phonetik (Lieferform: 3 obere/3 untere Seitenzahnformen, 16 Candulor-, 16 A-D-Farben und 1 Bleach-Farbe BL4).

### Condyloform® II NFC Seitenzähne

Der Condyloform® II NFC ist die Symbiose aus höchster Funktionalität und einer anatomisch optimalen Okklusionsgestaltung mit altersgerecht-morphologi-

schon und natürlichen Kauflächen. Die Zahnformen sind auf mittlere Gelenkwerte ausgerichtet, das bewährte Mörser-Pistill-Prinzip wurde in die funktionellen Kauflächen integriert. Condyloform® II NFC erleichtert



Ihnen die Aufstellung bei ungünstigen Kieferverhältnissen, wie z. B. Kreuzbissen und reduzierter Okklusion (Lieferform: 3 obere/3 untere Seitenzahnformen 16 Candulor-, 16 A-D- und 2 Bleach-Farben). **ZT**

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.

Lohrmann Dental  
Jetzt bundesweiter  
Versand!

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

Candulor Dental GmbH  
Am Riedergraben 6  
78239 Rielasingen-Worblingen  
Tel.: 0 77 31/7 97 83-0  
Fax: 0 77 31/2 89 17  
E-Mail: info@candulor.de  
www.candulor.de

## Eine für alles

Die neue Keramik Ceramco iC von DENTSPLY bietet Flexibilität, Ästhetik, Verlässlichkeit und Wirtschaftlichkeit.

Vollkeramik, Metallkeramik oder Presskeramik, EM oder NEM, Schichttechnik, Presstechnik oder Überpresstechnik – für all das kann der Zahntechniker jetzt auf eine einzige Keramiklinie zurückgreifen: Ceramco iC. Auf der Internationalen Dental-Schau 2011 hat DENTSPLY, der Fachhandelsvertrieb von DeguDent, diese Innovation erstmals einem breiten Publikum vorgestellt. Das „iC“ steht für „integrated Ceramics“ und damit für eine Reihe von Vorteilen, die im Keramiksystem bereits integriert sind. Ceramco iC deckt 90% aller am Markt üblichen Indikationen ab – hierfür ist keine weitere Keramik notwendig! Integraler Bestandteil von Ceramco iC ist vor allem die hohe

Flexibilität, weil diese Keramik vielfältige und faszinierende Möglichkeiten bietet. In jedem Fall sorgen eine zuverlässige Farbwiedergabe und lebendige Opaleszenz für ansprechende Ästhetik. Die hohe Farbsättigung der Pastenopaker und Dentine bürgt für eine besonders lebensechte Wirkung. Dies zeigt sich selbst bei Extremfällen wie etwa bei hauchdünnen Veneers oder Kombiarbeiten. Für Zahn-techniker, die im Ceramco iC-System arbeiten, ist die Verblendung von Metall- und Voll-

keramik nebeneinander kein Problem. Eine Malfarben Glasur, ein Opaker, ein Presspellet für vollkeramische, metallkeramische und Press-to-Metal-Restaurationen – da nur ein System benötigt wird, lässt sich die Lagerhaltung reduzieren. Dadurch wird das Arbeiten auch besonders wirtschaftlich. Ein weiteres Detail: Bei vielen Restaurationen reicht es, den Pastenopaker in einer einzigen Schicht aufzutragen. Aufheizraten von 100 °C pro Minute bei EM-Restaurationen machen Ceramco iC kompromisslos schnell und minimieren die Arbeitszeiten. Das spart jede Menge Platz und Kosten. Flexibilität, Ästhetik, Verlässlichkeit und Wirtschaftlichkeit –



Flexibilität, weil diese Keramik vielfältige und faszinierende Möglichkeiten bietet. In jedem Fall sorgen eine zuverlässige Farbwiedergabe und lebendige Opaleszenz für ansprechende Ästhetik. Die hohe Farbsättigung der Pastenopaker und Dentine bürgt für eine besonders lebensechte Wirkung. Dies zeigt sich selbst bei Extremfällen wie etwa bei hauchdünnen Veneers oder Kombiarbeiten. Für Zahn-techniker, die im Ceramco iC-System arbeiten, ist die Verblendung von Metall- und Voll-

keramik nebeneinander kein Problem. Eine Malfarben Glasur, ein Opaker, ein Presspellet für vollkeramische, metallkeramische und Press-to-Metal-Restaurationen – da nur ein System benötigt wird, lässt sich die Lagerhaltung reduzieren. Dadurch wird das Arbeiten auch besonders wirtschaftlich. Ein weiteres Detail: Bei vielen Restaurationen reicht es, den Pastenopaker in einer einzigen Schicht aufzutragen. Aufheizraten von 100 °C pro Minute bei EM-Restaurationen machen Ceramco iC kompromisslos schnell und minimieren die Arbeitszeiten. Das spart jede Menge Platz und Kosten. Flexibilität, Ästhetik, Verlässlichkeit und Wirtschaftlichkeit –

### ZT Adresse

DeguDent GmbH  
Jennifer Krebs  
Postfach 13 64  
63403 Hanau  
Tel.: 0 61 81/59-58 43  
Fax: 0 61 81/59-56 92  
E-Mail: jennifer.krebs@dentsply.com  
www.degudent.de

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*  
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



## Höchste Transluzenz

ZENOSTAR Zr Translucent von WIELAND ist für nahezu alle Indikationen.

ZENOSTAR Zr Translucent kombiniert höchste Transluzenz mit herausragenden mechanischen Eigenschaften, wie über-



durchschnittlicher Biegefestigkeit und verbessertem hydrothermalen Alterungsverhalten. Diese Eigenschaften werden bereits bei der niedrigen Standard-

Sintertemperatur von 1.450 °C erreicht, sodass zukünftig ZENOTEK-Gerüste und ZENOSTAR-Arbeiten effizient bei einem gemeinsamen Sintervorgang gesintert werden können. Durch die hohe Vorverdichtung bei der Herstellung der Rohlinge wird die außerordentliche Transluzenz erreicht. Dies führt zusätzlich zu einem Mehrwert an Material, bedingt durch die geringere Sinterschwindung. WIELAND führt eine individuelle Vermessung jedes einzelnen Rohlings durch, so ist höchste Passgenauigkeit der Restauration und Prozesssicherheit im Labor gewährleistet. Die neuen Blanks sind Grundlage für alle ZENOSTAR-Restaurationen. Der Mehrwert dieses Werkstoffes liegt darin, dass er

auch als Gerüstmaterial dienen kann. ZENOSTAR Zr Translucent ist erhältlich ungefärbt (Pure) und in den Farben Light, Medium und Intense. Die Einfärbung ist so abgestimmt, dass monolithische ZENOSTAR-Restaurationen nach Bemalung mit ZENOSTAR Bodystains, ZENOSTAR Stains die 16 Zahnfarben naturgetreu darstellen. 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



## Speed-Silikone

Der Dosper evo von Dreve fördert Silikon effizient und hochwertig.

Freigegeben für alle Dubliersilikone des Dentalmarktes, wartet der Dosper evo mit einer neuartigen Fördermengen-Regelung auf, welche den gleichmäßigen Verbrauch der Komponenten sicherstellt. Unerwünschtes Leerfördern ist durch die neuartigen Materialreservoirs ausgeschlossen. Eine Verwechslung der Komponenten ist



ebenso nicht mehr möglich. In Verbindung mit Dreve Speed-Silikonen wird der Arbeitsprozess verkürzt. Die Materialien erreichen dabei hohe Qualitätswerte. Einzigartig ist die Arbeitsfeldbeleuchtung, welche unerwünschte Schattenbildung in der Küvette reduziert. Das System ist schnell einsetzbar, sparsam und so auch für kleinste Laboratorien lu-

krativ. In den Standardfarben rot oder silber ist der Dosper evo ab sofort lieferbar. 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



## Polychromatischer Press-Rohling

Ivoclar Vivadent präsentiert neuen und innovativen Rohling für die Press-Technologie.

IPS e.max Press Multi – dank dieses Rohlings lassen sich allein durch einen Pressvorgang hoch ästhetische Restaurationen herstellen, die einen natürlichen Farbverlauf aufweisen. IPS e.max Press Multi ist der erste polychromatische Rohling für die Press-Technologie. Er eignet sich zur Herstellung von hoch ästhetischen, monolithischen Front- und Seitenzahnkronen sowie Veneers – mit einem natürlichen Farbverlauf von Dentin zur Schneide. Bei der Herstellung von Restaurationen mit dem Rohling erübrigt sich ein zeitaufwendiges Schichten. Der Rohling erfüllt somit hohe Ansprüche an Wirtschaftlichkeit und Ästhetik. Multi-Restaurationen werden mittels einer innovativen, von Ivoclar Vivadent patentierten Verarbeitungstechnik hergestellt. Sie werden mit neuen Zubehörkomponenten und den intuitiv bedienbaren Pressöfen EP 3000 oder EP 5000 effizient gepresst. Die finalen ästhetischen Eigenschaften werden mit den abgestimmten Pro-



IPS e.max Press Multi eignet sich zur Herstellung von monolithischen Front- und Seitenzahnkronen sowie Veneers.


dukten IPS e.max Ceram Shades, Essences und Glaze in einem abschließenden Charakterisierungs- und Glanzbrand erzielt. Wie die bewährten IPS e.max Press-Rohlinge besteht auch der IPS e.max Press Multi-Rohling aus Lithium-Disilikat-Glaskeramik, die eine Biegefestigkeit von 400 MPa besitzt. Die Lithium-Disilikat-Glaskeramik ermöglicht die gewünschte Passung, Form und Funktion der Restaurationen. Den IPS e.max Press Multi-Rohling gibt es in

einer Rohlingsgröße sowie in den neun gängigsten A-D-Farben und in einer Bleach-Farbe. Er ist ab Sommer 2011 erhältlich. 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





**BIOMET 3i** ist eines der führenden Unternehmen auf dem Gebiet der Zahnmedizin, Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie. Als Produzent bieten wir eine der umfassendsten Produktreihen im Bereich der dentalen Implantologie an, ergänzt durch eine ständig erweiterte Produktreihe im Bereich Knochenaufbau und Regeneration. **BIOMET 3i** steht für Werte wie Innovation, höchste Qualität, exzellenten Kundenservice und legt Wert auf sehr gute Ausbildung. Unsere Zentrale ist in den USA, Niederlassungen befinden sich auf der ganzen Welt.

Das exzellente Wachstum unseres Unternehmens erfordert die Besetzung mehrerer Positionen im Vertriebsaußendienst. Wir suchen daher...

## 6 Außendienstmitarbeiter (m/w)

**Medizintechnik (Implantologie) – gerne auch Nachwuchstalente mit ersten Erfahrungen im Vertrieb – für die Großräume Berlin, Hamburg, München (2), Stuttgart/Freiburg**

### **Folgende Aufgaben erwarten Sie:**

- Sie betreuen und beraten unsere Bestandskunden.
- Sie präsentieren und verkaufen unsere Produkte, Dienstleistungen und „Lösungen“ an neue Kunden und bauen den bestehenden Kundenstamm aus.
- Sie führen Produktpräsentationen und Schulungen durch und begleiten Probe-OP's.
- Sie erarbeiten kundenspezifische Vertriebsstrategien aufgrund Ihrer Bedarfsanalyse beim Kunden.
- Sie sind Ansprechpartner für fachspezifische Fragestellungen, Informationen über Neuigkeiten im Sortiment sowie über bestehende Produkte.
- Sie betreiben aktives Beziehungsmanagement in Ihrer Region.
- Sie organisieren und betreuen Praxis- und Patientenveranstaltungen.
- Sie nehmen aktiv an Messen, Kongressen, Veranstaltungen und Workshops teil.

### **Und das bringen Sie mit:**

- Sie haben bereits min. 2 Jahre erfolgreiche Erfahrung in einer vergleichbaren Position im Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte im Außendienst.
- Sie sind akquisitionsstark, kreativ, zielstrebig und überzeugen durch Ihre Persönlichkeit.
- Sie haben ein hohes Maß an Eigenmotivation und besitzen Organisationstalent.
- Sie haben Einfühlungsvermögen und Freude an der Arbeit mit Menschen.

- Sie besitzen eine ausgeprägte Service- und Kundenorientierung, Verhandlungsstärke und Teamgeist runden Ihr Profil ab.
- Sie besitzen gute EDV Kenntnisse (MS Office).
- Gute Schul-Englischkenntnisse sind ein Plus.

### **Wir bieten Ihnen:**

- Ein spannendes Aufgabengebiet mit zukunftsweisenden Technologien
- Die Mitarbeit in einem internationalen, erfolgreichen und engagierten Team
- Individuelle Einarbeitung und laufende Produktschulungen
- Attraktive Einkommensmöglichkeiten
- Einen Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung.

Sind Sie die dynamische, kundenorientierte Persönlichkeit, die wir suchen? Dann nutzen Sie diese Chance, für die wir Ihnen einen eigenständigen, verantwortungsvollen Aufgabenbereich, eine sehr gute Einarbeitung sowie ein attraktives Gesamtpackage bieten. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

**Bitte senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen, ausschließlich elektronisch, an [britta.dickinson@biomet.com](mailto:britta.dickinson@biomet.com).**

## CAD/CAST bei FLUSSFISCH

Hamburger Dentalunternehmen bietet Alternative zum Edelmetallguss im Labor.

In der Dentaltechnik, das hat die IDS eindrucksvoll gezeigt, sind CAD/CAM-Systeme und -Techniken hochaktuell. Auch bei der Verarbeitung von Edelmetalllegierungen muss jetzt nicht mehr auf die Vorteile digitaler Technik verzichtet werden. Eine attraktive

Nutzungsmöglichkeit bietet hier das CAD/CAST-Verfahren der MICHAEL FLUSSFISCH GmbH. Das Labor übermittelt seine digital erstellten Konstruktionen an FLUSSFISCH – und dort werden die Einheiten schnell und kostengünstig gegossen.

### NEM-Erfahrung macht sich bewährt

Nachdem FLUSSFISCH bereits mit dem CAD/CAM-gestützten Lasersintern von NEM-Gerüsten bundesweit Pionierarbeit geleistet hat, ziehen die Hambur-

ger nun auch auf dem EM-Sektor nach – ebenfalls als einer der ersten Anbieter. „Mit dem CAD/CAST-Verfahren lässt sich die Exaktheit von CAD-Konstruktionen auch beim EM-Guss realisieren“, freut sich Unternehmenschefin Michaela Fluss-

fisch. „Wir bieten eine große Auswahl an Legierungen an, die für dieses Verfahren verwendet werden können.“

### Effiziente EM-Legierungen ohne Bevorratung

Die Vorteile für das Labor liegen auf der Hand: Kostenintensive EM-Legierungen müssen nicht mehr bevorratet werden, es gibt keine Materialengpässe und auch keinen Materialverlust, da nur das Rohgewicht des Gerüsts in Rechnung gestellt wird. Zudem wird kein bereits vergossenes, sondern nur Neuma-

ANZEIGE



**Kompetenz  
Qualität  
Vertrauen**

**Legierungsvielfalt von Ivoclar Vivadent**

Mit über 100 Jahren Erfahrung bieten wir qualitativ hochwertige, biokompatible Dentallegierungen. Damit setzen wir den Maßstab für Reinheit, Service und Leistung. Ein umfassendes Legierungsangebot bietet eine Lösung für jede Anforderung im Laboralltag.

Wir informieren Sie gerne über das Legierungsangebot, welches auf die Produktpalette von Ivoclar Vivadent abgestimmt ist.



CAD/CAST ermöglicht Realisierung von CAD/CAST-Konstruktionen bei EM-Guss.

terial verwendet und gerüstnah abgetrennt. Und: Die Labore nutzen ihre Digitalscanner besser aus, da damit nun auch EM-Einheiten konstruiert werden können.

Die Abwicklung des CAD/CAST-Verfahrens bei FLUSSFISCH ist denkbar unkompliziert: CAD-Daten werden vom Labor an das Kundenportal von FLUSSFISCH gesandt; dort können die Aufträge jederzeit nachverfolgt werden. Auch die Anlieferung von Modellen ist möglich. Die CAD-Konstruktionen werden aus ausbrennbarem PMMA hergestellt und dann in der Wunschlegierung gegossen. „Geht ein Auftrag bis 14 Uhr bei uns ein, liefern wir die fertige Einheit 48 Stunden später aus“, erläutert Michaela Flussfisch. „Selbstabholer können schon am nächsten Tag vorbeikommen.“ Die Ausarbeitung des Gerüsts erfolgt dann wieder im Labor.

Die Inhaberin betont, dass sich Flussfisch als serviceorientierter Partner der Labore sieht: „Wir machen keine industrielle Fertigung, jeder Auftrag wird individuell behandelt und geprüft. Es gibt keine versteckten Kosten, und die Legierungsrabatte unserer Kunden bleiben voll erhalten.“ **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

[www.ivoclarvivadent.de](http://www.ivoclarvivadent.de)

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

**ivoclar**  
**vivadent**  
passion vision innovation

## 5-Achsen-Tour

Enrico Steger tourt Ende Mai durch Deutschland.



Tourt durch Deutschland: Enrico Steger von Zirkonzahn.

Firmengründer Enrico Steger wird während der Vortragstour in Deutschland vom 23. bis 26. Mai 2011 Neuheiten von der IDS wie auch die besonderen Vorteile des modularen 5+1-Achs-Systems von Zirkonzahn an Hand

von Fallbeispielen aufzeigen. Die Stationen im Mai 2011 sind Stuttgart, Kaiserslautern, Bonn und Dortmund. Weitere Infos und die Möglichkeit zur Online-Anmeldung erhalten Sie unter der Rubrik „Events“ auf [www.zirkonzahn.com](http://www.zirkonzahn.com) oder telefonisch (s.u). **ZT**

### ZT Adresse

Zirkonzahn GmbH  
An der Ahr 7  
39030 Gais (BZ), Südtirol, Italien  
Tel.: +39-04 74/06 66 59  
Fax: +39-04 74/06 66 61  
E-Mail: [info@zirkonzahn.com](mailto:info@zirkonzahn.com)  
[www.zirkonzahn.com](http://www.zirkonzahn.com)

## MacBook Air zu gewinnen

YouTube-Video des Zahnersatzherstellers dentaltrade verspricht „gewinnendes Lächeln“.

„Weißt Du eigentlich, in was ich mich zuerst bei Dir verliebt habe? In Dein gewinnendes Lächeln.“

Im neuen Video von dentaltrade, einem der führenden Hersteller von hochwertigem Zahnersatz aus internationaler Produktion, nimmt diese romantische Liebeserklärung eines Mannes an seine Angebetete eine plötzliche

Wende, als er selbst zu lächeln beginnt. Dennoch verspricht der Video-Clip, der ab sofort bei YouTube zu sehen ist, ein Happy End – zumindest für die Zuschauer des Spots: Unter ihnen verlost das Bremer Unternehmen ein MacBook Air. Der neue Apple-Computer im Wert von 999 Euro verfügt über ein 11,6-Zoll-Hochglanz-Widescreendisplay sowie einen 64-GB-Speicher. Weitere Informationen zur Gewinnspielteilnahme werden in dem YouTube-Video „Gewinnspiel – MacBook Air von dentaltrade“ bekanntgegeben: <http://www.youtube.com/user/dentaltradebremen> Teilnahmeschluss ist der 30.06.2011. dentaltrade zählt zu den führenden Anbie-



Produktionsbedingungen ohne Qualitätseinbußen.

Der Firmenstammsitz in Bremen sowie das eigene Meisterlabor sind vom deutschen TÜV nach DIN EN ISO 13485:2003 + AC: 2007 zertifiziert. Alle Produkte durchlaufen strenge Kontrollen durch deutsche Zahn-techniker und Zahntechnikermeister. **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](mailto:service@dentaltrade.de)  
[www.dentaltrade.de](http://www.dentaltrade.de)



ANZEIGE

# INNOVATION + INFORMATION

Fax an 03 41/4 84 74-2 90

Bestellung auch online möglich unter: [www.oemus.com/abo](http://www.oemus.com/abo)

[www.oemus.com](http://www.oemus.com)

**Ja, ich abonniere die Dentalzeitung** für 1 Jahr zum Vorteilspreis von 34 € (inkl. gesetzl. MwSt. und Versand). Das Abonnement umfasst sechs Ausgaben pro Jahr. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraums schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

**Ja, ich abonniere die ZWP** für 1 Jahr zum Vorteilspreis von 70 € (inkl. gesetzl. MwSt. und Versand). Das Abonnement umfasst zehn Ausgaben pro Jahr. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraums schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Datum	
Unterschrift	
Name, Vorname	
Straße	
PLZ/Ort	
Telefon, Fax	
E-Mail	

**Widerrufsbelehrung:**

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

Datum	
Unterschrift	



# Qualität und Bezahlbarkeit hochwertigen Zahnersatzes hat Priorität

Umsatzsteigerung und Neukundengewinnung durch das Champions®-Konzept

Welches Meisterlabor hat sich nicht schon einmal die Frage gestellt: „Wie akquiriert man Neukunden und optimiert zugleich die Beziehung zu seinen „Altkunden“? Eine für die deutsche Zahntechnik äußerst interessante und für Zahnlabore lukrative Antwort gibt der Implantathersteller Champions-Implants GmbH, Gewinner des „Regio Effekt 2010“ Wettbewerbes. Die „Gründungsväter“ der Champions-Innovations GmbH, ZTM Norbert Bomba und Dr. Armin Nedjat, verzeichnen bereits seit Langem in den mit Champions arbeitenden Laboren exponentiell steigende Zuwachsraten und Gewinne.

Dabei ist das Ziel nie aus den Augen verloren worden: Die Patienten müssen den hochwertigen Zahnersatz auch bezahlen können. Der Informationsbedarf sowohl beim Endkunden, der Patienten und der deutschen Zahnärzteschaft war niemals so groß wie

jetzt, genauso eine optimierte Zusammenarbeit zwischen Praxis und Labor. In vielen Zeitschriften und Zeitungen läuft bereits eine großangelegte Aufklärungskampagne zugunsten Behandlung und ZE „made in Germany“ an, immer mit dem Hinweis auf zertifizierte Champions-Zahnarztpraxen und graduierte Meisterlabore! Sogar die Politik (BMG) und etliche GKV und PKV signalisierten bereits Interesse an einer Unterstützung oder Kooperation mit dem bisher einzigartigen Konzept: Dabei führt dies zu deutlich steigenden Gewinnen in den Zahnlaboren, der Patient wird mit Qualität und hochwertigem ZE aus deutschem Lande versorgt, und dennoch werden die Gesamtkosten für den Patienten um bis zu 50% reduziert! Das Champions®-System, das auch nach Schätzungen renommierter Marktanalysten in naher Zukunft eine Marktführerschaft beanspruchen kann, begeistert seit

Kurzem auch mit seinem zweiteiligen (R)Evolution Implantat. Auch das erfüllt alle Kriterien und Anforderungen, die auch an die einteiligen, erfolgreichen und ebenfalls leicht anzuwendenden Champions® gestellt werden: bestmögliches Material (biokompatibles Titan Grad 4), bestmögliche Oberfläche „made in Germany“ (gestrahlt & geätzt), bewährtes Champions®-Design mit kreistalem Mikrogewinde, die Plattform-Switching-Integration und – nicht zuletzt – die erfreulich bezahlbaren Preise für die Anwenderpraxen, Zahntechniker und Patienten!

Die klassischen Probleme der „Zweiteiligkeit“ – der Mikropalt und der „Verschleiß des Innenlebens“, die zu Periimplantitiden und unerfreulichen Schraubenlockerungen oder Brüchen führen können, konnten durch genial-prakti-



sche Innovation gelöst werden: Zum einen durch einen zum Patent angemeldeten Innenkonus, der rotationsgesichert mit einem „Hexadapter“ ausgestattet ist. Dadurch wird die jetzt quasi mikrodichte Verbindung auf 0,6 µm minimiert. Genauso einzigartig und exklusiv ist die Entwicklung des „Gingiva-Shuttles“, durch das das (R)Evolution mit einer garantierten Primärstabilität von 30 bis 70 Ncm chirurgisch inseriert werden

kann. Bis zum Schluss der Prothetik bleibt das Innenleben des (R)Evolution quasi bakterienfrei und „ohne Verschleiß“. Die Tatsache, dass auch das zweiteilige OP- und Prothetik-Prozedere minimalinvasiv mit demselben übersichtlichen Instrumentarium operiert werden kann wie bisher, und Implantat-Umsteiger i.d.R. keine Investitionen tätigen müssen, spre-

chen für die Philosophie „Aus der Praxis – für die Praxis“. Die Innovationskraft der „Champions“ zeigt sich auch durch Entwicklung eigener Materialien wie WIN®, eigene CAD/CAM-Maschinen, Laborgeräten und (Zirkon-) Materialien, welche Galvano-Teleskop-Verfahren ablösen werden. Bei Interesse an einer Champions-Graduierung und dem Wunsch, nachzuschauen, ob die eigene Region bereits von einem Referenz-Meisterlabor unterstützt wird, kann man sich beim „Forum für Zahntechniker“ auf der Website kostenlos registrieren und informieren. **ZT**

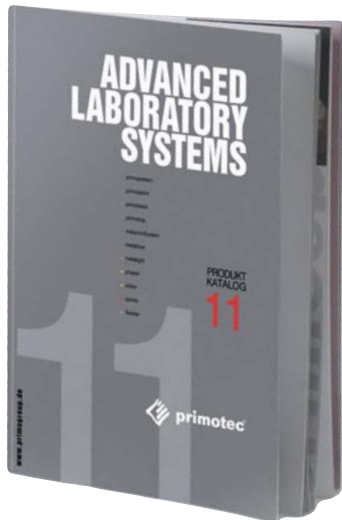
## ZT Adresse

Champions Innovations GmbH  
Bornheimer Landstr. 8  
55237 Flonheim  
Tel.: 0 67 34/91 40 80  
www.champions-implants.com



## primotec Produktkatalog

Im neuen Katalog werden die primotec-Produkte vielseitig und praxisnah vorgestellt.



Rechtzeitig zur IDS 2011 in Köln wurde der neue primotec Produktkatalog fertiggestellt und vom Messepublikum mit viel Lob bedacht. Viele der primotec

Messestand-Besucher, die das neue Druckwerk erstmals in den Händen hatten, waren besonders von Inhalt und Aufmachung des neuen Katalogs angetan. Denn es handelt sich nicht, wie so oft bei Katalogen, um eine reine Produktaufzählung mit Artikelnummer und Preis, sondern vielmehr um eine Mischung aus Produktinformation, Techniktipps, Hinweisen zu Veröffentlichungen und Fortbildungskursen sowie interessanten Hintergrundinformationen. Besonders die Handhabung einzelner primotec Produkte, wie auch spezielle Arbeitsabläufe werden anhand von Step by Step-Bilderserien genau beschrieben, sodass sich der Katalog ein Stück weit auch als Nachschlagewerk eignet. Doch nicht nur die Inhalte, auch das Erscheinungsbild, die frischen Farben, die Großzügigkeit und das moderne Design des neuen primotec Produktkatalogs wurden mit viel Wohlwollen zur Kenntnis genommen. „Man spürt beim Durchblättern ganz genau, dass der Katalog mit viel Herzblut und Liebe zum Detail gestaltet wurde“, brachte eine Standbesucherin das Engagement des primotec-Teams auf den Punkt. **ZT**

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

## ZT Adresse

primotec  
Tannenwaldallee 4  
61348 Bad Homburg  
Tel.: 0 61 72/9 97 70-0  
Fax: 0 61 72/9 97 70-99  
E-Mail: primotec@primogroup.de  
www.primogroup.de

## Mit wenigen Klicks ran an die Infos

Die beliebte Zahntechniker-Plattform www.muffel-forum.de bringt jetzt noch mehr Komfort und Service.

Wer sich an seinem Arbeitsplatz über konkrete Ratschläge und Hilfe freut oder nach zahntechnischen Informationen sucht, erhält diese auf der Internetseite www.muffel-forum.de jetzt noch schneller und reichhaltiger. Viele Funktionen sind durch

Software-Modernisierungen

beschleunigt verfügbar, der Nutzer findet durch intuitive Bedienung und straffe Übersichtlichkeit gewünschte Inhalte noch leichter. Die Startseite orientiert auf den ersten Blick über tagesaktuelle Neuigkeiten. Hier sind die jüngsten Beiträge aus dem Forum und den anderen Rubriken gelistet sowie letzte Kurzmeldungen, noch mehr bevorstehende Fortbildungstermine und das Fachwort des Tages aufgeführt. Oft transportiert ein Bild Informationen prägnanter als ein Text. Deshalb besteht jetzt im Forum die Möglichkeit, zu seiner Frage beziehungsweise Antwort ein Foto oder eine eingescannte Skizze hochzuladen.

Zudem: Wer zum ersten Mal die Internetseite www.muffel-forum.de besucht und sich in den Forumsbeiträgen umschaut, findet nun zum Antworten einen komfortablen Anmeldeservice vor. Gleichfalls neu ist die Funktion „Seite durchsuchen“: In der stets angezeigten linken Menüspalte gibt man unten seinen Begriff ein und lässt das gesamte muffel-forum durchforsten. Das führt manches Mal schneller zum Ziel und bringt mehr



Ideen als das Klicken auf verschiedene Menüpunkte.

## Fünf Stufen der Mitgliedschaft

Interessierte können jetzt ihre Mitgliedschaft genauer auf ihre Bedürfnisse zuschneiden. Wer aktiv im Forum diskutieren und Kommentare verfassen möchte, außerdem in allen Rubriken stöbern, überall Informationen abrufen, sich an Umfragen beteiligen sowie Anzeigen lesen und auf diese regelmäßig aufmerksam gemacht werden will, registriert sich und ist für unbegrenzte Dauer kostenlos Mitglied der Zahntechniker-Community.

Nur eine Anzeigenschaltung ist in dem Fall kostenpflichtig, je nach Art fallen 5,- bis 10,- Euro plus Mehrwertsteuer für die erste Woche an.

Wer mehrfach oder lange inserieren möchte, beispielsweise Labor- und Praxisinhaber oder Vielverkäufer, für den lohnt sich die Plus- oder sogar Bronze-Mitgliedschaft mit 146,- bezie-

ungsweise 499,- Euro pro Jahr.

Darüber hinaus haben Silber- und Gold-Mitglieder die Möglichkeit, selbst Inhalte einzustellen. Sie können etwa Fachbeiträge verfassen, Technologien vorstellen und eigene Weblogs anlegen. Dies gibt zum Beispiel Herstellern die Gelegenheit, mit den anderen Mitgliedern des muffel-forums in einen Dialog über Verfahren, Materialien und Geräte zu treten.

Jeder ist hier aufgerufen, die Inhalte fachlich zu kommentieren und seine eigenen Anwender-Erfahrungen zurückzugeben. Denn dies steht bei www.muffel-forum.de im Mittelpunkt: Rasche Hilfe und handfeste Unterstützung bei der täglichen Arbeit durch die Kommunikation von anwendungsrelevantem Wissen.

Die Mitgliedsanträge können unter www.muffel-forum.de/+mitglied heruntergeladen werden. **ZT**

## ZT Adresse

T&B ServiceLine  
Am Schlangenhorst 27  
14656 Brieselang  
Tel.: 03 32 32/35 00 90  
Fax: 03 32 32/35 00 91  
E-Mail: info@muffel-forum.de  
www.muffel-forum.de

ANZEIGE



Expertentipp

## Griffige Texte = Erfolg

Mit professioneller Textwerbung neue Kunden gewinnen.



Errol Akin: Inhaber von dieberatungsakademie.

Wie Ihr Labor wahrgenommen wird, hängt von vielen Faktoren ab. Es geht nicht nur um Ihre hochwertigen Leistungen. Ein angenehmes Ambiente spielt genauso eine Rolle wie eine moderne Ausstattung, ein ansprechendes Logo oder etwa schön gestaltete Briefbögen und Visitenkarten. Professionelle Werbetexte transportieren Ihre Vorzüge wirksam nach außen. Wirklich gute Werbetexte sind verkaufsfördernd und schreiben sich nicht einfach mal nebenher im ohnehin schon turbulenten Laboralltag. Und mal ehrlich: nicht jeder gute Zahntechniker ist auch ein guter Texter. Oder würden Sie umgekehrt einen Werbetexter mit der Herstellung von Zahnersatz beauftragen? Erfahrene Profis in Sachen Textwerbung wissen genau, worauf es ankommt: Auf Texte, die Ihre Einzigartigkeit unterstreichen, einen Bedarf nach Ihren Leistungen erzeugen und potenzielle Kunden dazu bewegen,

sich für Sie und Ihr Labor zu entscheiden. Dabei gibt es viele Möglichkeiten, sich in der Öffentlichkeit werbewirksam zu präsentieren. Ob Mailings, Imageflyer, Laborbroschüren, Internetauftritte, Anzeigen oder treffsichere Presseartikel – ein erfahrener Werbetexter rückt Ihr Labor und Ihre Leistungen mit Kompetenz, Know-how und Kreativität ins rechte Licht. Exakt für Ihre Zielgruppe konzipierte, einprägsame Texte mit Wiedererkennungswert fesseln bis zum Schluss und vermitteln dem Leser den direkten Nutzen, den er von einer Zusammenarbeit mit Ihrem Labor hat. Mit Textwerbung vom Profi sparen Sie nicht nur eine Menge Zeit und Arbeit, sondern erhöhen entscheidend die Resonanz auf Ihre Werbemaßnahmen. Eine lohnende Investition für Ihren Laborerfolg. Für Fragen zum Thema steht Ihnen das Expertenteam von dieberatungsakademie zur Verfügung. **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



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

## Der schnelle Weg zum Implantat

Sescoi präsentiert seine CAD/CAM-Software WorkNC und WorkNC Dental auf der Rapid.Tech in Erfurt und der GIFA in Düsseldorf.

Zum achten Mal treffen sich Experten für Rapid-Technologien in Erfurt auf der Rapid.Tech vom 24. bis zum 25. Mai 2011, um sich über den aktuellen Stand und neue Trends generativer Fertigungsverfahren auszutauschen.



Sescoi ist sowohl in Erfurt als auch in Düsseldorf auf der Messe vertreten.

Auf besonderes Interesse dürfte das Thema „CAD/CAM und Rapid Prototyping in der Zahntechnik“ stoßen, dem sich zudem ein parallel stattfindendes Fachforum widmet. Denn CAD/CAM-Lösungen, wie das von SESCOI entwickelte WorkNC Dental, vereinfachen die automatisierte Fräsbearbeitung von Kronen, Brücken und Implantaten ganz

erheblich. Das Unternehmen wird mit einem Messestand in Erfurt vertreten sein.

### Schnelle Software, schnelle Prozesse

CAD/CAM-Systeme spielen im modernen Gießereimodellbau eine entscheidende Rolle, wenn es darum geht, die Prozesskette zu optimieren und Zeit zu sparen. Die Software WorkNC von SESCOI zum Beispiel ist in der Lage, auf schnellstem Weg kollisionsfreie NC-Programme für Drei- und Fünf-Achs-Fräsbearbeitung zu erstellen. In der aktuellen Version 21 gibt das CAD/CAM-System mit Multi-Threading und Parallel Processing richtig Gas und bietet zudem zahlreiche neue Funktionen an. Somit ist SESCOI auch auf der 12. Internationale Gießereifachmesse (GIFA) vom 28. Juni bis 2. Juli 2011 in Düsseldorf mit einem eigenen Messestand dabei. **ZT**

ANZEIGE

## WECK Dental Technik

Fachlabor für Implantologie und Vollkeramik

Gerne planen wir auch für Sie!

Tel. (0212) 1 39 40 13 Lindgesfeld 29  
www.weckdental.de 42653 Solingen-Gräfrath

Wir planen für Sie mit C. HAFNER.  
Ceta imPLANT med 3D

### ZT Information

- Sescoi finden Sie auf der
- Rapid.Tech 2011 in Halle 2, 2-108
  - GIFA 2011 in Halle 15, Stand F17

### ZT Adresse

Sescoi GmbH  
Schleussner Straße 90  
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

## ZT Veranstaltungen Mai/Juni 2011

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
18.05.2011	Dortmund	Modellherstellung von ihrer schönsten Seite – mit dem dento-base Modellsystem Referent: ZTM Martin Kuske	dentona Tel.: 02 31/55 56 10-1 www.dentona.de/fortbildung.html
19./20.05.2011	Bremen	Vollkeramik – der Weg zur perfekten Restauration Referent: N.N.	BEGO Tel.: 04 21/20 28-3 72 E-Mail: gloystein@bego.de
20.05.2011	Hamburg	GC Initial MC & Zr-FS Masterkurs – Naturalanaloge Schichttechnik in Form und Funktion Referent: ZTM Michael Brüsch	GC Germany GmbH Tel.: 0 61 72/9 95 96-11 E-Mail: c.wagner@gcgermany.de
23.05.2011	Pinneberg	Totalprothetik im Zeichen der linguualisierten Okklusion Referent: ZTM Karl-Heinz Körholz	VITA Leistungszentrum Tel.: 0 77 61/56 22 35 E-Mail: u.schmidt@vita-zahnfabrik.com
25.05.2011	Hamburg	CAD/CAM Expert-Workshop Referentinnen: ZT Simone Ketelaar, ZT Claudia Bobuescu	FLUSSFISCH GmbH Tel.: 0 40/86 60 82 66 E-Mail: info@flussfisch-dental.de
08.06.2011	Meckenheim	Modellherstellungskurs: „Das Modell – Die Visitenkarte des Labors“ Referenten: ZTM Claudia Füssenich, Udo Rudnick	picodent Tel.: 0 22 67/65 80-19 E-Mail: claudiaknopp@picodent.de
10.06.2011	Ispringen	KFO Creativ – bunt geht's besser und macht mehr Spaß! Referentin: Claudia Stößer	DENTAURUM E-Mail: info@dentaurum.de www.dentaurum.de

## ZT Kleinanzeigen

Einfach, schnell und sicher Einkaufen

[www.wollner-dental.de](http://www.wollner-dental.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 selbstständig administrieren

<http://www.muffel-forum.de>

info@muffel-forum.de



Empfohlen vom VIP-ZM  
Verein innovativ-praktizierender Zahnärzte/Innen



Champions ist Preisträger des  
Wirtschaftspreises „Regio Effekt 2010“

INNOVATIVE HIGHTECH-PRÄZISIONS-TECHNOLOGIE

EXKLUSIV FÜR ZAHNTECHNISCHE PARTNERLABORE

## Die (R)Evolution in der Zahntechnik:

„Man kann einen  
Menschen nichts lehren,  
man kann ihm nur helfen,  
es in sich selbst zu  
entdecken.“

*Galileo Galilei*

Entdecken Sie Ihr gesamtes Potential als  
**Champions®-Referenz-Meisterlabor.**

*Time to be a Champion®*

Infos zur Graduierung, Gebietsschutz,  
Infoveranstaltungen für Zahnärzte in Ihrem Labor, WIN! u.v.m.  
zum Download unter

**[www.champions-innovations.de](http://www.champions-innovations.de) bzw. [www.champions-forum.de](http://www.champions-forum.de)**

oder per Mail: [nb@champions-innovations.de](mailto:nb@champions-innovations.de)

**CHAMPIONS®**  **INNOVATIONS**