

ANZEIGE



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.



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

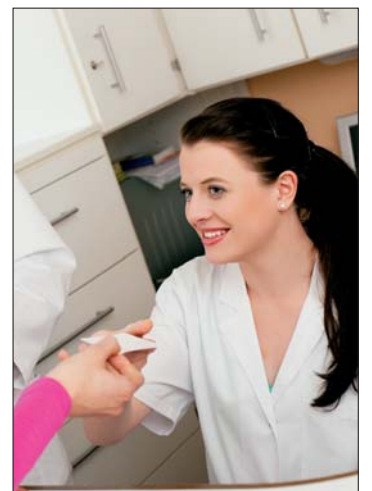



Gesundheitskarte kommt

Erste Einführungsphase läuft an. Zehn Prozent der Versicherten sollen zum Jahresende ausgestattet sein.

(cg) – Seit dem 1. Oktober erfolgt die stufenweise Einführung der neuen Gesundheitskarte durch die gesetzlichen Krankenkassen. Zunächst sollen bis Ende des Jahres zehn Prozent der Versicherten mit der Gesundheitskarte ausgestattet sein. Die Karte verfügt über ein Lichtbild, welches so den Missbrauch der Karten verhindern soll. Ziel ist es, in einigen Jahren die Verwaltungsdaten online zu aktualisieren, notfallrelevante Informationen, wie benötigte Medikamente oder Allergien, zu speichern und einrichtungsübergreifend eine Dokumentation der Behandlung zu gewährleisten. Diese Informationen sind für den Patienten freiwillig. Eine hohe Priorität soll der Datenschutz haben. Die Informationen auf der Gesundheitskarte sind verschlüsselt und können nur mit einer PIN ausgelesen werden, mit Ausnahmen in Notfällen. Die Realität zeigt hingegen ein anderes Bild. Zur Zeit der Einführung wird noch nicht jeder Arzt, Zahnarzt oder jedes Krankenhaus mit den benötigten Kar-

terminale und den zugehörigen Computerprogrammen ausgestattet sein. Aus diesem Grund rät der Vorsitzende des Vorstandes



des der Kassenzahnärztlichen Vereinigung Niedersachsens Dr. Jobst-W. Carl: „Um in der Übergangszeit Probleme beim Einlesen der Versichertenkarte in der Zahnarztpraxis zu vermeiden, sollten die Patienten bis auf

» 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 | WWW.Q-AMZ.DE | TEL.: 069-665586-0

» Seite 2

Unzureichende Hygiene

Initiatoren des Berliner Modellprojekts ziehen Bilanz.

Die Zahnärztekammer Berlin, die Zahntechniker-Innung Berlin-Brandenburg und die Deutsche Gesellschaft für Alterszahnmedizin e.V. haben im Juni 2011 das Modellprojekt „Saubere Dritte in der Pflege“ ins Leben gerufen, um auf die Notwendigkeit einer guten zahnmedizinischen Versorgung der Pflegebedürftigen aufmerksam zu machen. Dass diese Aufgabe weit mehr als bisher ins Blickfeld von Gesundheits- und Sozialpolitik sowie der Gesellschaft gehört, zeigt die Bilanz der zurückliegenden Monate, in denen Kooperations- und Zahnärzten und Zahntechnikern – unterstützt seitens der Heimleitung – rund 300 Vollprothesen von Pflegebedürftigen ehrenamtlich auf Hygienemängel geprüft und anschließend professionell gereinigt haben. Bei dem Pressestermin zur Bilanz des Projektes am 27. September 2011 in Berlin zeigte sich ein Bedarf, der selbst die Erwartungen der Projektverantwortlichen übertraf: Nur jede 4. Vollprothese war frei von Zahnstein, der aufgrund seiner rauen Struktur zu Schäden am

ANZEIGE



**esthetic-base®
platinum**



NEU!

Der einzigartige Stumpfgips:
unerreichte Kantenstabilität und
einmalig hohe Härte von 400 N/mm!

www.dentona.de

Mundgewebe und entsprechend zu schmerzenden Wunden führen kann sowie als ideale Grundlage dient für die Anhaftung weiterer mundschädlicher Bakterien.

Allgemeingesundheits-Risiko „Prothesenbeläge“

Nicht ausreichende Prothesen-Hygiene ist insbesondere für ältere und geschwächte Patienten allgemeingesundheitlich riskant, da beispielsweise wissenschaftlichen Studien zufolge

» Seite 2

Meisterprojekt mit Bravour beendet

Alle Meisterschüler der IZN haben die Prüfungen bestanden. Der tragische Tod eines Kursteilnehmers überschattete das Vorhaben.

Kann es ein gutes Omen sein, einen Meisterkurs ausgerechnet mit dreizehn Teilnehmern an einem Freitag beginnen zu lassen? Für alle Abergläubischen und Schwarzseher sei es an dieser Stelle gesagt: Ja, das Omen war gut. „Alle dreizehn haben im

Sommer 2010 die erste Hürde mit Bravour genommen, Teil II der Meisterprüfung bestanden und sich mit voller Energie auf den praktischen Teil I im Herbst des vergangenen Jahres konzentrieren können“, freute sich Jens Diedrich, Geschäftsführer des

Institutes des Zahntechniker-Handwerks in Niedersachsen e.V. (IZN). Zwischenzeitlich stand das Meisterprojekt unter keinem guten Stern. Es passierte etwas,

» Seite 4

ANZEIGE

HAMMER-ANGEBOT!

ddsw
Deutscher Dental Service
Weiterstadt
Der Profi für bestes!

VMK-Brücke nur 176,- €
4-gliedrig (NEM), vollverblendet
Garantierte Top-Qualität

Zirkonkrone nur 89,- €

Preise inkl. Versandkosten

Besuchen Sie uns auf www.dds-weiterstadt.de

Gesundheitskarte kommt

ZT Fortsetzung von Seite 1

Weiteres auch die alte Krankenversichertenkarte mit sich führen.“ Anderenfalls kann es unter Umständen zu Behandlungsverzögerungen führen. Bisher wurden die Terminals nur in der Pilotregion Nordrhein-Westfalen installiert.

Die Akzeptanz in der Bevölkerung ist, laut einer repräsentativen Umfrage von BITKOM, sehr hoch. Rund 70 Prozent der Bürger befürworten demnach eine Einführung der Gesundheitskarte.

„Die Bürger sehen die Vorteile der elektronischen Gesundheitskarte inzwischen offenbar

sehr deutlich. Dies ist ein Auftrag an die Politik und alle Beteiligten, die Karte schnellstmöglich flächendeckend verfügbar zu machen und sie mit zusätzlichen Funktionen auszustatten“, so Prof. Dr. Dieter Kempf, Präsident des BITKOM. Je jünger die Befragten, desto stärker sei der Zuspruch. **ZT**

Alle mit Symbolen gekennzeichneten Beiträge sind in der E-Paper-Version der jeweiligen Publikation auf www.zwp-online.info mit weiterführenden Informationen vernetzt.



Unzureichende Hygiene

ZT Fortsetzung von Seite 1

eingatmete Mundkeime zu einer Lungenentzündung führen können. Auch über die Blutbahn – beispielsweise bei Zahnfleischbluten – wandern Mundbakte-

Prothese, was mit Störungen der Nahrungsaufnahme einhergehen und damit zu einer weiteren Schwächung der Pflegebedürftigen führen kann. Diese sind angewiesen auf Unterstützung und Hilfe seitens ihrer Angehörigen,

benkatalog der Pflegeteams – und kann ohne zusätzliche und auch bezahlte Betreuungszeit kaum geleistet werden. Zudem können die Teams zwar Routine-Mundpflegeaufgaben wie Zähneputzen übernehmen, wie sie

gen und der Heimleitung in der Regel auf große Zustimmung bis hin zu Begeisterung stieß, ist für die Akteure ein Beleg dafür, dass die Bereitschaft für die Akzeptanz solcherart Unterstützung ausgesprochen groß ist. Kombiniert mit anpassenden Rahmenbedingungen könnte daher ein kleines Dienstleistungsangebot wie professionelle Mundhygiene und Zahnersatzpflege für die erheblich steigende Anzahl der älteren und alten, oft pflegebedürftigen Bevölkerungs-

kreise ein effizienter Faktor der Prävention von vergleichsweise kostspieligen Mund- und Allgemeinerkrankungen sein. Dass derzeit bereits vieles auf weitgehend ehrenamtlicher Ebene angeboten wird, ist – so alle Beteiligten an dem Modellprojekt – keine Lösung: Es darf nicht von Zufällen anhängig sein, ob ein Pflegebedürftiger Unterstützung seiner Mundgesundheit erhält oder nicht. Professionelle

Fortsetzung auf Seite 4 ZT



rien in den Körper und können erwiesenermaßen zu Entzündungen im Herzen führen. Immer mehr Kardiologen und Lungenfachärzte weisen daher auf die Bedeutung sorgfältiger Mundhygiene zur Vorbeugung dieser riskanten Infektionen hin. Nicht zuletzt führen harte und weiche Zahnbeläge zu einer Verschlechterung des Sitzes der

insbesondere aber seitens der Pflegedienste in den Heimen.

Notwendig: Professionelle Mund- und Prothesenreinigung in der Pflege

Derzeit spielt allerdings der Bereich Mundhygiene eine eher vernachlässigte Rolle im Aufga-

auch die Angehörigen ausüben würden – nicht umsetzbar sind allerdings professionelle Mund- und Prothesenpflege, wie sie für Hygiene und damit auch die Prävention von Allgemeinerkrankungen dringend notwendig wäre. Die Initiatoren des Modellprojektes – Zahnärztekammer, Zahntechniker-Innung und die Deutsche Gesellschaft für Alterszahnmedizin – appellieren daher nicht zuletzt nach den Ergebnissen der Evaluation zum Berliner Modellprojekt „Gesunde Dritte in der Pflege“ eindringlich an die Politik, entsprechende Rahmenbedingungen für eine Verbesserung der professionellen Mund- und Prothesenhygiene und damit der Gesundheitsförderung von Pflegebedürftigen zu schaffen. Mit vergleichsweise wenig Aufwand kann nicht nur die Lebensqualität der Pflegebedürftigen gebessert werden – auch das Auftreten riskanter Infektionen mit kostenintensiven Behandlungs- und Folgekosten könnte auf diese Weise minimiert werden. Dass das Berliner Modellprojekt „Saubere Dritte in der Pflege“ bei den Pflegebedürftigen selbst, ihren Angehöri-

ANZEIGE

Dreve

Polymax 5

www.polymax5.de

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

IMPRESSUM

| | |
|--|--|
| Verlag OEMUS MEDIA AG Holbeinstraße 29 04229 Leipzig | Tel.: 03 41/4 84 74-0 Fax: 03 41/4 84 74-2 90 E-Mail: kontakt@oemus-media.de |
| Redaktionsleitung Georg Isbaner (gi) | Tel.: 03 41/4 84 74-1 23 E-Mail: g.isbaner@oemus-media.de |
| Redaktion Carolin Gersin (cg) | Tel.: 03 41/4 84 74-1 29 E-Mail: c.gersin@oemus-media.de |
| Projektleitung Stefan Reichardt (verantwortlich) | Tel.: 03 41/4 84 74-2 22 E-Mail: reichardt@oemus-media.de |
| Produktionsleitung Gernot Meyer | Tel.: 03 41/4 84 74-5 20 E-Mail: meyer@oemus-media.de |
| Anzeigen Marius Mezger (Anzeigen-disposition/ -verwaltung) | Tel.: 03 41/4 84 74-1 27 Fax: 03 41/4 84 74-1 90 E-Mail: m.mezger@oemus-media.de |
| Abonnement Andreas Grasse (Aboverwaltung) | Tel.: 03 41/4 84 74-2 00 E-Mail: grasse@oemus-media.de |
| Herstellung Matteo Arena (Grafik, Satz) | Tel.: 03 41/4 84 74-1 15 E-Mail: m.arena@oemus-media.de |
| Druck | Dierichs Druck + Media GmbH Frankfurter Straße 168 34121 Kassel |

Die ZT Zahntechnik Zeitung erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzelheft 3,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland: 35,- € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: 03 41/4 84 74-0. Die Beiträge in der „Zahntechnik Zeitung“ sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur nach schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit von Verbands-, Unternehmens-, Markt- und Produktinformationen kann keine Gewähr oder Haftung übernommen werden. Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung (gleich welcher Art) sowie das Recht der Übersetzung in Fremdsprachen – für alle veröffentlichten Beiträge – vorbehalten. Bei allen redaktionellen Einsendungen wird das Einverständnis auf volle und auszugsweise Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern kein anders lautender Vermerk vorliegt. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bücher und Bildmaterial übernimmt die Redaktion keine Haftung. Es gelten die AGB und die Autorenrichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.

Optimiert für die **digitale** Modellherstellung in Ihrem Labor!



IHRE VORTEILE

- vielseitig einsetzbar für die Modell- und Gerüsterstellung
- fräsbar sind Gips, Zirkon, Kunststoff und Wachs
- Modelle und Gerüste mit Unterschnitten in allen Richtungen

3D vario-mill 5^A



UNSCHLAGBAR WIRTSCHAFTLICH!

49.500,- € zzgl. MwSt. inklusive CAD-Software für die Modellkonstruktion und 5-Achsen CAM-Software für die Modell- und Restaurationsherstellung.

3D vario-mill 5^A

3D vario-mill 5^A ist die 5+1-Achsen-Hochleistungsfräsmaschine für jedes Dentallabor. Optimiert für die wirtschaftliche Herstellung von Präzisionsmodellen aus Gips, wie der Zahntechniker sie kennt und erwartet. Vielseitig einsetzbar ist die 3D vario-mill 5^A auch für die Restaurationsherstellung aus Zirkon, Kunststoff und Wachs. Mit der CAM-Software **SUM 3D dentona[®]-edition** wählen Sie zwischen verschiedenen Strategieoptionen aus und bestimmen so die Effizienz Ihrer Modell- und Gerüsterstellung.

Meisterprojekt mit Bravour beendet

ZT Fortsetzung von Seite 1

das den Zusammenhalt der Gruppe auf eine harte Probe stellte: Im Februar 2011 wurde der Teilnehmer Kai-Uwe Pauli nach schwerer Krankheit unerwartet aus dem Leben gerissen.



Für den Kurs, der zu dem Zeitpunkt schon eine eingeschworene Gemeinschaft war, ein Grund, noch fester zusammenzuhalten und die anstehenden Aufgaben gemeinsam zu bewältigen. Trotz dieses einschneidenden Ereignisses stand die nächste Prüfung unbarmherzig

vor der Tür. „Drei Teilnehmer hatten sich entschieden, erst später zur Prüfung anzutreten, neun sind voll durchgestartet“, berichtet Diedrich. Der Erfolg der Prüflinge war überwältigend. Bestanden haben „Alle Neune!“

Mit Andreas Bodtke, Kati Waschko, Hatam Zaddam und Timo Teupe haben am 30. August 2011 vier Teilnehmer den Meisterbrief erhalten, für die anderen stehen jetzt noch die Teile III und IV des Meisterkurses an.

„Ich bedanke mich herzlich für die gute Vorbereitung. Dass

wirklich alles Hand und Fuß hatte, erkennt man an den guten Ergebnissen. Kati Waschko und Andreas Bodtke haben beide mit einer Eins im Theorieteil und einer Zwei im praktischen Teil abgeschlossen. Wenn das kein tolles Ergebnis ist“, lobte Thorsten Kordes vom Dentallabor al dente Zahntechnik GmbH in Sulingen. „Vielen Dank an die gesamte Mannschaft des IZN e.V. Die Prüflinge werden alle hervorragend an die Hand genommen.“ Sein Geselle Andreas Bodtke hat als Kursbester den Theorieteil mit einer Gesamtprozentzahl von mehr als 90 % bestanden und wird nun als fünfter Meister in das Labor in Sulingen zurückkehren. Doch nicht nur die Kursteilnehmer und deren Arbeitgeber sind zufrieden. Auch Helmut Kriese und Jens Diedrich möchten sich herzlich für die gute Lernatmosphäre bedanken. „Wir sagen nun allen Teilnehmern ‚herzlichen Glückwunsch‘ und entlassen unsere Schützlinge in die freie Wildbahn.“ ZT

Quelle: ZINB

ANZEIGE



Hedent

Hedent Inkosteam

Platzsparend durch Wandhalterung, Arbeitsflächen bleiben frei.

Dampföse am Handstück auswechselbar. Dampfösen 1 mm, 3 mm zusätzlich erhältlich.

Durch direkten Anschluss an die Wasserleitung entfällt das lästige Nachfüllen von Hand. Der Dampfstrahl bleibt durch die vollautomatische Niveau-regulierung konstant.



Inkosteam Ein leistungsstarkes Hochdruckdampfstrahlgerät für den täglichen Einsatz im Labor und allen Arbeitsbereichen, wo hartnäckiger Schmutz auf kleinstem Raum zu entfernen ist. Das Inkosteam arbeitet mit einer Dampfstufe. Das **Inkosteam II** arbeitet mit zwei Dampfstufen. Normaldampf und Nassdampf. Der

Schmutz wird nicht nur gelöst, sondern fließt durch die hohe Spülwirkung gut ab. Durch den zweistufigen Fußschalter lässt sich der Dampf jederzeit individuell anpassen. Keine umständlichen Schalterfunktionen. Kessel und Heizung sind aus hochwertigem Edelstahl gefertigt. Hohe Zuverlässigkeit und Betriebssicherheit.



Inkoquell 6 ist ein Wasseraufbereitungsgerät zur Versorgung von Geräten mit kalkfreiem Wasser bei automatischer Kesselfüllung. Einfache Installation. Das Gerät verhindert durch Teildemineralisierung des Leitungswassers Kalkablagerungen im Dampfstrahlgerät. Robuste Bauweise aus Edelstahl sichert eine einwandfreie Funktion des Gerätes über einen langen Zeitraum. Besonders wirtschaftlich. Einfache Regenerierung durch den Anwender.



Inkoquell 6 Wasserenthärter
Gerät schützt Ihr Dampfstrahlgerät vor Verkalkung.

Hedent GmbH
Obere Zeil 6 – 8
D-61440 Oberursel/Taunus
Germany
Telefon 06171-5 2036
Telefax 06171-5 2090
info@hedent.de
www.hedent.de

Weitere Produkte und Informationen finden Sie auf unserer Homepage!

Versorgungsstrukturgesetz

Im Gesetzgebungsprozess führt der VDZI Gespräche in Berlin.

Das Bundeskabinett hat den Entwurf eines Gesetzes zur Verbesserung der Versorgungsstrukturen in der gesetzlichen Krankenversicherung beschlossen. Es sieht ein Bündel von Maßnahmen für eine gute ärztliche Versorgung in unterversorgten oder von Unterversorgung bedrohten Gebieten vor. Zwei Schwerpunkte (siehe rechts) sind die Reform der vertragszahnärztlichen Vergütung und die Weiterentwicklung der Strukturen des Gemeinsamen Bundesausschusses. In dieser Debatte führt der VDZI auf allen Ebenen Gespräche, um den Gesetzgeber zu einer Änderung der gesetzlichen Vorschriften zur Preisanpassung bei zahntechnischen Leistungen zu bewegen. Die rigide Anbindung der Preise an die Veränderungsrate der beitragspflichtigen Einnahmen muss aus Sicht des VDZI weg.

Fachkompetenz des VDZI bei der Strukturreform des G-BA berücksichtigen

Der VDZI hat seit 2004 wiederholt die Forderung erhoben, stärker als mit einem bloßen Anhörungsrecht in die Arbeit des Gemeinsamen Bundesausschusses bei zahntechnischen Leistungen eingebunden zu werden. VDZI-Präsident Jürgen Schwichtenberg fasst die zwei zentralen Forderungen des VDZI bei der Strukturreform des G-BA im Rahmen des Versorgungsstrukturgesetzes folgendermaßen zusammen: „Das Zahntechniker-Handwerk steht für Fachkompetenz, Qualität und Service. Wir fordern daher, dass der VDZI bei der Erarbeitung von Beschlussunterlagen des Gemeinsamen Bundesausschusses in den zuständigen Gremien mit seiner fachlichen Kompetenz bei zahntechnischen Leistungen beteiligt wird. Es muss sichergestellt werden, dass alle Beteiligten vollständige Transparenz der Beratungen in den für sie relevanten Bereichen erhalten.“

Unzureichende Hygiene

ZT Fortsetzung von Seite 2

Mund- und Prothesenpflege gehört schon aus Präventionsgründen zur Grundpflege und muss durch entsprechende Rahmenbedingungen fixiert werden – nur so lässt sich eine strukturierte Unterstützung etablieren und für einen größeren Kreis als zufällig ausgewählten „Modellprojekt-Teilnehmern“ zugänglich werden. ZT

Quelle: Zahnärztekammer Berlin, Deutsche Gesellschaft für Alters-

ANZEIGE



quadro-rock® plus

Spezial-Zahnkranzgips mit hoher Endhärte und schneller Entformbarkeit

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

Zustimmungspflicht des Bundesrates noch nicht geklärt

Noch ist umstritten, ob das Versorgungsstrukturgesetz der Zustimmung des Bundesrates bedarf. Wie gesundheitspolitische Medien berichten, sei der Kabinettenwurf vom BMG und dem Bundesministerium der Justiz (BMJ) eingehend geprüft worden, mit dem Ergebnis, dass keine Zustimmungspflicht bestehe. ZT

Quelle: VDZI

ZT Information

Zwei Schwerpunkte des Gesetzes aus zahntechnischer Sicht

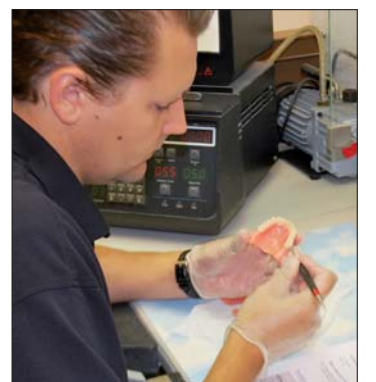
Reform des vertragszahnärztlichen Vergütungssystems:

- Die vertragszahnärztliche Vergütung wird weiterentwickelt. Den regionalen Vertragspartnern werden größere Verhandlungsspielräume für die Vereinbarungen der Gesamtvergütungen eröffnet.
- Es werden gleiche Wettbewerbsbedingungen zwischen den Krankenkassen geschaffen.

Weiterentwicklung der Strukturen des Gemeinsamen Bundesausschusses

Die Strukturen des Gemeinsamen Bundesausschusses werden weiterentwickelt mit dem Ziel, Legitimation und Akzeptanz der Entscheidungen zu erhöhen sowie die erforderliche Transparenz und die Beteiligungsmöglichkeiten weiter zu stärken.

zahnMedizin und Zahntechniker-Innung Berlin-Brandenburg

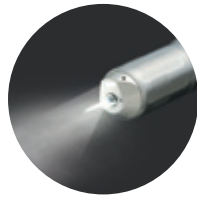


PRESTO AQUA LUX



Schmierungsfree Luftturbine mit Wasserkühlung und LED-Licht

- 320.000 min⁻¹
- Kühlmittelspray
- keine Schmierung erforderlich
- um 360° frei drehbares Handstück
- geräusch- und vibrationsarm
- einzigartiger Staubschutzmechanismus
- LED-Licht integriert (32.000 Lux)



PRESTO AQUA LUX

1.695€*

~~1.895€~~



**Sparen Sie
200€**



**Sparen Sie
100€**

Schmierungsfree Luftturbine mit Wasserkühlung

PRESTO AQUA II

1.349€*

~~1.449€~~



PRESTO AQUA II

- 320.000 min⁻¹
- Kühlmittelspray
- keine Schmierung erforderlich
- um 360° frei drehbares Handstück
- geräusch- und vibrationsarm
- einzigartiger Staubschutzmechanismus

ULTIMATE XL

Bürstenloser Labor-Mikromotor

- Drehmoment: bis 8,7 Ncm (Torque-Handstück) bzw. bis 6,0 Ncm (Compact-Handstück)
- Geschwindigkeit: 1.000 bis 50.000 min⁻¹
- leichtes, ergonomisches Handstück
- minimale Geräusch- und Vibrationsentwicklung
- patentierter Staubschutzmechanismus
- automatische Geschwindigkeitsüberwachung
- Selbstdiagnose; Fehlercodeanzeige

Individuelle Zusammenstellung Ihres Wunschgerätes.

Zur Auswahl stehen:

- 2 Mikromotor-Handstücke (Torque oder Compact) sowie
- 4 Steuergeräte: Tisch-, Knie-, Turm- oder Fußsteuergerät



ULTIMATE XL

1.490€*



Sonderaktion Praxislabor

ULTIMATE XL Fußsteuergerät
inkl. Compact-Handstück
(6,0 Ncm, 1.000-40.000 min⁻¹)

1.245€*

~~1.490€~~

**Sparen Sie
245€**



* Alle Preise zzgl. MwSt. Alle Preise gültig bis 31. Dezember 2011. Änderungen vorbehalten.

Bildbearbeitung in der digitalen Fototechnik

Die digitale Bildbearbeitung ersetzt heute vollständig den analogen Entwicklungsprozess in der Fotografie auf chemischer Basis. Unser Autor Thomas Burgard beschreibt in diesem Artikel diesen durchaus komplexen Prozess innerhalb des digitalen Foto-Workflows.

Ganz allgemein bezeichnet man als digitale Bildbearbeitung die nachträgliche Änderung bzw. Manipulation von digital vorliegenden Bilddateien mittels dafür geeigneter Bildbearbeitungs-Software. Die digitale Bildbearbeitung stellt einen Prozess mit vielen Einzelschritten innerhalb des Foto-Workflows dar und ist der wohl komplexeste Teil. Der professionelle Fotograf benötigt heute sehr gute Kenntnisse im Umgang mit den verschiedenen Techniken und Werkzeugen. Zusätzlich werden fundierte Kenntnisse in den Bereichen Belichtung, Weißabgleich, Farbmanagement, Bilddateiformate, Bildverwaltung etc. vorausgesetzt. Nicht zuletzt muss der professionelle Fotograf vorher einen für sich zugeschnittenen Foto-Workflow definiert haben, um den Teilprozess „digitale Bildbearbeitung“ auch mit optimaler Qualität zu bearbeiten (siehe Grafik).

Vorbereitende Maßnahmen vor der Bildbearbeitung

Hier stellt sich natürlich die Frage, ob ein Bild überhaupt nachträglich bearbeitet werden muss? Die Antwort lautet: Das hängt von der Qualität der Aufnahme, vom gewünschten Endergebnis und nicht zuletzt auch vom Anwendungsbereich ab. Eine sorgfältige

Digitalfotograf (insbesondere der Dentalfotograf) investieren?

- Unbedingt notwendig ist eine professionelle **DSLR-Kamera**
- Professionelles **Makroobjektiv** (am besten 100 mm Festbrennweite)
- **Ring- oder Laterallblitz-System**
- gutes und stabiles **Stativ**
- **Fernausslösung** für die Kamera
- **Business-Computer** mit ausreichend großer Festplatte (zusätzlich eine externe Festplatte zur Datensicherung)
- Geeigneter **Monitor für die Digitalfotografie** (mit der Möglichkeit der Kalibrierung)
- Optional ein **Fototisch** für die Modell-Fotografie

Software

In welche Bildbearbeitungs-Software sollte investiert werden?

- Die besten Ergebnisse erhält man, wenn die Software einen Foto-Workflow durchgängig unterstützt. Professionelle Produkte wie **Adobe Lightroom** (für Windows und Mac) oder **Apple Aperture** (nur Mac) unterstützen den Foto-Workflow optimal und bieten einen großen Funktionsumfang. Mit „Adobe Lightroom“ kann auch eine externe Bildbearbeitungs-Software wie z.B. „Adobe Photoshop“ aufgerufen werden, um eine weitere Optimierung des Bildes vorzunehmen.

tes der Bilddatei. Es wird immer wieder die Frage gestellt, ob **JPEG**- oder **RAW**-Format gewählt werden soll. Die Antwort lautet hier: Das RAW-Format stellt das digitale Negativ dar und eignet sich am besten für eine nachträgliche Bildbearbeitung ohne Qualitätsverlust. Natürlich kommt es immer auch auf die Anwendungssituation an. Da kann unter Umständen auch das JPEG-Format völlig ausreichend sein, da dieses Dateiformat immer komprimiert wird (leider verlustbehaftet) und somit gegenüber dem RAW-Format sehr platzsparend ist.

Die Bildbearbeitung

Die eigentliche Bildbearbeitung wird mit einer Bildbearbeitungs-Software wie z.B. „Adobe Lightroom“ oder „Adobe Photoshop“ vorgenommen. Die Bearbeitung einer Bilddatei kann je nach Wunschergebnis sehr komplex sein und erfordert gute Kenntnisse in den einzelnen Software-Funktionen bzw. Werkzeugen. Im Folgenden sollen die wichtigsten Werkzeuge vorgestellt werden:

Auswahlwerkzeug

Mit dem Auswahlwerkzeug (Rechteck-, Ellipse-, Lasso-, Polygon-Auswahl) können Bereiche im Bild ausgewählt werden, in denen dann die Korrekturen ange-

nicht weiß, dann ergibt sich insgesamt ein fahles Bild. Man sagt auch: Diesem Bild fehlt es an „Zeichnung“. Im Histogramm kann der Tonwertumfang (Verteilung der Tonwerte auf der X-Achse, auf der Y-Achse wird die Anzahl der Pixel bei dem entsprechenden Tonwert gezählt) exakt ermittelt werden. Durch eine Korrektur des Tonwertumfangs kann die Helligkeitsverteilung des Bildes optimiert werden. Die Korrekturen können auch pro Farbkanal (bei RGB: Rot, Grün und Blau) durchgeführt werden.

Gradationskurven

Das Gradationskurven-Werkzeug ist mit das wichtigste Werkzeug in der Bildbearbeitung. Mit diesem mächtigen Werkzeug können individuelle Korrekturen der Tonwerte durchgeführt werden. In einem einzigen Arbeitsschritt können Kontrast, Helligkeit und Farbe korrigiert werden. Es kann somit eine nichtlineare Abbildung eines Eingangsbildes in ein Ausgangsbild durchgeführt werden. Auch in diesem Werkzeug sind Korrekturen pro Farbkanal möglich.

Gamma-Korrektur

Die Gamma-Korrektur kann mit der Helligkeits-Korrektur verglichen werden, mit dem Unterschied, dass die Helligkeitswerte nicht gleichmäßig verändert wer-

Kontrast von Helligkeitswechsel (Übergänge von Farben) angehoben. Der Trick ist, dass durch die Kontrastanhebung die Übergänge abrupt werden und so der Eindruck von Schärfe entsteht.

Weichzeichner

Mit diesem Werkzeug kann genau das Gegenteil von „Unschärfen maskieren“ erreicht werden. Das Bild wird unschärfer gemacht (entfernen von Bildrauschen), jedoch sollte dieses Werkzeug nur auf bestimmte Bereiche des Bildes angewendet werden.

Ebenen

Ebenen stellen das wichtigste und mächtigste Werkzeug überhaupt in der digitalen Bildbearbeitung dar. Man kann sich eine Ebene als Folie vorstellen, die einfach über ein Bildelement gelegt werden kann. Es können dann viele Ebenen, in denen jedes Mal bestimmte Korrekturen (man wendet z.B. einen Farbfilter auf einer Ebene an) durchgeführt werden können, übereinander gelegt werden. Ebenen können Bilddaten oder aber auch Einstellungen enthalten. So richtig mächtig werden Ebenen, wenn man sogenannte „Ebenen-Masken“ verwendet. Mit Ebenen-Masken können gezielt Bildteile ein- bzw. ausgeblendet werden. Mittels einer Ebenen-Maske lässt sich auch die Deckkraft zwischen 0 % (volle Transpa-



Prozess Bildbearbeitung innerhalb eines gegebenen Foto-Workflows.

Begutachtung der getätigten Aufnahme auf der Kamera ist der erste wichtige Schritt im Foto-Workflow und entscheidet über die nächsten Prozessschritte.

In der Dentalfotografie z.B. ist ein exakter manueller Weißabgleich nötig, um die Echtheit der Zahnfarben zu gewährleisten. In diesem Anwendungsfall führt eine nachträgliche Bildbearbeitung mit Farbänderungen unter Umständen zu falschen Ergebnissen. In der Dentalfotografie ist eine wohlüberlegte und sorgfältige Vorbereitung unbedingt notwendig, um zu farbechten Bildergebnissen zu gelangen. Wenn Zahnarzt und Zahntechniker Bilder austauschen, bei denen die Zahnfarben exakt wiedergegeben sein müssen, ist eine Kalibrierung der Computermonitore zusätzlich notwendig. Man kann sich sehr leicht vorstellen, dass hierbei auch die Hardware optimal ausgewählt sein muss.

Hardware

In welche Hardware-Komponenten sollte der professionelle

• **Adobe Photoshop** ist mit Sicherheit der Platzhirsch unter den Bildbearbeitungs-Programmen und kann mit weiteren Software-Produkten wie z. B. **Adobe Bridge** für einen Foto-Workflow optimal verwendet werden.

- Die kostenfreie Open-source Software **GIMP** ist ebenfalls sehr mächtig und unterstützt wie Photoshop u.a. die Ebenen-Technik zum verlustfreien Arbeiten.

Foto-Workflow-Software wie z.B. „Adobe Lightroom“ ermöglichen das „nicht destruktive“ Bearbeiten der Bilddateien. Alle Änderungen werden nicht in der Originaldatei vorgenommen. Bei „Adobe Photoshop“ müssen sogenannte „Smart Objekte“ verwendet werden, um ebenso „nicht destruktiv“ zu arbeiten. Auf jeden Fall ist eine professionelle Hardware- und Software-Ausrüstung zu empfehlen. Man sollte hier keine Kompromisse eingehen und am falschen Ort sparen. Optimale Qualität kostet auch hier seinen Preis. Ein weiterer Aspekt bei den vorbereitenden Maßnahmen ist die richtige **Auswahl des Forma-**

wendet werden können. Alle anderen Bereiche, also außerhalb der Auswahl, sind von den Korrekturen nicht betroffen.

Beschneiden

Mit diesem Werkzeug kann ein Bild gezielt in Höhe und Breite verkleinert werden. Man kann damit bestimmte Inhalte des Bildes ausschneiden. Bei diesem Vorgang verändert sich natürlich auch die Auflösung des Bildes. Ebenfalls ist eine Beschneidung auf Standard-Bildformate möglich (z.B. eine Beschneidung auf die Maße 4 : 3 und 16 : 9).

Tonwertumfang

Der Tonwertumfang stellt die Helligkeitsabstufungen eines Bildes dar und ist somit für den Kontrast eines Bildes zuständig. Je höher der Tonwertumfang, desto besser ist die Anzeige der unterschiedlichen Schattierungen im Bild und somit erhöhen sich die Helligkeitsinformationen. In diesem Zusammenhang liest man oft die Begriffe „Tiefen“ (dunkle Bildbereiche) und „Lichter“ (helle Bereiche). Ist der dunkelste Punkt nicht schwarz und der hellste Punkt

den. Es werden die Mitteltöne stärker angehoben bzw. verringert und die Tiefen und Lichter etwas weniger angehoben bzw. verringert. Der Kontrast des Bildes bleibt weitgehend erhalten.

Sättigung

Die Sättigung beschreibt die Leuchtkraft bzw. Intensität der Farben eines Bildes. Eine große Sättigung bedeutet letztendlich intensivere Farben. Ein Bild mit schwacher Sättigung bedeutet fahle und langweilige Farben. Eine Korrektur der Sättigung muss immer sehr vorsichtig vorgenommen werden, wenn dies überhaupt notwendig ist.

Abwedeln und Nachbelichten

Mit diesem Werkzeug ist eine punktuelle Korrektur der Belichtung des Bildes möglich. Man fährt ganz einfach mit dem Abwedler-Pinsel über die Bereiche des Bildes, die man gerne in der Belichtung geändert haben möchte.

Schärfe (Unschärfen maskieren)

Dieses Werkzeug ist eine Filtermethode, um Fotos nachträglich zu schärfen. Dabei wird der

renz) und 100 % (voll deckend) für eine Bildebene einstellen. Mit den Einstellungsebenen können bestimmte Korrekturen (z.B. Korrektur der Helligkeit) auf darunterliegenden Ebenen durchgeführt werden.

Smart-Objekt-Ebenen (nur ab „Adobe Photoshop“ CS2)

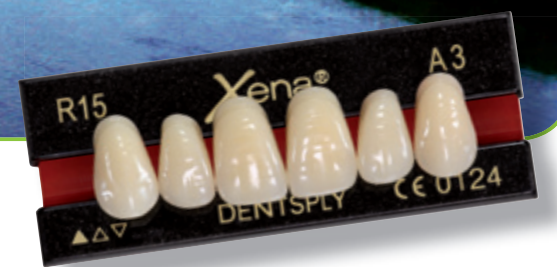
Mit Smart-Objekte bzw. Smart-Objekt-Ebenen ist es nun möglich, auch mit Photoshop „nicht destruktiv“ zu arbeiten. Der Grund liegt darin, dass die Inhalte von Smart-Objekt-Ebenen kein fester Bestandteil des Bildes sind, sondern Verweise auf externe Inhalte. Das Quellmaterial des Bildes bleibt also erhalten und ein zerstörungsfreies Bearbeiten einer Ebene ist möglich. **ZT**

ZT Adresse

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



Erfrischend natürlich.



Xena®

Mit Xena können sich Ihre Ergebnisse sehen lassen, denn Xena bietet natürliche Ästhetik und attraktive Formenauswahl.

Xena ist erfrischend einfach aufzustellen, so wie Sie es individuell bevorzugen.

www.dentsply-degudent.de

DENTSPLY

Mit Überzeugungskraft und Wachstumsanreizen erfolgreich führen

Gute Führungskräfte feuern ihre Mitarbeiter an, schlechte Führungskräfte verheizen sie. Leider ist die zweite Führungsmethode branchenübergreifend weitverbreitet. Es scheint so, als fiele das Demotivieren von Mitarbeitern auch vielen Chefs und Führungskräften in Dentallabors leichter als das Motivieren.

Studien belegen jedes Jahr aufs Neue: Mitarbeiter in Unternehmen sind zu einem erschreckend großen Teil nicht motiviert und nur wenig engagiert. Auch in Dentallabors leisten viele „Dienst nach Vorschrift“ oder haben sogar innerlich gekündigt. Die Identifikation mit dem Labor, für das sie arbeiten, ist gering, das Arbeitsklima schlecht, Arbeit wird vor allem als Belastung betrachtet. Die Folgen dieser Situation sind oftmals gravierend: Durch die fehlende Motivation in den Dentallabors wird unglaublich viel Potenzial vergeudet. Zusätzlich zu den monetären Auswirkungen werden enorme Kreativitäts- und Innovationspotenziale nicht ausgeschöpft. Viele Menschen verschwenden wertvolle Lebenszeit in unbefriedigenden beruflichen Umständen, sind unzufrieden oder werden sogar krank. Ein negatives Image von „Arbeit“ als notwendiges Übel, um seinen Lebensunterhalt zu bestreiten, ist eine weitere Folge dieser Entwicklung. Der Leistungsgedanke als Ausdruck einer positiven Sichtweise von menschlichem Handeln ist für viele Menschen heute kein Anreiz mehr.

Motivation mobilisiert Leistungsreserven

Was unterscheidet motivierte Menschen von jenen, die als innerlich Gekündigte und Nicht-Engagierte auch in Dentallabors ihre Arbeitszeit absitzen oder ohne Perspektive vor sich hinleben und so viele wertvolle Ressourcen ungenutzt lassen?

Unmotivierte Menschen

- warten, bis sich unbefriedigende Situationen von selbst ändern
- sehen das, was nicht funktioniert
- kritisieren Fehler
- sind Meister im Finden von Ausreden
- betrachten ihr Schicksal als gegeben
- haben Angst vor der Zukunft
- verharren mental in der Vergangenheit
- sind Pessimisten
- scheuen das Risiko
- demotivieren andere
- haben ein geringes Selbstwertgefühl
- lehnen Visionen als „krank“ ab
- haben keine Ziele
- sind oft misstrauisch
- kritisieren an allem herum
- haben sich schon aufgegeben

Motivierte Menschen

- stoßen selbst Veränderungen an
- sehen das, was funktioniert
- loben für Gelungenes
- packen an
- gestalten ihr Schicksal selbst

- freuen sich auf die Zukunft
- leben im Hier und Jetzt
- sind Optimisten
- trauen sich etwas (zu)
- begeistern andere
- haben ein gutes Selbstwertgefühl
- können sich für Visionen begeistern
- wissen, was sie wollen
- zeigen Vertrauen
- loben und zeigen Anerkennung
- sind hoffnungsvoll und glauben an ihre Aufgabe

Motivation ist die Kraft, die Menschen erfolgreich macht. Motivation ist der unbedingte Wunsch, ein bestimmtes Ziel zu erreichen. Motivation ist ein Gefühl, das anspornt. Die Stärke der Motivation bestimmt das Ausmaß der Leistungsbereitschaft. Um diese Motivation zu wecken, werden in Dentallabors Führungspersönlichkeiten gebraucht, die wissen, wie wichtig Motivation, Begeisterung und Motivationsfähigkeit sind. Wir brauchen Menschen, die Visionen formulieren und andere dazu motivieren können, gemeinsam an diesen Zielen zu arbeiten – und scheinen sie noch so utopisch. In der Realität allerdings gibt es tatsächlich Vorgesetzte, die sich davor fürchten, dass das Potenzial und die unentdeckten Fähigkeiten ihrer Mitarbeiter ans Tageslicht kommen.



Denn Mitarbeiter, die sich ihrer Begabung und ihrer Fähigkeiten bewusst sind, haben meist ein ausgeprägtes Selbstwertgefühl. Und das schätzen nicht alle Chefs, besonders jene nicht, deren Selbstbewusstsein nicht besonders ausgeprägt ist. Sie fühlen sich von selbstbewussten Mitarbeitern bedroht und halten sie klein, statt sie zu fördern.

1. Anfeuern statt verheizen

Eine gute Führungskraft hingegen erkennt die Möglichkeiten, die in ihren Mitarbeitern stecken, und hat ein ehrliches Interesse daran, diese Ressourcen zu aktivieren. Ein verantwortungsbewusster Chef im Dentallabor weiß, dass sein Erfolg von den ihm zuarbeitenden Mitarbeitern abhängig ist und dass er dafür zu sorgen hat, dass die Mitarbei-

ter die dafür notwendigen Bedingungen vorfinden. Ein Höchstmaß an Produktivität wird dann erreicht, wenn alle Mitarbeiter ihre Arbeit verrichten, so gut sie können. Dazu sind sie am ehesten bereit, wenn sie für sich selbst einen Nutzen in ihrem Tun erkennen. Die Aufgabe der Führungskraft ist es daher, sie von diesem Nutzen zu überzeugen. Überzeugungskraft ist Führungsmacht! Am ehesten überzeugen Sie Ihre Mitarbeiter, wenn Sie diesen einen Nutzen aufzeigen können, den ihr Einsatz für sie selbst hat. Das heißt,

- wenn es Ihnen gelingt, Ihre Mitarbeiter von Ihren Zielen zu überzeugen, werden sie diese Ziele bereitwillig zu ihren eigenen Zielen machen. Seinen eigenen Zielen fühlt sich jeder Mensch mehr verpflichtet als fremden, unverständlichen oder unattraktiven Zielen.
- wenn Sie Ihre Mitarbeiter vom Nutzen ihrer Tätigkeit überzeugen können, werden sie sich persönlich viel mehr engagieren, als wenn ihnen der Nutzen nicht deutlich wird.
- wenn Sie Ihre Mitarbeiter davon überzeugen können, dass Sie ihnen mehr zutrauen, als sie bisher gezeigt haben, werden sie mehr Kräfte und Einsatz in sich mobilisieren als bisher. Jeder Mensch schätzt und liebt es,

wenn man ihm Wertschätzung zeigt und Verantwortung zutraut.

2. Entwicklung braucht Impulse

Wir leben in einer Zeit, in der Veränderung etwas ganz Normales ist. Wer nicht bereit ist, mit diesen Entwicklungen mitzuwachsen und offen gegenüber Neuem zu sein, wird es in Zukunft schwer haben, sein Leben aktiv zu gestalten und aus den sich bietenden Möglichkeiten etwas zu machen. Die Dynamik der Veränderungen wird sich noch verstärken und die damit einhergehenden Herausforderungen und Probleme müssen gelöst werden. Es ist also unerlässlich, dass sich Menschen und Unternehmen diesen Veränderungen stellen und sich mit ihnen entwickeln. Ein verantwort-

ungsvolles Dentallabor mit verantwortungsvollen Führungskräften weiß, dass es seinen Mitarbeitern Visionen aufzeigen, einen Sinn vermitteln und Impulse geben muss, mit einem Wort: dass es sie motivieren muss. Die Impulse, die dazu nötig sind, bezeichnen wir als Wachstumsanreize. Die Mitarbeiter sollen den dringlichen Wunsch verspüren, sich zu entwickeln, besser zu werden, ihre Potenziale zu wecken und an den Veränderungen aktiv mitzuarbeiten.

ANZEIGE

Aufgabe: „Lassen Sie Ihre Mitarbeiter über sich selbst hinauswachsen!“

Eine Führungskraft, die ihre Mitarbeiter wirklich motivieren will, muss überzeugende Wachstumsanreize bieten. Nehmen Sie sich ausreichend Zeit und beantworten Sie die folgenden Fragen so ausführlich wie möglich.

1. Welche Chancen werde ich meinen Mitarbeitern in Zukunft bieten, Nutzen zu bringen und damit ihren eigenen Wert festzulegen?
2. Welche Impulse (Wachstumsanreize) kann ich setzen, damit meine Mitarbeiter sich weiterentwickeln und Bestleistungen erbringen?
3. Auf welche Art und Weise kann ich mein großes Ziel überzeugend, inspirierend und motivierend vermitteln?
4. Wo kann ich bei meinen Mitarbeitern noch Reserven mobilisieren?
5. Welche Anreize kann ich meinen Mitarbeitern bieten, so dass sie bereit sind, ihre Reserven zu mobilisieren?
6. Wie kann ich meine Mitarbeiter zu aktivem selbstverantwortlichen Handeln motivieren?
7. Wie kann ich meinen Mitarbeitern meine Anerkennung zeigen?
8. Wie kann ich die Stärken meines Teams stärken?

3. Wachstumsanreize setzen

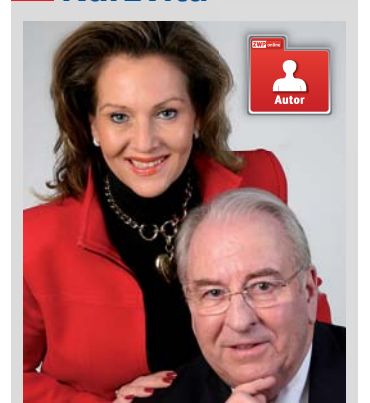
Wachstumsanreize setzen Sie auch dann, wenn Sie Ihre Mitarbeiter in Ihre Pläne einbeziehen. Vermitteln Sie Ihre Vision so be-

geistern, dass Sie in Ihren Mitarbeitern den Wunsch erwecken, dieses Ziel unbedingt erreichen zu wollen. Sprechen Sie die Menschen auf der Gefühlsebene an, wecken Sie in ihnen den Wunsch nach Erfolg! Fordern Sie Ihre Mitarbeiter in einem Gespräch auf, ihre Ziele für sich selbst zu formulieren und Schritt für Schritt festzulegen, mit welchen Mitteln, Fähigkeiten und Methoden sie diese Ziele bis wann erreichen wollen. Machen Sie das ruhig auch im Team, denn so kann jeder einzelne Mitarbeiter seine Vorstellungen vor anderen formulieren und die Menschen können sich besser kennenlernen und sich gegenseitig inspirieren. Stellen Sie Ihren Mitarbeitern – einzeln oder im Team – folgende drei Fragen:

- Warum arbeiten Sie?
- Wofür arbeiten Sie?
- An welcher Aufgabe arbeiten Sie?

Besprechen Sie diese Fragen ausführlich und offen und finden Sie auf diese Weise heraus, was Ihre Mitarbeiter wirklich wollen und welche Erwartungen sie an ihre berufliche Zukunft haben. Beachten Sie dabei die Unterschiede der Menschen hinsichtlich ihrer Motivation und denken Sie immer daran: Jeder Mensch ist motivierbar, aber jeden Menschen motiviert etwas anderes! ZT

ZT Kurzvita



Nikolaus B. Enkelmann ist seit vielen Jahren einer der bedeutendsten Motivations- und Erfolgstrainer im deutschsprachigen Raum. Gemeinsam mit Tochter **Dr. Claudia Enkelmann** führt er das Enkelmann-Institut in Königstein/Taunus. Sie hat Psychologie und Soziologie studiert, trainiert seit vielen Jahren erfolgreiche Persönlichkeiten aus Vertrieb, Politik und Wirtschaft und zählt zu den renommiertesten Rednerinnen im deutschsprachigen Raum.

ZT Adresse

Enkelmann-Institut
Altkönigstr. 38c
61462 Königstein/Taunus
Tel.: 0 61 74/39 80
www.enkelmann.de

GOLDKURS AUF REKORDHOCH

Nutzen Sie jetzt die hohen Preise zum Verkauf Ihres Altgoldes

Gold: 42,63 €/g · Platin: 42,39 €/g · Palladium: 17,67 €/g · Silber: 0,97 €/g

Edelmetallkurse bei Drucklegung 26. September 2011 (aktuelle Kurse unter Tel.-Nr. 021 33 /47 82 77)

SERIÖS • SICHER • SCHNELL

- Kostenloses Zwischenergebnis vor dem Schmelzen
- Modernste Analyse
- Vergütung von: AU, Pt, Pd, Ag
- Schriftliche Abrechnung, Scheck bzw. Überweisung innerhalb von 5 Tagen
- Kostenlose Patientenkuverts
- Kostenloser Abholservice ab 100 g
- Auszahlung auch in Barren möglich

Kleinere Einsendungen von Ihnen, als Expressbrief oder Paket, sind bei der Post bis 500,- € versichert.



Auszahlungsbeispiel:

| | |
|---------------------|----------|
| Anlieferungsgewicht | 178,53 g |
| Schmelzgewicht | 130,42 g |

| | |
|----|---------|
| AU | 61,24 % |
| Pt | 4,03 % |
| Pd | 15,76 % |
| Ag | 10,75 % |

Auszahlung 3.203,56 €



ANRUF GENÜGT

Walhovener Str. 50 · 41539 Dormagen · Tel.: (0 21 33) 47 82 77 · Fax.: (0 21 33) 47 84 28

Die ersten Schritte zum erfolgreichen Verkauf Ihres Dentallabors

Nach wie vor ist die Unternehmensnachfolge vieler deutscher Dentallabore ungeklärt. Wer einen angemessenen Verkaufspreis erzielen möchte, sollte sich intensiv mit dem Marktgeschehen und den unterschiedlichen Käufergruppen beschäftigen. Die richtige Vorbereitung und die Planung erleichtern den Start und verhelfen zu einer durchdachten Unternehmensnachfolge und Unternehmensverkauf.

Die Digitalisierung im Zahn-techniker-Handwerk und in der Zahnarztpraxis ist derzeit ein häufig diskutiertes Thema in den Medien. Was vielen Marktteilnehmern nicht bewusst ist: Die anstehende Unternehmensnachfolge in vielen Dentallaboren hat ebenfalls eine sehr starke Wirkung auf den Strukturwandel. Haben Sie sich schon einmal überlegt, wie viele Ihrer Kollegen im regionalen Umfeld älter als 50 Jahre sind? Und bei wie vielen dieser Betriebe steht ein Nachfolger aus der Familie oder dem bestehenden Mitarbeiterkreis bereit?

Können Sie sich vorstellen, dass eine sehr hohe Anzahl der Dentallabore über keinen Nachfolger im Unternehmen verfügt? – Das jedoch ist eine Tatsache. Ist kein Nachfolger vorhanden, bleibt nur der Verkauf an Externe oder die Liquidation des Unternehmens ohne Verkauf. Für den Verkauf an Externe sind drei Käufertypen auf der Nachfragerseite möglich:

1. Junge Zahntechnikermeister, die eine Existenz gründen wollen (bisher nicht angestellt)
Diese Käufergruppe hat das große Problem der fehlenden Ei-

genkapitalausstattung. Eine Finanzierung ohne private Geldgeber erweist sich als schwierig. Der Verkäufer muss dem Thema Finanzierung auf Käuferseite von Anfang an sehr viel Beachtung schenken. Ansonsten kann der Verkauf noch in letzter Sekunde scheitern – wertvolle Zeit sowie ein potenzieller Käufer sind verloren gegangen.

3. Überregional agierende Großlabore

Bei Großlaboren sind zwei Käufertypen anzutreffen: Langfristig planende Großlabore mit verschiedenen Standorten, die gezielt nach Expansionsmöglichkeiten suchen. Passt Ihr Dentallabor in das Konzept, besteht eine gute Chance auf einen fairen Interessensausgleich und einen angemessenen Kaufpreis. Demgegenüber stehen Labore, die massiv Kapazitäten ausgebaut haben, beispielsweise durch industrielle Frästechno-

logie. Dem Motto folgend: Erst die Technik, die Aufträge werden schon folgen. Verstärkte Vertriebsbemühungen und Preisabsenkungen haben häufig nicht den notwendigen Kundenzuwachs gebracht. Die Gewinnschwelle ist in einigen Fällen noch nicht erreicht. Für eine Kapazitätsausweitung stellen Unternehmenskäufe zwangsläufig eine Alternative dar. Bei diesen Interessenten ist die Liquidität aufgrund der hohen Investitionen und Anlaufkosten schon sehr angespannt. Demzufolge kommt es zu einem Kapitalverzehr. Der Finanzierungs-

spielraum wird nicht variabel sein und bei Zukäufen wird der Erwerber massiv den Preis drücken wollen.

Daraus ergibt sich für die Reihenfolge bei der Käufersuche folgende Empfehlung:

1. Ein Nachfolger aus dem eigenen Betrieb bietet die besten Chancen für einen optimalen Ausstieg und für die Erzielung eines vertretbaren Kaufpreises. Nachfolger aus den eigenen Reihen haben ideale Voraussetzungen, die sehr wichtige Kundenbindung zu erhalten. Wichtig: Kümmern Sie sich als Inhaber frühzeitig darum, dass Ihr Nachfolger die Finanzierung sichert. Ein schrittweiser Eigentumsübergang nimmt ein wenig die Hürde zur Selbstständigkeit für junge Zahntechnikermeister/-innen. Es gibt sehr viele Gestaltungsmöglichkeiten, die eine Betrachtung des Einzelfalls erfordern.
2. Haben Sie keinen Nachfolger im eigenen Betrieb, sind Kollegen aus der Region oder überregional agierende Großlabore interessante Käufergruppen. Achten Sie bei Großlaboren darauf, dass diese eine

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

4. Das Dentallabor wird nicht verkauft: Der geordnete Rückzug mit dem Ziel der Liquidation des Unternehmens ist eine weitere Option. Auch die Einstellung des Laborbetriebes muss sehr sorgfältig geplant werden. Gerade in den Jahren vor dem Eintritt in den Ruhestand müssen Risiken minimiert werden, die Liquiditätssicherung ist oberstes Ziel.

mensverkauf im Vordergrund des Interesses, sondern der Verkauf von Finanzdienstleistungen. Zwangsläufig wird ein von Provisionen abhängiger Berater nie alleine Ihre Interessen vertreten (können). Achten Sie immer auf Unabhängigkeit des Beraters. Ein guter Berater hat Erfahrungen in der Unternehmensbewertung nach dem Ertragswertverfahren.

Besondere Vorsicht ist bei Bewertungen mit Umsatzmultiplikatoren oder anderen vereinfachten Kennzahlenbewertungen geraten. Solche Verfahren haben keine betriebswirtschaftliche Relevanz und können schnell dazu führen, dass mit viel zu niedrigen Preisvorstellungen in die Verhandlung eingestiegen wird.

Empfehlung: Gehen Sie selbst aktiv auf Käufersuche! Sie benötigen dafür einen Partner, der Kontakt zu möglichen Interessenten aufbaut, Anzeigen schaltet, Interessenten prüft und vertrauliche Vorabinformationen mit dem potenziellen Käufer bespricht. In den allermeisten Fällen wird Sie eine solche frühe Phase des Verkaufsprozesses noch nicht dazu veranlassen Ihr Vorhaben an



genkapitalausstattung. Eine Finanzierung ohne private Geldgeber erweist sich als schwierig. Der Verkäufer muss dem Thema Finanzierung auf Käuferseite von Anfang an sehr viel Beachtung schenken. Ansonsten kann der Verkauf noch in letzter Sekunde scheitern – wertvolle Zeit sowie ein potenzieller Käufer sind verloren gegangen.

2. Kollegen aus dem näheren Umfeld, bei denen die Nachfolge schon gelöst ist oder erst in ferner Zukunft ansteht

Diese Käufergruppe ist aus dem Grund interessant, weil für die

langfristig ausgerichtete Strategie haben und bereits in der Vergangenheit durch Unternehmenszukäufe erfolgreich expandiert haben.

Bei jungen externen Zahn-technikermeistern, mit dem Vorhaben sich selbstständig zu machen, muss als Erstes die Finanzkraft geprüft werden. Erst danach sollten weitere Schritte geplant werden. Ebenso vorab ist die Finanzierungskraft bei stark investierten Laboren zu prüfen, die Ihre Überkapazitäten durch Unternehmenszukäufe ausgleichen wollen.

Wie finden Sie die Käufer?

Wie finden Sie die Käufer?

Viele Labore werden über Mailings von Unternehmen angeschrieben, die einen Interessenten für Ihr Labor haben. Ich werde sehr häufig gefragt, was von diesen Angeboten zu halten ist: Forscht man nach, stellt sich oftmals heraus, dass noch gar kein Interessent da ist, sondern noch gesucht werden muss. In diesem Fall ist schon der erste Schritt der Kontaktabahnung unseriös. Die Unternehmensnachfolge ist ein intensiver und komplexer Vorgang, bei dem der Inhaber verlässliche Partner an seiner Seite braucht. Lassen Sie pauschale Angebote daher am besten von einem erfahrenen Berater prüfen. Ein Telefonanruf reicht meist schon aus und die angebliche Branchenkenntnis erstreckt sich bundesweit auf zwei Dentallabore. Des Öfteren steht weniger der Unterneh-

die Öffentlichkeit zu bringen – alleine schon, um Unruhe und Skepsis bei den Kunden zu vermeiden. In diesem Punkt unterscheidet sich ein Dentallabor sehr stark von anderen Handwerksbetrieben. Nur mit besonderer Sorgfalt und viel Fingerspitzengefühl kann es dem Nachfolger gelingen, die Kundenbindung auch nach dem Ausscheiden des Altinhabers zu erhalten.

Was ist vor der Käufersuche zu tun?

Klärung der eigenen Altersvorsorge und Finanzplanung
Die Altersvorsorge und die Finanzplanung gehören zu den dringlichsten Aufgaben im Nachfolgeprozess. Damit gemeint ist, dass die Planung der Nachfolge schon einige Jahre vor dem gewünschten Eintritt in den Ruhe-

ANZEIGE



Laborstühle Neu 2011 ab € 169,-
Gleich im Shop bestellen:
RIETH.
www.rieth-dentalprodukte.de

stand begonnen werden muss. Klären Sie, welche Einnahmen Sie aus Lebensversicherungen und Renten zu erwarten haben. Welchen Lebensstandard wollen Sie haben? Welche Ausgaben können Sie planen? Welche Rolle spielt der eigene Immobilienbesitz? Wie lange reicht ein angelegtes Barvermögen, wenn man jährlich bestimmte Beträge entnimmt? Besonders wichtig: Stellen Sie sicher, dass in den letzten Jahren vor dem Renteneintritt im Betrieb wirtschaftlich alles rund läuft und keine Liquidität mehr aufgezehrt wird. In der Vergangenheit war die Finanzplanung im Berufsleben vieler Zahntechniker leider häufig zweitrangig. Im Rahmen der Unternehmensnachfolge und des Unternehmensverkaufs ist die aktive Finanzplanung ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Ohne Klärung der Finanzlage kann weder der Ausstiegszeitraum sinnvoll geplant werden, noch sind Sie in der Lage, authentisch in Verhandlungen mit potenziellen Interessenten zu treten. Haben Sie einen Notfallkoffer? Wenn Sie beispielsweise statt des Unternehmensverkaufs eine Liquidation Ihres Unternehmens planen, sollten Sie alle elementaren Risiken absichern. Dies fängt bei der Vertretungsregelung an, beinhaltet Bankvollmachten und langt bis hin zur Hinterlegung von Kennwörter für Software, Bankkarten und Handy.

Fallstricke bei Steuern, Pensionszusagen und Erbrecht vermeiden

Haben Sie in der Rechtsform der GmbH eine Pensionsrückstellung und Anwartschaften gebildet? Besprechen Sie mit Ihrem Steuerberater die Situation, wie eine Lösung für Ihr Ausscheiden aussehen kann. Bestehende Pensionszusagen stellen für Käufer eine unbeliebte Hürde dar. Bei bestimmten Konstellationen werden Laborinhaber in der Praxis auch mit Steuernachzahlungsforderungen des Finanzamtes konfrontiert. Mit einer frühzeitigen Prüfung verhindern Sie, dass durch eine Steuernachzahlung die eigentlich für andere Zwecke fest eingeplante Liquidität an das Finanzamt fließt. Befindet sich Ihr Dentallabor in einer eigenen Immobilie und gehören Grundstück und Gebäude zum Betriebsvermögen, ist zu prüfen, ob Labor und Immobilienbesitz wieder getrennt werden sollten. Ein Verkauf ohne Immobilie ist leichter. Wichtig: Mit dem Verkauf können stille Reserven aufgedeckt werden. Betragsmäßig relevant sind dabei weniger die Laboreinrichtungen, sondern die vor langer Zeit erworbene betrieblich genutzte Immobilie. Die aus der Auflösung von stillen Reserven entstehenden Gewinne werden steuerpflichtig. Die sorgfältige und frühzeitige

Planung bietet viele Gestaltungsmöglichkeiten und Lösungen. Auch die Veränderung der Rechtsform kann eine sinnvolle Lösung darstellen. Auf keinen Fall sollte voreilig eine gute betriebswirtschaftliche Lösung alleine aus steuerlichen Kriterien aus den Überlegungen herausgenommen werden. Im Planungsprozess der Nachfolge sind verschiedene Szenarien zu entwickeln und Vor- und Nachteile gegeneinander abzuwägen. Wegen der unglaublich vielen steuerlichen Konstellationen wird es kein für die Nach-



folgeplanung allgemein gültiges Rezept geben. Es bedarf immer der Betrachtung der individuellen Situation. Übernimmt eines der eigenen Kinder das Unternehmen, sind unbedingt erbschaftssteuerliche Auswirkungen abzuklären und erbrechtliche Regelungen (wichtig!) zu treffen.

Unternehmenswert ermitteln und Verkaufsexposé erstellen

Das von Banken akzeptierte Verfahren ist das Ertragswertverfahren. Vereinfacht dargestellt werden hierbei die zu erwartenden Gewinne prognostiziert und auf den Bewertungsstichtag abgezinst. Aus Sicht des Verkäufers zählen nur Überschüsse, die in Zukunft erwirtschaftet werden. Genau diese Perspektive nimmt auch die Bank ein, die den Unternehmenskauf finanzieren soll. Die Bank prüft, ob die zu erwartenden Zahlungsüberschüsse ausreichen, um den Lebensunterhalt des Erwerbers zu decken und ob darüber hinaus genügend freie Mittel zur Verfügung stehen, um Zins und Tilgung zu bedienen. Aus Sicht des Verkäufers stellt der Unternehmenswert die Mühen, den Ärger, den zeitlichen Einsatz, die Entbehrungen und den Erfolg der letzten 30 Jahre dar. Über die unterschiedliche Sichtweise des jeweiligen Dentallaborverkaufs sollte sich jeder Unternehmer klar sein. Die Prognose der zukünftigen Überschüsse bezieht sich in aller Regel auf die letzten drei Geschäftsjahre. Außerordentliche Tatbestände, die den Gewinn außerhalb der normalen Geschäftstätigkeit erhöht oder vermindert haben, werden bereinigt. Hieran wird noch einmal

deutlich, wie wichtig die Finanzplanung für Dentallabore ist. Das Geschäftsergebnis darf auf keinem Fall dem Zufall überlassen werden. „Durststrecken“, in denen Sie beispielsweise Mitarbeiter halten, um beim nächsten Aufschwung wieder gut besetzt zu sein, sind riskant. Das gesamte Labormanagement sollte deutlich aktiver sein. Für Investitionen gilt: Überlegen Sie vorher genau, ob Sie in drei Jahren die notwendige Ersatzbeschaffung noch angemessen im Rahmen des Verkaufs vergütet bekommen. Schonen Sie Ihre Liqui-

dität. Ein gebrauchtes Gerät erfüllt in vielen Fällen den Zweck. Aus Sicht des Verkäufers hat der Kundenstamm eine deutlich höhere Bedeutung als einzelne Geräte. Es gibt einige wichtige Stellschrauben, durch die der Unternehmenswert in die eine oder andere Richtung verändert werden kann. Wer diese Stellschrauben kennt, geht gut vor-

Fazit

Sind Sie Inhaber eines Dentallabors und älter als 50 Jahre? Dann sollten Sie sich mit den oben geschilderten Aspekten intensiv auseinandersetzen und sich die einzelnen Themen erarbeiten. Die Chancen, einen Käufer für Ihr Unternehmen zu finden und einen angemessenen Kaufpreis zu erzielen, steigen erheblich. Die Verhandlungsphase und die gemeinsame Übergangsphase sind für sich sehr komplexe Vorgänge, die an dieser Stelle nicht mit dargestellt

werden konnten. Für Fragen stehe ich als Autor des Artikels gerne zur Verfügung. ZT

ZT Kurzvita



Hans-Gerd Hebinck ist Diplom-Betriebswirt und Experte für Finanzplanung in Dentallaboren. Als Berater und Coach unterstützt er Dentallabore in der Planung der Unternehmensnachfolge. Zu den Themen der Beratung zählen u.a. die Unternehmensbewertung, die Erstellung von Unternehmensexposés, die Käufersuche und die Planung und Moderation von gemeinsamen Übergangsphasen von Verkäufern und Nachfolgern.

ZT Adresse

Godt und Hebinck
Dipl.-Betriebswirt (FH)
Hans-Gerd Hebinck
Metzer Weg 13
59494 Soest
Tel.: 0172/2 74 54 44
Fax: 032 12/1 10 61 97
E-Mail: info@godt-hebinck.de
www.unternehmensnachfolge-dentallabor.de

ANZEIGE

Ein Fräszentrum, das Ihr Handwerk versteht!

white SD scan & design

Mit whiteSD ebnen wir kleinen und mittleren Laboren den Weg in die moderne CAD/CAM-Fertigung, sowie den Zugang zu innovativen Werkstoffen wie e.max CAD, VITA Mark II oder Zirkondioxid.

Wie das funktioniert?

Sie senden uns einfach Ihre Arbeitsmodelle zu.

Wir scannen, konstruieren und fräsen/schleifen Ihnen die gewünschte zahntechnische Arbeit.

Mehr Infos erhalten Sie unter www.mywhite.de oder rufen Sie uns an 0800-5204975 (kostenfrei aus dem deutschen Festnetz).

Profitieren Sie von der Vernetzung der digitalen Welt!

e.max CAD ist eine eingetragene Marke der Ivoclar Vivadent AG, Liechtenstein;
Vita Mark II ist eine eingetragene Marke der VITA Zahnfabrik H. Rauter GmbH & Co.KG, Bad Säckingen.

Ein Zahn für alle Fälle

ZTM German Bär, Sankt Augustin, beschreibt exklusiv für die *ZT Zahntechnik Zeitung* seine praktischen Erfahrungen mit der semi-anatomischen Zahnlinie Veracia SA und der wachsfreien Aufstellhilfe Q³-Pack.

Die Herstellung einer funktionellen und ansprechenden herausnehmbaren prothetischen Versorgung stellt umfangreiche Herausforderungen an den Behandler und Zahntechniker. Dabei ist die Totalprothetik leider dadurch gekennzeichnet, dass eine geringe Honorierung und der daraus resultierende limitierte Zeitaufwand für die Anfer-

eine schlechte Ernährungssituation bei Seniorinnen und Senioren sind. Zur IDS 2011 stellte die Firma SHOFU die neue halb-anatomische Zahnlinie Veracia SA und die patentierte Aufstellhilfe Q³-Pack vor, welche die Aufstellzeit für eine Vollprothese mit immer gleichbleibend perfekter Funktion und Anwendersicherheit erheblich reduzieren soll.

der vollen anatomischen Veracia Zahnlinie entstanden. Hier wurden nicht – wie in vielen Fällen in der Vergangenheit geschehen – völlig neue Zähne mit halb-anatomischen Elementen gefertigt, sondern die funktionellen Charakteristika der Veracia Seitenzähne belassen und an exakt vorbestimmten Sektoren mit Abrasionsbereichen versehen.

müssen. Darüber hinaus erleichtern diese Freiräume den Patienten das Einfädeln in die statische Okklusion. Weiterhin zeichnen sich die Veracia SA Zähne dadurch aus, dass sie systemübergreifend aufgestellt werden können. Durch einen klaren okklusalen Aufbau lassen sich die Seitenzähne auch ohne ausgefeilte anatomische

Okklusion, die gezielt eingearbeiteten Freiräume sowie aufgrund des abrasionsarmen Kompositwerkstoffes können totale Prothesen im Prothesenlager bewegungsarm auch langfristig stabilisiert werden. Bei der Schließbewegung des Unterkiefers in den okklusalen Nahkontakt hinein sowie bei den regulatorischen Kontroll-

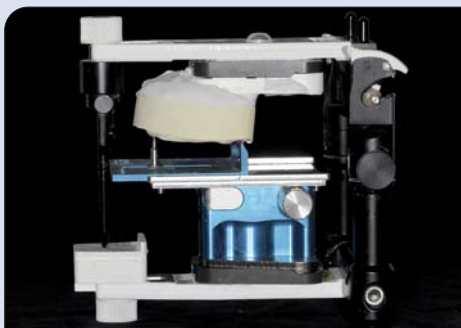


Abb. 1

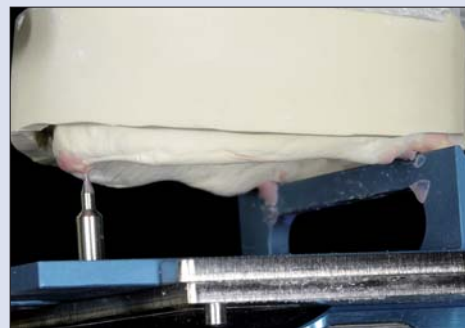


Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4

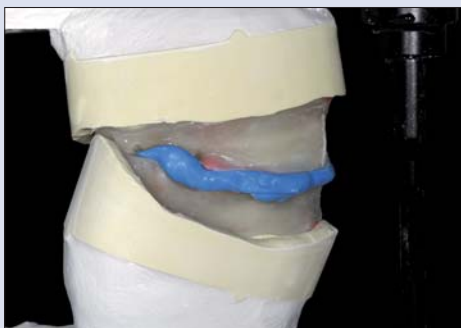


Abb. 5



Abb. 6



Abb. 7

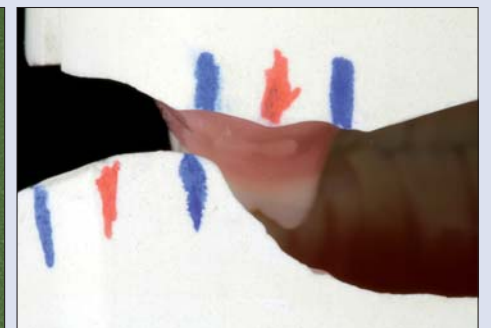


Abb. 8



Abb. 9



Abb. 10



Abb. 11



Abb. 12



Abb. 13



Abb. 14



Abb. 15



Abb. 16

tigung einer Prothese in vielen Fällen zu einer eingeschränkt oder nicht funktionierenden prothetischen Versorgung führen. Dabei wäre es für Prothesenträger, die üblicherweise einer eher fortgeschrittenen Altersstufe angehören und denen die Nahrungsaufnahme als eines der höchsten Vergnügen geblieben ist, besonders wichtig, die Kaufunktion wieder herzustellen. Verschiedene Studien bestätigen, dass Kauprobleme einer der häufigsten Gründe für

Eine solche Weiterentwicklung würde für uns Zahntechniker – und damit verbunden auch für den Behandler – viele Hürden nehmen, die oft einer funktionierenden prothetischen Versorgung im Wege stehen. Durch diese Aussage des Herstellers neugierig geworden, haben wir uns entschlossen, diese Zahnlinie näher in Augenschein zu nehmen und zu prüfen, ob dieses System praxistauglich ist. Die Veracia SA Front- und Seitenzähne sind aus der Vorlage

Anstatt die Zähne einfach mit blanken und glatten Abrasionsfacetten zu ergänzen, wurden die Okklusionsareale gezielt in funktioneller Bewegungsrichtung des Unterkiefers um konkave Freiräume erweitert. Das ermöglicht insbesondere bei der balancierten Okklusion zusätzlich eine ideale Ausgangssituation, da nach der Aufstellung an den semi-anatomischen Veracia SA Seitenzähnen im Artikulator so gut wie keine Einschleifkorrekturen vorgenommen werden

Vorkenntnisse gegenseitig leicht und richtig eindeutig zuordnen, was zu einem zeitsparenden Aspekt der Laborarbeit und zu einer Steigerung der Wirtschaftlichkeit ohne Qualitätseinbußen führt. Durch die präabrasive Ausformung sind diese Zähne auch prädestiniert für die partielle und unimaxiläre Prothetik mit natürlichem antagonistischen Restgebiss sowie ihren Einsatz in der Hybrid- und Implantatprothetik. Durch die effektive reproduzierbare zentrale

bewegungen bietet die Okklusion zusätzlich genügend Freiraum, um die Prothesen unverrückbar im Prothesenlager zu stabilisieren. Dadurch kann die Atrophie der erhaltungswichtigen Kieferkämme aufgrund parafunktioneller lateraler Schubkräfte verzögert werden.

Falldokumentation

Bei der Patientin handelt es sich um eine 86-jährige Frau:

Kassenpatientin mit Totalprothesen im Oberkiefer und Unterkiefer. Im Laufe der Jahre notwendig gewordene Unterfütterungen, Erweiterungen und mehrfache Prothesenbrüche sowie die starke Abnutzung der Seitenzähne machten eine Neuanfertigung der Prothesen notwendig. Für die Neuanfertigung wählten wir die Veracia SA Zähne mit der Q³-Pack Aufstellhilfe. Die Modelle wurden mit dem HIP-Mount nach Schöttl einartikuliert (Abb. 1).

Bei dieser Methode wird das Oberkiefermodell über die Pa-

pillula inzisiva und die Hamoli (auch Rachenbläserfalte genannt) in die Campersche Ebene gebracht und diese mit der Tischenebene parallelisiert (Abb. 2).

Der Unterkiefer wurde mit der verschlüsselten Registrierschablone mittelwertig einartikuliert (Abb. 3-5). Im nächsten Schritt wurden die Kieferkammmitte eingezeichnet und die Modelle analysiert (Abb. 6-8). Hierbei ergab sich, dass die Seitenzähne aus statischen Gründen im Kreuzbiss aufgestellt werden müssen. Zunächst wurden die Frontzähne im Oberkiefer und

Unterkiefer nach ästhetischen Gesichtspunkten aufgestellt (Abb. 9-11) und mittels der Modellanalyse kontrolliert (Abb. 12).

In unserem Fall wünschte die Patientin eine idealisierte, gleichmäßige Aufstellung, welche sich mit Veracia SA selbstverständlich problemlos realisieren ließ (Abb. 13). Nach Aufstellung der Frontzähne erfolgte nun die Aufstellung der Seitenzähne mit dem Q³-Pack. Neu und äußerst angenehm ist hierbei, dass die Zahngarnitur wachsfrei in einer Aufstellhilfe erhältlich ist (Abb. 14-15). Durch zwei einfache

Handgriffe lässt sich die Zahngarnitur teilen und die Seitenzähne mit der Aufstellhilfe auf Kieferkammmitte ausrichten. Hierbei wird der 4er mit dem kleinen Fenster in der Aufstellhilfe mit der distalen Facette des Eckzahnes in Verbindung gebracht (Abb. 16). Im folgenden Schritt wurde die Aufstellung in der Sagittalen auf Kieferkammmitte ausgerichtet und in Wachs leicht fixiert. Hier sind ein Gummiband und die Markierung auf der Q³-Pack Aufstellhilfe sehr hilfreich (Abb. 17-18). Die okklusale angebrachten Flügel der Auf-

stellhilfe ermöglichen eine optimale Kontrolle der okklusalen Ausrichtung in der Transversalen (Abb. 19-21). Nun wurden die Zähne durch Anschwemmen von heißem Wachs auf der Basis fixiert (Abb. 22). Nach Abkühlen des heißen Wachses wurde, durch beheizten Druck auf die Flügel der Q³-Pack Aufstellhilfe, diese von den Zähnen gelöst (Abb. 23). Nach Entfernen der Aufstellhilfe zeigte sich eine Aufstellung in korrekter Ausrichtung mit optimalen Kompen-

Fortsetzung auf Seite 14 ZT



Abb. 17



Abb. 18



Abb. 19



Abb. 20



Abb. 21



Abb. 22



Abb. 23



Abb. 24



Abb. 25



Abb. 26



Abb. 27



Abb. 28



Abb. 29



Abb. 30



Abb. 31



Abb. 32

ANZEIGE



Das Supermaterial der Dubliersilikone, da nach 10 Min. abformbar!

LOGOSIL FL24 S gelb

Hochwertiges additionsvernetzendes und schnell ausvulkanisierbares Dubliersilikon, speziell für eilige Arbeiten in der Klebeband- und Küvetten-Technik für das SILADENT-System entwickelt.
Endhärte **Shore A24**
S = schnellhärtend, bereits nach 10 Min. abformbar

- Hohe Reißfestigkeit und weiter Reißwiderstand
- Gute dünnfließende Konsistenz
- Für Dosierautomaten geeignet

Zum Probieren:
LOGOSIL FL24 S gelb
2 x 1 Kg Komp. A+B
Aktionspreis **49,- €**

Bei Nachkauf von 2 x 6 Kg (308,- €) wird der Aktionspreis gutgeschrieben.
Aktion gültig bis 31.12.2011



LOGO-DENT®

Ausgesuchte Dental-Spezialitäten
Postfach 1261 · 79265 Bötzingen
Telefon 0 76 63/ 30 94 · Fax 52 02
e-mail: info@logo-dent.de

Klicken - staunen - sparen.
www.logo-dent.de

zzgl. MwSt. · Preisänderungen vorbehalten

ZT Fortsetzung von Seite 13

sationskurven und Kontaktbeziehungen (Abb. 24–25). Auch ungeübte Zahntechniker erreichen nach Positionierung der Frontzähne problemlos dieses Ergebnis. Die Oberkieferseitenzähne wurden dann konventionell aufgestellt und mit den Unterkieferzähnen in Kontakt gebracht (Abb. 26–27). Durch die Einbeziehung der natürlichen Abrasionsfacetten und die optimal aufeinander abgestimmten Okklusionsflächen stellt der Veracia SA sich fast selbst in perfekter Funktion auf (Abb. 28–29). Egal ob bilaterales oder linguali-

siertes Konzept, oder, wie in unserem Fall, im Kreuzbiss aufgestellt, schafft der Veracia SA Effizienz und gleichbleibende Anwendersicherheit (Abb. 30). Das Anschwemmen erfolgte in der Fidibustechnik (Abb. 31); dazu wurde ein Wachsfidibus an der Spitze erwärmt, bis sich ein Tropfen bildete. Dieser wurde zur Komplettierung der Wachsbasis aufgetragen und dieser Schritt dann in zügiger Arbeitsabfolge mehrfach wiederholt. Die Vestibulär- sowie die Bukkalflächen der Zähne wurden mit einem Modellierinstrument anatomisch ausmodelliert (Abb. 32–33). Mit einem Alkohol-Torch (Abb. 34) wurde die Oberfläche kurz angeschmolzen und mithilfe einer Zahnbürste (Abb. 35) mit einer Stippelung versehen, die der Oberfläche natürlicher Gingiva ähnlich sieht. Die dadurch angehaute Oberfläche wurde, wieder mit dem Alkohol-Torch, leicht geglättet und mit einem Schaumstoffpolierer (Abb. 36) auf Hoch-

glanz gebracht (Abb. 37). Bei der Anprobe zeigte sich schon eine stabile Adaption im Prothesenlager. Regulatorische Kontrollbewegungen sowie okklusale Statik waren ohne Beanstandung. Lediglich Zahn 13, bedingt durch die Lippendynamik der Patientin, wurde bei der Anprobe in der Länge korrigiert. Die Fertigstellung erfolgte in klassischer Gießtechnik (Abb. 38–39). Die neue prothetische Versorgung wurde von der Patientin gut angenommen. Sie fühlte sich, nach eigener Aussage, damit wohl und war von der Ästhetik und dem Tragekomfort sehr angetan (Abb. 40).

Fazit

Durch die Einbeziehung der „natürlichen Abnutzung“ und den damit verbundenen Stopps und Freiräumen bietet die neue halb-anatomische Zahnlinie Veracia SA eine perfekte Symbiose von natürlicher Ästhetik und Funk-

ZT Kurzvita



ZTM German Bär

- 1979–1983 Zahntechniker Ausbildung
- 1984–1986 Sanitätsakademie Mün-

- chen/Sanitätszentrum Bonn des BmVg (Bundeswehr)
- Abteilungs-, Laborleiter- und Geschäftsführertätigkeiten
- 1999 Meisterprüfung in Köln mit jahrgangsbester praktischer Prüfung
- 1994–2007 Internationale Referenten- und Kursleitertätigkeit
- Dozententätigkeit für Implantatprothetik/Meisterschule Köln
- Dozententätigkeit/Universität Donau Krems PUSH, Bonn
- Kooperation mit ZMK der Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn
- vielfältige publizistische Tätigkeit
- 2007 selbstständig in der Dental-Studio Sankt Augustin GmbH

ZT Adresse

ZTM German Bär
Dental-Studio Sankt Augustin GmbH
Pleistolstraße 60a
53757 Sankt Augustin
Tel.: 0 22 41/9 32 01 18
E-Mail: info@natuerlich-zaehne.de

tion. Die Aufstellhilfe Q³-Pack verkürzt die Aufstellzeit erheblich und lässt sich bei einem Großteil prothetischer Arbeiten anwenden. Die aufgestellte Prothese ist lagestabilisiert mit allen erforderlichen Freiräumen für

eine funktionelle und angenehm zu tragende Versorgung. Die neue prothetische Versorgung wurde für die Patientin schnell zu einem optisch ansprechenden und funktionierenden Wohlfühl-Zahnersatz. **ZT**



Abb. 33



Abb. 34



Abb. 35



Abb. 36



Abb. 37



Abb. 38



Abb. 39



Abb. 40

Kostenlos ein Veracia SA/Q³-Pack 28-Zähne Set sichern!

Ihre Erfahrung und Anwendermeinung ist uns sehr wichtig!

Erstmals wurden bei der Herstellung einer Zahnlinie die Abnutzung und Funktion verbleibender natürlicher Zähne berücksichtigt.

Das Ergebnis sind eine deutlich bessere Kauleistung, ein angenehmer Tragekomfort der stabilisierten Prothese und wesentlich weniger Stress für das Kiefergelenk.

Dieses physiologische Funktionsdesign ermöglichte die Entwicklung der patentierten wachsfreien Garniturhalterung mit integrierter Aufstellhilfe – des Q³-Pack. Mit Q³-Pack wird die Aufstellzeit von acht

Veracia SA Seitenzähnen auf wenige Minuten reduziert; zeitintensive Vorbereitungen oder aufwendiges Equipment sind



nicht erforderlich. Q³-Pack ist präzise und sichert immer korrekte Kontaktbeziehungen der Veracia SA Seitenzähne, wobei

Funktions- und Schleifkorrekturen auf ein Mindestmaß reduziert werden. SHOFU bietet ab sofort 100 Zahntechnikern



die Möglichkeit, Beta-Tester für Veracia SA in Verbindung mit der wachsfreien Aufstellhilfe Q³-Pack zu werden.

Die Beta-Tester erhalten kostenfrei ein standardisiertes 28-Zähne Set in der Zahnfarbe A3, bestehend aus den gebräuchlichsten Frontzahnformen für den Ober- und Unterkiefer sowie zwei Q³-Pack Seitenzahngarnituren in der Größe 32 für die Herstellung einer Vollprothese in ihrem Dental- oder Praxislabor.

Durch Ihre Angaben im testbegleitenden Fragebogen unterstützen Sie uns, die Produktlinie anwenderorientiert weiterzuentwickeln und anbieten zu können. Bewerben Sie sich als Beta-Tester per E-Mail unter Angabe



Ihrer Dentallabor- und Praxislaboranschrift unter: betatest@shofu.de **ZT**

ZT Adresse

SHOFU Dental GmbH
Am Brüll 17
40878 Ratingen
Tel.: 0 21 02/86 64-0
Fax: 0 21 02/86 64-65
E-Mail: info@shofu.de
www.shofu.de



125
Jahre
DENTAURUM
DENTURUM



© kiri - Fotolia.com

remanium® und rema® Zwei starke Partner

- **remanium® star und rema® TT**
EMF-Teleskoptechnik mit einzigartigen Bearbeitungseigenschaften und hervorragender Passgenauigkeit
 - **remanium® GM 800+ und rema® dynamic S**
Modellguss mit höchster Elastizität und Passgenauigkeit
- ... sowie vielen weiteren Möglichkeiten der idealen Verbindung von remanium® Legierungen und rema® Einbettmassen sowohl bei Kronen und Brücken als auch in der Modellgusstechnik

D
DENTAURUM



<http://www.dentaurum.de/deu/kombitechnik-15180.aspx>

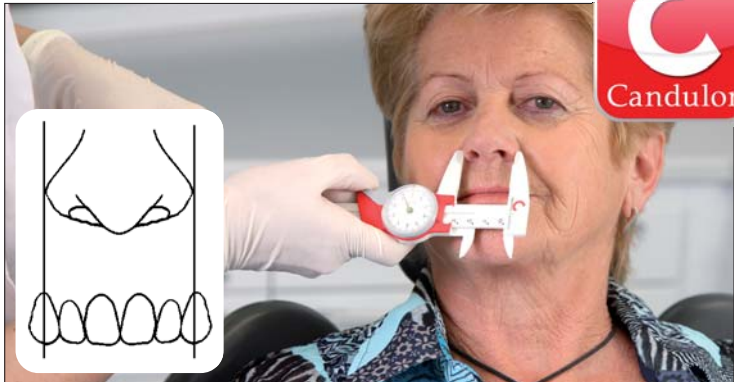
Turnstraße 31 · 75228 Ispringen · Germany · Telefon +49 72 31/803-0 · Fax +49 72 31/803-295
www.dentaurum.de · E-Mail: info@dentaurum.de

Eine Nasenflügelbreite voraus

Der Candulor ToothScout ist im App Store als Gratis-App für iPhone, iPad und iPod erhältlich.

Beim Candulor ToothScout handelt es sich um ein Hilfsmittel für Zahnärzte, Zahntechniker und Patienten. Er unterstützt den

für Schönheit und Ausstrahlung ist die Harmonie zwischen Gesicht und Zähnen. Diese Harmonie findet sich,



Anwender bei der Auswahl von künstlichen Zähnen für einen schönen, natürlich wirkenden und vor allem typgerechten Zahnersatz. Die Ästhetik und die natürliche Wirkung von künstlichem Zahnersatz sind heute wichtiger denn je! Entscheidend

unter anderem, in der Breite der Nasenflügel und der Position der Eckzähne wieder. Das Prinzip ist leicht: Die Nasenflügelbreite mithilfe einer Schieblehre messen (z.B. 39,3 mm). Danach die Zahngarnituren auf dem ToothScout App verschieben, bis auf

der mm-Skala der ermittelte Wert erscheint und die Auswahl an passenden Zahnformen aufgezeigt wird. Die Zahnformen können entweder direkt telefonisch bestellt oder die Informationen – wie Patientennamen, Nasenflügelbreite, Frontzahnform und -farbe – per E-Mail weitergeleitet werden. Optional kann auch ein Patientenbild angehängt werden. Grundsätzlich gilt: Je mehr Informationen ein Zahntechniker hat, desto schöner und individueller kann der Zahnersatz gestaltet werden. ZT

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.ch
www.candulor.de

Oberflächengestaltung

BUSCH & CO. produziert anwendungsspezifische Hartmetall-Fräser für das Dentallabor.



Gegensatz zu Diamantschleifern eine Oberfläche erzeugt werden, die den Reflexionseigenschaften natürlicher Zähne sehr nahe kommt.

Die 13 Instrumente mit Handstückschaft (Ø 2,35 mm) werden in drei anwendungsspezifischen Arbeitsteillängen (klassischer HM-Fräser; MIDIS und SHORTIES) angeboten. BUSCH & CO. ist seit über 100 Jahren Hersteller von rotierenden Präzisionsinstrumenten und -werkzeugen. ZT

Die Hartmetall-Fräser mit FXK-Verzahnung von BUSCH & CO. sind bestens für abschließende Oberflächenarbeiten auf laborgefertigtem Zahnersatz geeignet. Speziell vor Glanzbränden und der Politur von keramischen Arbeiten ist der Einsatz dieser Instrumente sinnvoll. Dank der neuen Verzahnung kann im

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

Transluzentes Zirkonoxid

Transluzent und stabil wie natürliche Zähne präsentiert sich das neue Ceramill Zolid von AmannGirrbach.

„Hochwertigem Zirkonoxid für verblendfreie, vollanatomische Lösungen eine ästhetisch überzeugende Transluzenz zu verleihen und dabei höchste Stabilität zu gewährleisten, war eine echte Herausforderung“, unterstreicht Vorstandsvorsitzender Marco Retz. Dank der wissenschaftlich fundierten, praxisorientierten Forschung und Entwicklung gelang AmannGirrbach die wegweisende Innovation bei Zirkonoxid. Mit Ceramill Zolid garantiert AmannGirrbach eine gute Systemlösung für den Einsatz von transluzentem hochwertigem Zirkonoxid. Wissenschaftlich fundierte Forschung und Entwicklung im Sinne der Anwender und Patienten führt zu praxistauglicher zielführender Innovation. Ein Credo, das AmannGirrbach hochhält und das für die verlässlichen High-Tech-Geräte und Systemlösungen ebenso wie für Materialien

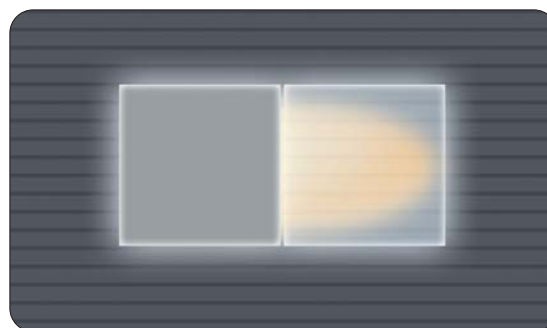
gilt. Mit zukunftsweisenden Entwicklungen in allen Bereichen und dem soliden ganzheitlichen Ansatz steht AmannGirrbach für ausgereifte, nachhaltige Systemlösungen. Weiterentwicklung im Einzelnen dient stets auch einer Optimierung der zahn-technischen Prozesskette und einem zufriedenstellenden Endresultat.

So gelten auch in der anwendungsorientierten Materialforschung von AmannGirrbach nicht nur Parameter wie Qualität und Eigenschaften. Ebenso viel Augenmerk wird auf die Charakteristik des Werkstoffs hinsichtlich eines technisch wie auch wirtschaftlich effizienten Einsatzes in der alltäglichen Praxis gelegt. Erst die Kombination von hochwertigem Material und ausgereifter Methode führen zur Perfektion – in der Anwendung wie im Ergebnis. Digitale Funktionsprothetik heißt die über-

zeugende Formel von AmannGirrbach. Stabil, ästhetisch und funktionell störungsfrei galt somit auch als Richtschnur für Ceramill Zolid – für den verblendfreien, vollanatomischen Zahnersatz aus Zirkonoxid.

tisch optimierten Zirkonoxid erfolgt die Sinterung bei 1.450 Grad Celsius. Somit wird ermöglicht, ohne überhöhte Sinter-temperaturen die gewünschte Transluzenz zu erzielen. „Beeindruckende Lichtdurchlässigkeit,

zielführende Kombination eines auf allen Linien überzeugenden Materials und effektiver Anwendung. Mit dem neuen Ceramill Zolid bietet AmannGirrbach ein in Ästhetik, Beständigkeit und Funktionalität absolut überzeu-



Kaum ein anderer Werkstoff ist in der Dentalprothetik derart vielseitig einsetzbar wie Zirkonoxid. Allerdings ließ die Transluzenz zu wünschen übrig, was zu intensiven Bemühungen in den Forschungsabteilungen führte. Da die Stabilität von Arbeiten aus Zirkonoxid auf Kosten der Ästhetik ging, galt es nicht zuletzt, den gegenteiligen Effekt zu verhindern und durch verbesserte Ästhetik an Stabilität zu verlieren. „Ein springender Punkt ist die Sintertemperatur. Wird diese erhöht, führt dies recht schnell zu übermäßigem Kornwachstum und damit zu geringerer Stabilität“, wie Vorstand Oliver Amann die Herausforderung erklärt.

Als Leiter der Forschungs- und Entwicklungsabteilung unterstreicht er die umfassende Lösungskompetenz und den damit verbundenen Materialvorsprung von AmannGirrbach: „Bei unserem neu entwickelten, ästhe-

annähernd wie beim natürlichen Zahn, und zugleich bewährte Stabilität machen Ceramill Zolid zum Nonplusultra bei Zirkonoxid.

Das stabile und ästhetische Ceramill Zolid eignet sich gut für verblendfreien Zahnersatz. „Vollanatomisch und aus einem Stück lautete die Vorgabe“, so Vorstandsvorsitzender Marco Retz. Als wegweisender Brückenschlag zwischen manueller und digitaler Technik ist der virtuelle Artikulator Ceramill Artex® Teil der ausgereiften und flexiblen Systemlösung auf dem Markt. Mit der Ceramill Maßstäbe in der CAD/CAM-Technologie – sowohl hinsichtlich perfekter Abstimmung und Präzision als auch bezüglich rekordverdächtiger Effizienz und Amortisation. Gipfeln in der DFP, der Digitalen Funktionsprothetik, für die Ceramill Zolid ein weiteres Beispiel ist. Durch

gendes Material für vollanatomische Versorgungen aus Zirkonoxid – verblendfrei und somit auch ohne Chipping-Risiko. Perfekt zu fertigen im eigenen Labor dank der umfassenden und flexiblen, schlicht der führenden Systemlösung – AmannGirrbachs zukunftsweisende Digitale Funktionsprothetik. Brillante Transluzenz für optische Tiefenwirkung sowie verlässlich anhaltende Stabilität des auf Anheb störungsfreien Zahnersatzes machen die Vorteile von Lösungen mit Ceramill Zolid auch für „Endabnehmer“ transparent. ZT

ZT Adresse

Amann Girrbach GmbH
Dürrenweg 40
75177 Pforzheim
Tel.: 0 72 31/9 57-1 00
Fax: 0 72 31/9 57-1 59
www.amanngirrbach.com

ANZEIGE

Zufriedene Mitarbeiter:
Arbeitszeit-Erfassung
AZ-CONTROLL

Jetzt mit Offline-Terminal

Jetzt informieren:
Telefon 02744 920830

Programm-Download
kostenlos:
www.az-controll.de

BEYCODENT

Gesundheitsschonender Gips

BRIEGELDENTAL schildert Erfahrungen mit formaldehydfreiem Material.



Aufgrund von Umweltbelastungen nehmen Unverträglichkeiten und Allergien bei Patienten, auch in der Zahntechnik, stetig zu. In den 60er-Jahren wurden viele Materialien auf dem Dentalmarkt nicht auf Gesundheitsbelastungen für den Anwender geprüft und als unbedenklich eingestuft. Heutzutage gibt es Kontrollen durch Prüfstellen und einige Produkte wurden vom Markt entfernt. In den letzten Jahren ist ein starkes Umdenken, besonders hinsichtlich der Materialauswahl, festzustellen.

Die Firma BRIEGELDENTAL ist bereits seit mehr als vier Jahren auf formaldehydfreie und formaldehydarme Gipse spezialisiert.

traten Probleme mit Ausschlägen in der Mundhöhle auf, bis dieser vom formaldehydfreien Gips der Firma BRIEGELDENTAL erfuhr. Alle Gipsarten, von

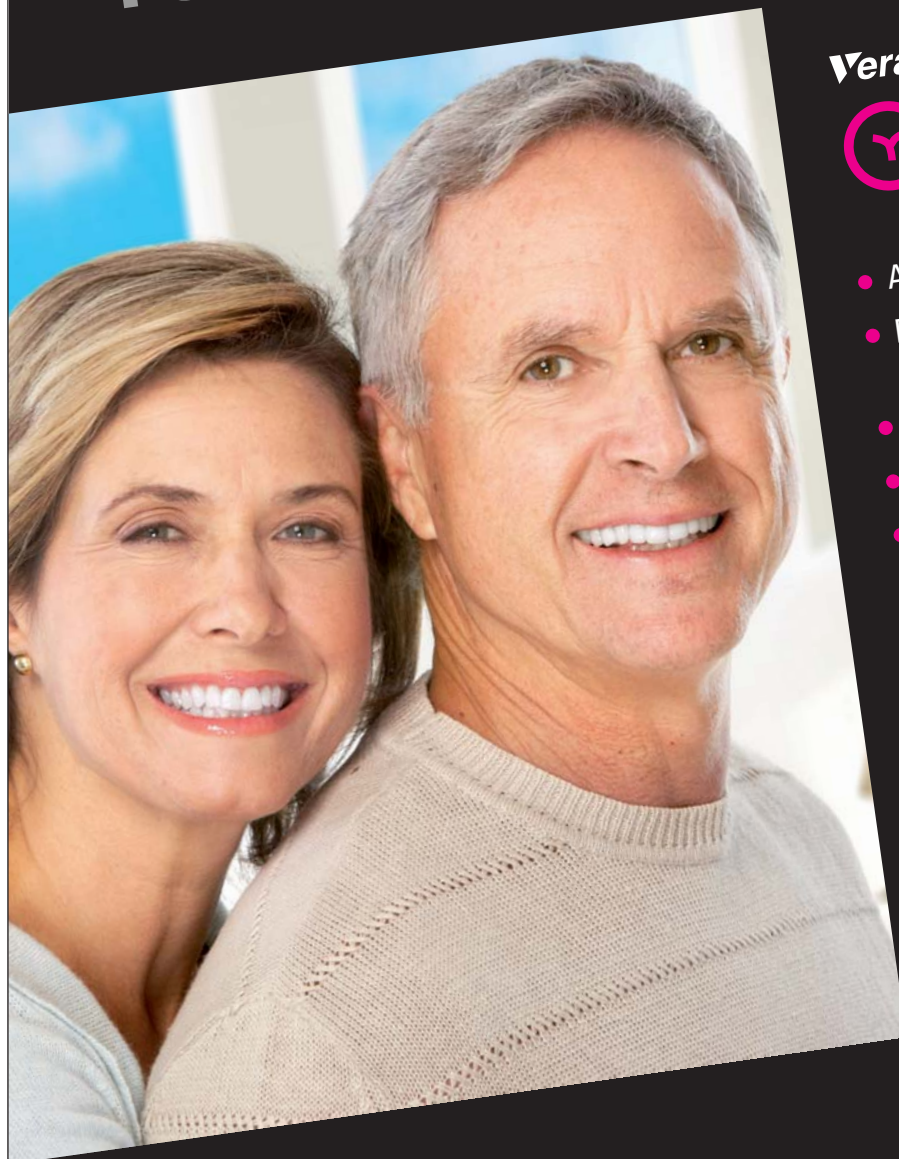
Einbettgips bis hin zu Stumpfgips, wurden auf die Produkte von BRIEGELDENTAL umgestellt. Seit dieser Umstellung gibt es keine Probleme mehr. Vermutlich setzt sich Formaldehyd aus dem Gips auf den Kunststoff ab und verursacht so eine aller-

gische Reaktion beim Patienten. Ein weiteres Beispiel für die gesundheitsfreundliche Zusammensetzung des Gipses von BRIEGELDENTAL stammt von einer Laborbesitzerin aus München. Sie bemerkte nach dem Verlassen des Gipsraumes Juck-

reiz und roten Ausschlag an den Händen sowie eine Reizung der Atemwege. Die Symptome verschwanden nach Umstellung aller Gipse auf die formaldehydarmen Gipse von BRIEGELDENTAL innerhalb weniger Tage. **ZT**

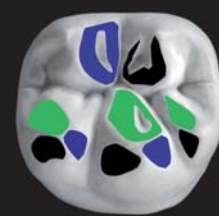
ANZEIGE

FUNKTIONELLE PROTHETIK FÜR MEHR LEBENSQUALITÄT!



Veracia SA ANTERIOR & POSTERIOR
 3 : Quick Quality Quartet
QPACK TIME SAVING

- Alters- und funktionsgerechte Zahnformen
- Einzigartiges Kauflächendesign mit physiologischen Freiräumen
- Keine Bindung an ein Okklusionskonzept
- Hohe Anwendersicherheit
- Zeitsparend bei der Aufstellung



■ Laterotrusion
 ■ Mediotrusion
 □ Protrusion

Tiefe Fissuren kombiniert mit bewegungsspezifischen Schliff-Facetten schaffen eine effektivere Kauleistung

Veracia SA Anterior und Posterior



Q³-Pack Wachsfreie Zahngarnitur mit integrierter Aufstellhilfe



Täglich live auf Ihrer Fachdental-Messe

Formaldehydfreie Gipse von BRIEGELDENTAL stehen für gesunde Zahnmedizin.

Die Qualität dieser Gipse ist einmalig

BRIEGELDENTAL hat es sich zur Aufgabe gemacht, sowohl auf die Gesundheit der Patienten als auch auf die des zahnmedizinischen Fachpersonals zu achten.

Seit der Firmengründung arbeitet BRIEGELDENTAL mit einem Hersteller für Kunststoffprothesen zusammen, der besonders den Sektor der Allergiepazienten bedient. Dennoch

ZT Adresse

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



SHOFU DENTAL GMBH
 Am Brüll 17 · 40878 Ratingen
 Telefon: 0 21 02 / 86 64-0 · Fax: 0 21 02 / 86 64-64
 E-Mail: info@shofu.de · www.shofu.de

Individuelle Abutments

ZENOTEC SCI.ENCE bietet softwareunterstützte Abutmentindividualisierung selbst für schwierige Fälle.



Ästhetisch hochwertigen Zahnersatz erzielt man mit individuell konstruierten einteiligen Titanabutments und anschließender Fertigung bei ZENOTEC SCI.ENCE – schnell und kosteneffizient. Mit der softwareunterstützten Individualisierung sind selbst bei Grenzfällen optimale Versorgungsmöglichkeiten möglich. ZENOTEC SCI.ENCE Abutments versprechen eine herausragende Passung durch speziell zugeschnittene Fertigungsverfahren am CAD-Scannersystem bei optimalem Weichgewebsmanagement. Selbst bei divergierend gesetzten Implantaten wird das Höchstmaß an Funktion und

Ästhetik mit den ZENOTEC SCI.ENCE Abutments erreicht. Die Prozesskette erfolgt in vier Schritten: Scannen, Designen, Versenden und Auspacken. Herstellbar für alle gängigen Implantatsysteme, keine manuelle Nacharbeit notwendig. **ZT**

ZT Adresse

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



Strahlmittel für reine, glatte Oberflächen

Seit Oktober 2011 liefert picodent schadstofffreie Feinstrahlmittel für die Zahntechnik.



Die hochreinen und schadstofffreien Feinstrahlmittel für die Zahntechnik von picodent gibt es als Edelkorund für Modellguss und Aufbrennlegierungen, Glanzstrahlperlen zum Reinigen und Glätten von Edelmetalllegierungen und Bimssteinpulver für das Polieren und Bearbeiten von Kunststoffprothesen.

Die Strahlmittel werden in handlichen 5-kg-Dosiertüten (4 x 5 kg = 20 kg im platzsparenden Karton) angeboten. Die Dosiertüten sind aus Papier, innen PE beschichtet. Zum sauberen Befüllen des Strahlgerätes hat die Tüte einen praktischen Ausgießer. Nach dem Befüllen wird die Dosiertüte mit einer Klammer verschlossen. So bleibt das Strahlmittel vor Feuchtigkeit und Verunreinigungen sicher geschützt. Das Wipperfürther Unternehmen picodent ist einer der führenden Hersteller von Gipsen, Einbettmassen und Anbieter von Modellsystemen für

die Zahntechnik. Neben der Herstellung von Dentalprodukten veranstaltet picodent zahlreiche Workshops und Kurse zur Modellherstellung. **ZT**



ZT Adresse

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

CAD/CAM-Leistungsspektrum

Während Everest CAD/CAM das Produkt für große Labore mit Stückzahlen von über 250 Einheiten pro Monat ist, rentiert sich ARCTICA für Praxis und Labor bereits bei kleineren Mengen.

Gegenüber den im Markt befindlichen kompakten CAD/CAM-Produkten punktet das KaVo ARCTICA CAD/CAM-System mit hoher Investitionssicherheit und einem Leistungsspektrum, das optimal auf die täglichen Anforderungen in Praxis und Labor abgestimmt ist.

Maximale Flexibilität werden durch einen modulartigen Aufbau, offene Schnittstellen, die zum Beispiel den Upload unterschiedlicher am Markt befindlicher Intraoralscanner-Daten in die multiCAD-Software ermöglichen und größtmögliche Materialvielfalt erreicht. Das CAD/CAM-System umfasst vier Komponenten: die ARCTICA Engine, der ARCTICA Scan, die KaVo multiCAD Software sowie eine Auswahl aller gängigen Materialkomponenten – von Titan über Zirkonoxid und Glaskeramik bis hin zu Kunststoffen und Wachs.

Diese kompakte 5-Achs-Nassfräs- und Schleifmaschine kann

durch den Schwenkbereich von bis zu 25 Grad selbst geometrisch anspruchsvolle Restaurationen präzise bearbeiten. Die herausnehmbaren Werkzeug-

Kunststoffen und Wachs. KaVo präsentiert das ARCTICA CAD/CAM-System auf den regionalen Messen in Berlin und Frankfurt am Main.



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

magazine und der integrierte, automatische Werkzeugwechsler gewährleisten hohe Sicherheit und maximale Bedienerfreundlichkeit.

ARCTICA Engine ist in der Lage, Einzelkronen bis zu komplexen achtgliedrigen Konstruktionen zu erstellen. Sie ermöglicht Brückengerüste, Inlays, Onlays, Veneers und Marylandbrücken. Mit ARCTICA Engine können selbst Teleskopkronen und Stegbrücken, Implantatabutments, Implantatbrücken sowie implantatprothetische Versorgungsinhouse gefertigt werden.

Dabei können alle gängigen Materialkomponenten bearbeitet werden – von Titan über Zirkonoxid und Glaskeramik bis hin zu

In der nächsten Ausgabe von der ZT Zahntechnik Zeitung wird eine weitere Komponente des ARCTICA CAD/CAM-Systems vorgestellt: Die KaVo multiCAD Software.

Diese Software ist benutzerfreundlich und orientiert sich in der logischen Menüführung an den klassischen zahntechnischen Arbeitsschritten. **ZT**

ZT Adresse

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



Fräsen mit Zukunft

Das Zirkonzahn M3 Upgrade wächst mit Ihren Anforderungen.

Für alle Einsteiger in die CAD/CAM-Welt, die nach einer flexiblen, zukunftssicheren Lösung für ihr Labor suchen, bietet sich das neue Fräsgerät M3 Upgrade von Zirkonzahn als echte Alternative zu kostspieligen Investitionen an.

Es wurde eigens für den günstigen Einstieg in die CAD/CAM-Welt konstruiert. Dank der zirkonzahntypischen modularen Bauweise und Multifunktionslösungen passt es sich Bedürfnissen, Anforderungen und Kenntnisstand des Labors immer wieder auf. Neue an und kann jederzeit von 3+1 auf 4+1 oder 5+1 Achsen aufgerüstet werden.

Durch die Möglichkeit, neue Technologien problemlos zu integrieren, ist es 100 Prozent zukunftssicher und ein idealer Begleiter auf dem Weg zu hochwertigem Zahnersatz.

Termine zu Zirkonzahn CAD/CAM-System Präsentationen oder Vorträgen von Enrico Steger so-

wie Produktinformationen unter: www.zirkonzahn.com **ZT**



ZT Adresse

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

Ein echter Softie

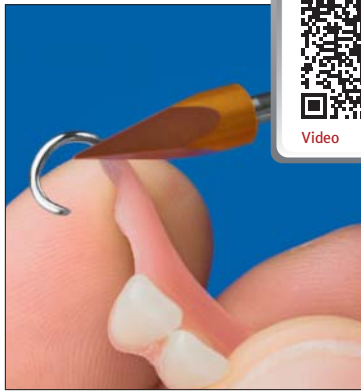
Der Soft Cutter eignet sich für Teilprothesen und die KFO-Technik.

Eigentlich sind die Fräser von Komet für extreme Schärfe und langanhaltende Schnittfreudigkeit bekannt. Wenn es sein muss, geht man beim Spezialisten für rotierende Schleifwerkzeuge aber auch schon mal einen ganz anderen Weg. Für die

seinem Werkzeug aus Versehen das Metall der filigranen KFO-Drähte oder gegossener Klammern berührt. Dann ist die Oberfläche des Metalls schnell unansehnlich und muss unter oft kunststoffschädlicher Hit-

komplett neu angefertigt werden.

Dies lässt sich vermeiden! Der neue Soft Cutter (SC1.104.055) von Komet löst das Problem, denn statt komplett aus Metall ist sein speziell geformtes Arbeitsteil aus Hightech-Werkstoffen hergestellt. Er erlaubt das Beschleifen von Dentalkunststoffen im Übergangsbereich von Drähten und anderen Metall-
elementen, ohne die Metalloberflächen versehentlich zu verletzen oder aufzurauen. Das macht den neuen Soft Cutter zum Star unter den Werkzeugen für die KFO- und Kombinationsprothetik und in jeder Zahnarztpraxis und jedem Dentallabor absolut unentbehrlich. **ZT**



Kinderleicht und absolut sicher – Der neue Soft Cutter von Komet/Gebr. Brasseler für die Teilprothetik und KFO lässt Drähte und Klammer in Ruhe und ist damit unentbehrlich für Labor und Praxis.

Kieferorthopädie und die Teilprothetik zum Beispiel: Dort werden Metalle und Kunststoffe zu Funktionsreglern oder herausnehmbaren Prothesen verbunden. Üblicherweise werden dabei die Kunststoffanteile erst ganz zum Schluss der Herstellung fein ausgearbeitet. Umso ärgerlicher ist es, wenn der Zahntechniker dabei mit

zebildung wieder neu ausgearbeitet und auf Hochglanz poliert werden. Schwächungen der Struktur sind dabei oft die Folge. Gerät man beim Ausarbeiten mit einem Metallfräser gar in den Kasten eines Geschiebes, ist rasch das kostspielige Verbindungselement zerstört und die ganze wertvolle Arbeit muss

ZT Adresse

Komet
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



Fräsgerätekombination

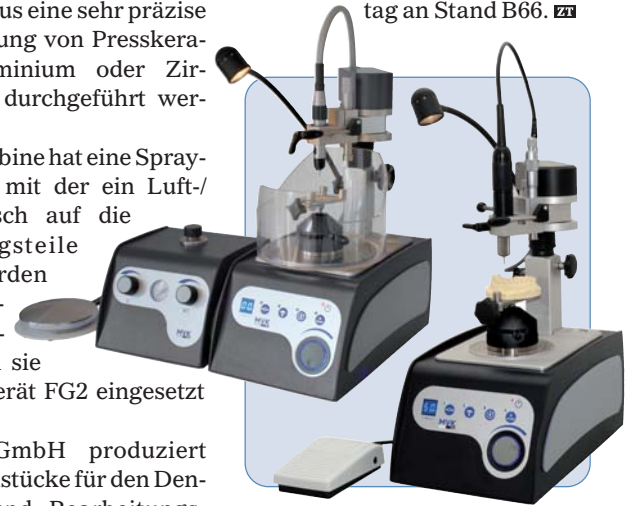
Die MVK-line GmbH stellt zum 52. Bayerischen Zahnärztetag am 20. bis 22. Oktober 2011 in München ihre Produktneuheiten vor.

Im Fokus steht die neue Fräsgerätekombination mit Laborturbine FG2+LTA-4. Das Gerät ist für alle Fräsarbeiten im Dentallabor geeignet. In Kombination mit der Laborturbine LTA-4 kann darüber hinaus eine sehr präzise Feinbearbeitung von Presskeramiken, Aluminium oder Zirkonkeramik durchgeführt werden.

Die Laborturbine hat eine Sprayvorrichtung, mit der ein Luft-/Wassergemisch auf die Bearbeitungsteile gesprüht werden kann. Mit einer Adapterbuchse kann sie in das Fräsgerät FG2 eingesetzt werden.

MVK-line GmbH produziert Technikhandstücke für den Dentalbereich und Bearbeitungswerkzeuge auf Mikromotorbasis für die Flugzeug- und Metallindustrie. Daneben bietet das Unternehmen einen umfassenden Service für Dentalinstrumente und Geräte sowie Möbel nach individuellen Kundenwünschen für Praxen und Labore an. Die MVK-line GmbH ist TÜV-zertifiziert nach ISO 9001:2008

und weist damit ein durchgängiges Qualitätsmanagement auf. Das Unternehmen vertreibt seine Produkte weltweit in 66 Ländern. Zu finden ist die MVK-line GmbH auf dem Bayerischen Zahnärztetag an Stand B66. **ZT**



ZT Adresse

MVK-line GmbH
Hauptstraße 45a
30974 Wennigsen
Tel.: 0 51 03/7 04 99-0
Fax: 0 51 03/7 04 99-9
E-Mail: info@mvk-line.de
www.mvk-line.de

ANZEIGE

microtec

...mehr Ideen - weniger Aufwand

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

Machen Sie fraktionslose Teleskopkronen wieder fit!

www.microtec-dental.de

bohren

Gewinde schneiden

eindrehen, einstellen

Quick-rep

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

abtrennen... fertig

Bitte kreuzen Sie an:

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

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

Stempel

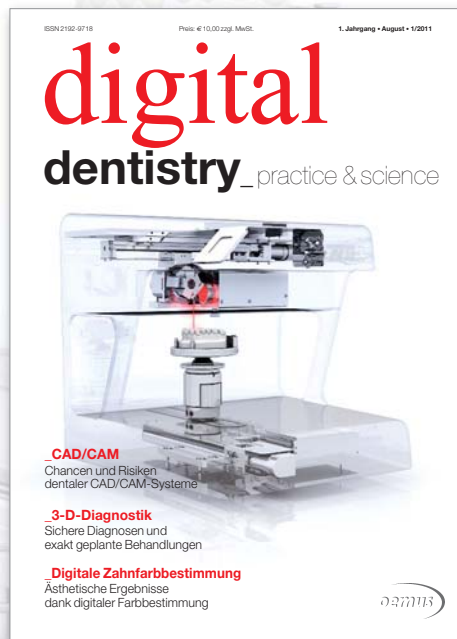
per Fax an 02331 / 8081 - 18

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880

Das neue Magazin für Praxis und Labor

Probeabo 1 Ausgabe kostenlos!!

Bestellung auch online möglich unter:
www.oemus.com/abo



Ja, ich möchte das Probeabo beziehen. Bitte liefern Sie mir die nächste Ausgabe frei Haus.

Soweit Sie bis 14 Tage nach Erhalt der kostenfreien Ausgabe keine schriftliche Abbestellung von mir erhalten, möchte ich die digital dentistry im Jahresabonnement zum Preis von 44 EUR/Jahr inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten beziehen. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Name, Vorname

Firma

Straße

PLZ/Ort

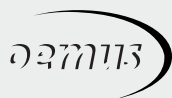
E-Mail

Unterschrift

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

Unterschrift

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



Mitarbeitern den Rücken stärken

Der Spezialist für Arbeitsplatzergonomie LÖW ERGO bietet eine Vielzahl von ergonomisch ausgefeilten Arbeitsstühlen für jede Anforderung.

Erkrankungen an der Wirbelsäule gehören zu den häufigsten gesundheitlichen Problemen bei Menschen, die hauptsächlich im



Sitzen arbeiten. Da jeder Mensch anders ist und Arbeitsanforderungen unterschiedlich sind, können die Arbeitsstühle durch ein ausgeklügeltes Stecksystem individuell an den Menschen angepasst werden. Das Programm von LÖW ERGO umfasst Arbeitsstühle für Industrie und Produktion, spezielle Laborstühle, die resistent gegen Säuren, Laugen und Öle sind, sowie Hocker, Sattelstühle und Sonderanfertigungen. LÖW ERGO Classic-Drehstühle mit PU-Integral-schaumsitz und -lehne sind ideal für Werkstatt und Industrie. Das Integralschaumpolster ist leicht abwaschbar und beständig gegen leichte Säuren und Laugen. Das Design ist ergonomisch auf den Körper abgestimmt und bietet hohe Sitzqualität bei gutem Halt. **ZT**

ANZEIGE

Edelmetalle kaufen:
Edelmetall-Handel.de

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

Edelmetalle verkaufen:
Scheideanstalt.de

ZT Adresse

LÖW ERGO
Bahnhofstr. 34
64720 Michelstadt/Odw.
Tel.: 0 60 61/27 41
Fax: 0 60 61/27 42
E-Mail: info@loew-ergo.com
www.loew-ergo.com

Sprudelnd in Rot

Der Dreve-Marktplatz präsentiert sich in neuem Design.

Dreve Dentamid folgt dem Wandel der Zeit und visualisiert das Styling seiner Produkte frischer und aufregender denn je.

MaxiFresh, die Reinigungstablette für Schienen und Sportmundschutz, setzt auch hier wieder neue Akzente. Mikrobälchen reinigen die Schienen hygienisch und verringern Verfärbungen durch Tee, Kaffee oder Nikotin.

Die besonders scharf kalkulierten Packet-Offerten sind dabei genau so beliebt wie das FourStarAward ausgezeichnete StoneBite in der neuen, hochglänzenden Kartusche. Das additionsvernetzende Silikon auf elastomerer Basis präsentiert dem Anwender eine präzise und verlässliche Arbeitsgrundlage zur Bissregistrierung.



Das einzigartige Design der roten Laborgeräte rundet das Bild ab. Die Dreve-Polymax-Systeme setzen seit über 20 Jahren den Standard für die dentale Druckpolymerisation von Kunststoffen. Das frische Design der Polymax-Familie überzeugt mit 1-Knopf-

Bedienung und großem LCD-Display und die neuartige Beschichtung verspricht Schutz der Druckkammer vor chemischen Reaktionen und scharfen Gegenständen.

Das Dreve-Team freut sich mit einem neuen Messekonzept auf den Besuch von Interessenten während der kommenden Ausstellungen in Stuttgart und Frankfurt am Main. **ZT**

ZT Adresse

Dreve Dentamid GmbH
Max-Planck-Str. 31
59423 Unna
Tel.: 0 23 03/88 07-40
Fax: 0 23 03/88 07-55
E-Mail: info@dreve.de
www.dentamid.com



Hohe optische Ansprüche

Metallarbeitschalen des neuen Dentalbox-Systems der Firma RIETH. Dentalprodukte können das Labor aufwerten.



Die Fronten der Metallarbeitschalen gibt es in vier verschiedenen, edlen Hochglanz-Acrylblenden. Aufwendige, transluzente Acryl-Wandschienen mit Edelstahl-Distanzhaltern zur horizontalen Wandmontage für die Aufnahme von drei Arbeitsschalen. Auf Wunsch können sie mit RGB-LEDs hintergrundbeleuch-

tet werden und bilden so eine anspruchsvolle Wandbeleuchtung (z. B. in eigener Firmenfarbe). Ein transluzentes Acryl-Wandpaneel (vertikal) zur Aufnahme von vier Schalen, ebenso wie der Trolley, der bei geringem Platzbedarf eine praktische, mobile Arbeitsschalenstation bildet, runden dieses neue Dentalbox-System ab. **ZT**

ZT Adresse

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

Malfarben für Zirkonoxid

Das neue Cercon Malfarben Set von DeguDent ermöglicht individuellen Charakter für Restaurationen aus Zirkonoxid – insbesondere für vollanatomische.

Malfarben dienen traditionell als i-Tüpfelchen zur Vollendung einer prothetischen Arbeit, zum Beispiel als abschließende Charakterisierung einer geschichteten Verblendung oder als farbliche Abstimmung von gepressten Kronen. Mit dem Cercon Malfarben Set bietet DeguDent jetzt ein vollständiges Sortiment speziell für Restaurationen aus Zirkonoxid. Die darin enthaltenen Produkte eignen sich gerade auch für die Charakterisierung vollanatomischer Arbeiten, die sich in der Praxis bislang nur schwierig erreichen ließ.

Unverblendete Zirkonoxidrestaurationen entwickeln sich mit den im Frühjahr 2011 veröffentlichten Studienergebnissen zum transluzenten Cercon ht zu einer interessanten neuen Option in der Zahnheilkunde. Denn für das auf der IDS vorgestellte Zirkonoxid der neuen Generation konnte eine niedrigere Abrasion am Gegenzahn im Vergleich zu traditioneller Verblendkeramik und Lithium-Disilikat gezeigt werden. Dasselbe Ergebnis fand sich auch, wenn die Materialien eingeschliffen und repoliert wurden. Dank seiner nachgewiesenen Sicherheit lässt sich Cercon ht deshalb für substanzschonende vollanatomische Versorgungen im Seitenzahnbereich verwenden.

Auch ästhetisch stellen vollanatomische Versorgungen aus Zirkonoxid eine Herausforderung dar. Die Oberfläche von Zirkonoxid weist andere Eigenschaften auf als die bekannte Verblendkeramik. Malfarben-systeme, die speziell für Verblendkeramik entwickelt wurden, kommen bei vollanatomischem Zirkonoxid oft an ihre Grenzen. Die neuen Cercon Malfarben dagegen weisen dieselbe Farb- und Ortstreue auf, wie man sie von verblendeten Restaurationen kennt. Durch die besonders feine Mikrostruktur der Malfarben kann der Zahn-techniker sie präzise applizieren und eine Pfützenbildung vermeiden.

Das neue Cercon Malfarben Set von DeguDent enthält spezielle Malfarben in neun verschiedenen Tönen und neun Body-Malfarben, die mit ihrer natürlichen Fluoreszenz nahe an die ästhetischen Ergebnisse einer klassischen Keramiksichtung heranreichen. Abgerundet wird das Angebot mit der Glasurmasse

Cercon Glasur, die eine besondere Homogenität und eine geschlossene Oberfläche erzielt. Über die Charakterisierung von unverblendetem Zirkonoxid (Y-TZP) mit einem WAK von $10,5 \times 10^{-6} \text{K}^{-1}$ (25–500 °C) hinaus eignet sich das neue Cercon Malfarben



Set auch weiterhin für verblendetes Zirkonoxid. Bevorzugt empfohlen wird in jedem Fall die Verwendung der Gerüstmaterialien Cercon base oder Cercon ht sowie der Verblendkeramiken Cercon ceram kiss oder Cercon ceram love. **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.

ZT Adresse

DeguDent GmbH
Kai Pfeiffer
Postfach 13 64
63403 Hanau
Tel.: 0 61 81/59-58 69
Fax: 0 61 81/59-59 62
E-Mail: kai.pfeiffer@degudent.de
www.degudent.de

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

Helden für einen Tag

Die Zirkonzahn GmbH und Enrico Steger zeigen am vierten „Heldentag“ am 3. September den rund 130 Teilnehmern, warum es sich lohnen könnte, konsequent auf die Materialien, CAD/CAM-Maschinen und Software des Südtiroler Prothetikspezialisten zu setzen.

(gi) – Gewohnt kurzweilig und charmant eröffnete Zahntechniklegende Enrico Steger den vierten Zirkonzahn Heldentag. Dieser fand in der Ratinger Wasserburg – im Neandertal – unter dem Motto „Vom Homo manualis zum Homo digitalis“ statt. Seit jeher ist der Mensch bestrebt,

Handwerks bedeutet eine Herausforderung des Zahntechnikers, sich als *Homo digitalis* zu erfassen.

Die Produkte der Firma Zirkonzahn drücken mit ihrer außergewöhnlichen haptischen und technologischen Qualität den Enthusiasmus des oben be-

Prothetik. Das Zirkonzahn®-System biete, so Bühler, sowohl mit der manuellen Kopierfrästechnik als auch mit der CAD/CAM-Technologie die Möglichkeit, Gerüste, Abutments sowie vollaratomische Suprastrukturen aus Zirkoniumdioxid zu fa-

tionsmöglichkeiten den Themen keramische Zahnfleischgestaltung, Dimensionierung der basalen Auflage und Unterfütterung von Prettau-Brücken. Luca Nelli, Italien, dokumentierte seine Arbeitsfortschritte seit der Einführung von Zirkon in seinem Labor. Ge-

lierte Arbeiten, die dann in der Konstruktionssoftware funktional weiterverarbeitet werden können.

Eins wurde am Ende der Veranstaltung deutlich: Ein guter *Homo digitalis* setzt einen noch besseren *Homo manualis* voraus – ein Held, der das verbindet! **ZT**



sein Können mithilfe von Werkzeugen zu potenzieren. Dass diese zutiefst menschliche Weise auch ihren Ausdruck in der Zahntechnik findet, liegt auf der Hand. Nicht zuletzt begreift sich ein Zahntechniker als Handwerker – als *Homo manualis*. Doch die schon fast vollständig mögliche Digitalisierung dieses

schriebenen menschlichen Impulses aus. „Zirkonzahn steht für eine Kultur der qualitativ hochwertigen Werkzeuge und Materialien, für manuelle als auch digitale Spitzentechnologie“, so Steger.

Dr. Nico Bühler, Schweiz, referierte anschließend über Zirkoniumdioxid in der abnehmbaren

brizieren, deren Einsatz nicht auf festsitzende Rekonstruktionen beschränkt bleibe. Die gute Bioverträglichkeit von Zirkoniumdioxid ermögliche eine direkte Anpassung der Prothesen an die Gingivastruktur.

ZTM Jürgen Auffarth, Österreich, widmete sich in seinem Vortrag neben diversen Konstruk-

rade für komplexe implantatgetragene Restaurationen biete Zirkonzahn die richtigen Technologien. ZT Mauricio Cuéllar de la Torre ging auf die Synergien ein, die sich aus der Arbeit mit CAD/CAM, Prettau Zirkon, Einfärbefähigkeiten und Keramik ergeben. Wilfried Tratter scannte in seiner Vorführung einartiku-

ZT Adresse

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

Gemeinsamer Service

DequDent und DENTSPLY Friadent stellen gemeinsamen Compartis® Scan&Design-Service vor.

Immer mehr führende Dental-labore und implantologisch tätige Zahnärzte setzen auf ISUS Implantatstrukturen. Punktgenau zur Internationalen Dental-Schau 2011 stellten DequDent und DENTSPLY Friadent den gemeinsamen Compartis® Scan&Design-Service vor, der dieses Angebot für Labore noch attraktiver macht: So erfolgt die Belieferung innerhalb von fünf

Werktagen nach Freigabe durch den Kunden. Außerdem wird das Leistungsangebot auf individuelle Abutments für XiVE®, ANKYLOS® und zehn weitere Implantatsysteme ausgeweitet. DENTSPLY Friadent und DequDent führen ihre Stärken in der Implantologie und Prothetik im sich dynamisch entwickelnden Bereich der digitalen Prothetik unter der Marke

Compartis® zusammen. Der Compartis® Scan&Design-Service ermöglicht dem Labor den Zugriff auf hochwertige CAD/CAM-gefertigte implantatprothetische Versorgung, unabhängig von der eigenen CAD/CAM-Ausstattung. Die Beratung erfolgt mit deutscher Zahntechnik-Kompetenz.

Design und geliefert werden können ISUS-Suprastrukturen für DENTSPLY Friadent-Implantate sowie über 200 weitere Implantatsysteme. Zudem wird das Angebot auf ein- und zweiteilige Abutments für derzeit zwölf Implantatsysteme ausgeweitet, darunter XiVE® und ANKYLOS® von DENTSPLY Friadent. Das Leistungsangebot von Compartis® umfasst sowohl die Implantatprothetik als auch die klassische Prothetik. Damit schließt es verschraubte Stege und Brückengerüste („ISUS by Compartis“) sowie individuelle Abutments ebenso ein wie Kronen, Brücken, Teleskop- und Konus-Primärkronen. **ZT**

ZT Adresse

DequDent GmbH
Emmert, Holger
DequDent Produktmanager CAD/CAM
Tel.: 0 61 81/59-57 77
Fax: 0 61 81/59-59 62
E-Mail: holger.emmert@degudent.de

Deutscher Standard

ZTM Martin Steiner engagiert sich für den Aufbau eines Netzwerkes mit professionellen Dentallaboren im Ausland.

Besonders kleine und mittelständische Dentallabore in Deutschland stehen zunehmend unter wirtschaftlichem Druck. Zahntechnikermeister Martin Steiner nutzte die langjährigen Erfahrungen seines eigenen Dental-labors, um mit dem Deutschen Dental Service Weiterstadt (ddsw) ein Netzwerk mit professionellen Dental-Großlaboren im Ausland aufzubauen, die günstigen Qualitätssatz nach deutschen Standards fertigen.

Martin Steiner weiß, dass sich viele Labore scheuen, selbst im Ausland fertigen zu lassen. ddsw legt den Fokus auf perfekte Fertigungsqualität und verzichtet dabei auf hohen Verwaltungsaufwand, um deutschen Dentallaboren günstige Einkaufspreise als Großabnehmer bieten zu können. Dabei übernimmt ddsw die komplette Abwicklung der Versand- und Zollformalitäten und sorgt mit qualifizierten Zahntechnikern in Weiterstadt in jedem Auftragschritt für eine professionelle Qualitätskontrolle und die Einhaltung der hohen deutschen Qualitätsstandards. Der ddsw Labor-Service funktioniert einfach, schnell und effizient. Die deutschen Labore schicken ihre Arbeitsmodelle mit Auftragsbeschreibung an ddsw

nach Weiterstadt und erhalten in der Regel bereits wenige Tage später die Arbeiten in hoher Qua-



lität zurück. So können die Labore ihre Zahnärzte und deren Patienten zeitnah zu besonders günstigen Laborpreisen zufriedenstellen und die eigene Wirtschaftlichkeit sichern. **ZT**

ZT Adresse

Deutscher Dental Service Weiterstadt
Büttelborner Weg 1
64331 Weiterstadt
Tel.: 0 61 50 / 1 81 89 28
Fax: 0 61 50 / 1 86 09 60
E-Mail: info@dds-weiterstadt.de
www.dds-weiterstadt.de

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

Leichtfließendes Liquid, VISCON ist zum Verbinden von Metalle oder anderen Materialien bei der Arbeit am Modell erhältlich. Es verbleibt rückstandsfrei und kann durch Temperatur und eine Schürung gelöst werden. Die Aushärtzeit unter der Luftpumpe beträgt je nach Leistung der Lampe ca. 5-10 Sekunden. (Empfohlene Belichtungszeit beachten)

Von analog zum Dialog

Das Erfolgskonzept „Digitale Zahntechnik“ von Pluradent zeigt Wegweisendes rund um das Thema digitale Dentaltechnologien.

Das Konzept von Pluradent steht für mehr Flexibilität, Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit von Praxislaboren oder gewerblichen Dentallaboren. Es stellt Fortbildungen vor, die einen Überblick über innovative digitale zahntechnische Abläufe sowie Entscheidungshilfen für das eigene Laborkonzept geben. In der modernen Zahntechnik ersetzt und ergänzt die Digitalisierung arbeitsintensive und qualitätsrelevante handwerkliche Teilprozesse. Softwarelösungen und maschinelle

technischen Unterscheidungsmerkmale der labortechnischen CAD/CAM-Komponenten. Sie beleuchten die digitalen zahntechnischen Prozessketten mit ihren Chancen und Limitierungen und informieren über relevante Details von Intraoral- und

Modellscannern, Millingsoftware und Fräsen, Rapid Prototyping u.v.m. In einer weiteren Fortbildung stellt Pluradent das Konzept von Laserdenta vor – ein CAD/CAM-System, das eine gesteigerte Wertschöpfung und Produktivität ermöglicht.

Die Fortbildungen finden zwischen 19. Oktober 2011 und 12. Januar 2012 statt. Genaue Veranstaltungstermine und -orte gibt es auf der Pluradent Homepage. Zudem finden sich im Erfolgskonzept bewährte und innova-

tive Produkte der modernen Zahntechnik. Informative Fachbücher runden das Angebot ab. Getreu dem Motto „In besten Händen“ zeigt Pluradent auch mit diesem Erfolgskonzept Wegweisendes aus dem Dentalmarkt. **ZT**

ANZEIGE



CAD/CAM- und Rapid Prototyping-Prozesse ermöglichen hierbei zuverlässige, reproduzierbare und zeitsparende Routineabläufe. Sie schaffen Unabhängigkeit von Verarbeitungsparametern der Prozessmaterialien und den ausführenden Personen. Hersteller bieten inzwischen eine Vielzahl technischer Lösungen an. Die Unterscheidung der technischen Ansätze erfordert jedoch Fachwissen, um die Konsequenzen in Bezug auf Wirtschaftlichkeit, Fertigungsoptionen und Flexibilität beurteilen zu können. Welches CAD/CAM-Konzept erweitert sinnvoll die Arbeitsprozesse, ermöglicht Wertschöpfungszuwächse und einen Wettbewerbsvorsprung?

Digitale zahntechnische Prozessketten von Experten vermittelt

In den Pluradent Fortbildungsveranstaltungen zeigen anerkannte Referenten aus Wissenschaft und Praxis die wichtigen

ZT Adresse

Pluradent AG & Co KG
Kaiserleistraße 3
63067 Offenbach
Tel.: 0 69/8 29 83-2 88
Fax: 0 69/8 29 83-2 69
E-Mail: fernanda.dias@pluradent.de
www.pluradent.de

Kompetenz Qualität Vertrauen

Legierungsvielfalt von Ivoclar Vivadent
Mit über 100 Jahren Erfahrung bieten wir qualitativ hochwertige, biokompatible Dentallegierungen. Damit setzen wir den Masstab 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.

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



Partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen Praxis und Labor

Am 23. und 24.09.2011 lud der deutsche Dentalspezialist BEGO Zahntechniker und -mediziner zum 1. IMCC-Kongress nach Wien ein.

Spannende Vorträge und Diskussionen über die neuesten Technologien und Materialien im Bereich dentaler Implantologie und CAD/CAM-Lösungen standen beim ersten IMCC (Implantology meets CAD/CAM) in Wien auf der Tagesordnung. Thematik und Veranstaltungsort des Kongresses sowie des unmittelbar im Anschluss an gleicher Stelle stattfindenden 4. BEGO Medical-Anwendertreffens zur

rer BEGO Medical GmbH. Die Digitalisierung hält unaufhaltsam Einzug in Praxis und Labor und bestimmt zunehmend den gesamten Prozess vom zahnärztlichen Befund bis zur Eingliederung des fertigen Zahnersatzes. Computergestützte Verfahren bieten dabei aber nicht nur neue Möglichkeiten, auf steigende Patientenforderungen zu reagieren, sondern bringen auch neue Herausforderungen

Um diesem Partnerschaftsgedanken Rechnung zu tragen, bot BEGO mit dem 1. IMCC-Kongress in der modernen Kulturmetropole Wien ein Forum für den kollegialen und interdisziplinären Austausch. Namhafte Referenten aus Deutschland, Österreich und den Niederlanden trugen mit ihrer Expertise zu dem interessanten und vielfältigen Programm bei, das von der navigierten Chirurgie bis zur

führten. Prof. Dr. Daniel Edelhoff skizzierte den Wandel der dentalen Welt durch innovative Technologien und neue Restaurationmaterialien und zeigte das Spektrum moderner Behandlungskonzepte auf. Zahnarzt Hinrich Peter Romeike (Olympiasieger im Vielseitigkeitsreiten) widmete sich dem Thema Eigenmotivation und Wille zum Erfolg. Wie Patienten beraten, überzeugt und begeistert werden können, war Thema von Dr. Dirk U. Duddeck, während sich Dr. Joost Brouwers M.Sc. mit Sofortimplantationen im ästhetischen Bereich auseinandersetzte. Möglichkeiten digitaler Verbundtechnologien wurden von ZT Josef Schweiger erörtert. Dass Implantologie und CAD/CAM eine ideale Ergänzung darstellen, wurde von Priv.-Doz. Dr. Florian Beuer verdeutlicht. Dr.-Ing. Simon Höges präsentierte das BEGO Guide Planning Center. Dr. Dr. Ralf Smeets stellte Alternativen zu autologen Knochentransplantaten in der dentalen Implantologie vor. Thema von Dr. Han van Dijk M.Sc. war das „All-on-4-Konzept“ (feste Brücken auf vier Implantaten). Einen abschließenden Über-

ANZEIGE




V.l.n.r.: Prof. Dr. V. Strunz, ZA H. Romeike, Dr. J. Brouwers M.Sc., ZT J. Schweiger, Priv.-Doz. Dr. med. dent. F. Beuer, ZTM F. Kriegler.

Implantatprothetik verschafften eine große Resonanz. „Wir freuen uns über das starke Interesse an unserer Veranstaltung – das ist heutzutage bei einer Vielzahl an Kongressen und anderen Fortbildungsveranstaltungen nicht selbstverständlich“, so Axel Klarmeyer, Geschäftsfüh-

mit sich. Neben dem Aufbau „digitaler Kompetenzen“ ist gerade im Feld der Implantologie und Implantatprothetik eine enge Vernetzung und partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und Zahntechniker ausschlaggebend für gute Resultate und zufriedene Patienten.

fertigen Implantatprothetik kein Thema der „digital dentistry“ unbehandelt ließ. Die wissenschaftliche Leitung des Kongresses oblag Prof. Dr. Dr. Volker Strunz und ZTM Friedrich Kriegler, die den Kongress eröffneten und das Auditorium durch das Programm

Dr. Dr. Ralf Smeets stellte Alternativen zu autologen Knochentransplantaten in der dentalen Implantologie vor. Thema von Dr. Han van Dijk M.Sc. war das „All-on-4-Konzept“ (feste Brücken auf vier Implantaten). Einen abschließenden Über-

blick über die Megatrends der digitalen Implantologie und digitalen Prothetik gaben ZTM Thomas Kwiedor und ZTM Thomas Riehl. Im Anschluss an den IMCC-Kongress fand am 24.9.2011 (ebenfalls in den Räumlichkeiten des exklusiven Trend-Hotels Savoyen) das 4. BEGO Medical-Anwendertreffen mit Themenfokus „Implantatprothetik“ statt. **ZT**

ZT Adresse

BEGO Implant Systems GmbH & Co. KG
Technologiepark Universität
Wilhelm-Herbst-Str. 1
28359 Bremen
Tel.: 04 21/20 28-2 46
Fax: 04 21/20 28-2 65
E-Mail: info@bego-implantology.com
www.bego-implantology.com



Dental Excellence Seminar 2011 in Wien

Ivoclar Vivadent lädt bereits zum dritten Mal zum „Competence in Esthetics“-Symposium ein.

Am 11. und 12. November 2011 treffen sich namhafte Praktiker und Wissenschaftler aus über zehn Ländern in Wien, um sich über die neuesten Behandlungsverfahren, bewährte Produkte und aktuelle klinische Daten auszutauschen. Unter dem Vorsitz von Univ.-Prof. Dr. Gerwin Arnetzl und Univ.-Prof. Dr. Andreas Moritz wird auf dem Hauptpodium über Themen aus Implantologie und Prothetik sowie über restaurative Verfahren

referiert. Darüber hinaus werden parallel zum Hauptprogramm Workshops für Zahnärzte, Zahntechniker und für die zahnärztliche Assistenz angeboten. Exklusiver Partner dieses Symposiums ist Nobel Biocare, die das Programm mitgestaltet hat. Ein Gesellschaftsabend rundet das Symposium ab. Im Mittelpunkt von Competence in Esthetics 2011 liegen die drei Kompetenzbereiche von Ivoclar Vivadent: Vollkeramik, Füllungs-

materialien und Implantatprothetik. „Mit dem gewählten Veranstaltungsformat, dem Symposium, betonen wir ganz bewusst unseren wissenschaftlichen Zugang – ohne den Bezug zum praktischen Anwender aus dem Auge zu verlieren. Daher wird in diesem Jahr zum ersten Mal eine Workshop-Reihe parallel zum Hauptprogramm angeboten“, so Gernot Schuller, Verkaufsdirektor von Österreich und Osteuropa bei Ivoclar Vivadent. Nach dem letztjährigen Erfolg in Budapest mit über 1.000 Teilnehmern findet das Symposium dieses Mal im Austria Center Wien statt. Alle Vorträge werden in Englisch gehalten und simultan via Headset ins Deutsche und in mehrere osteuropäische Sprachen übersetzt. Die Hauptthemen am ersten Kongresstag sind unterschiedliche Konzepte zur Sofortimplantation, CAD/CAM-gefertigte Einzelzahngerüste und zirkuläre Brücken, Ästhetik in direkten restaurativen Verfahren mit Composite sowie neue ästhetische Möglichkeiten in der Herstellung von metallfreien Versorgungen. In den Workshops werden neue Konzepte in der parodontalen Therapie und der Behandlung von Periimplantitis vorgestellt sowie Tipps und

Tricks für die tägliche Praxis mit Composite-Füllmaterialien gegeben. Am zweiten Kongresstag wird der thematische Bogen von erweiterten Composite-Versorgungen – einschließlich der direkt aufgebauten Krone – über die computergestützte Ästhetik bis hin zur Wiederherstellung der Rot-Weiß-Ästhetik unter Anwendung minimalinvasiver Verfahren gespannt. Zusätzlich zu den am ersten Veranstaltungstag angebotenen Workshops werden am Samstag zwei hochwertige Workshops in Kooperation mit Nobel Biocare geboten. Eingangs wird die neue Generation der computergestützten Implantationsplanung und minimalinvasiven Chirurgie beleuchtet. Dieser Workshop wird im Sinne optimierter Arbeitsabläufe mit einem Referat über 3-D-Diagnostik ergänzt. Der zweite Nobel Biocare-Workshop stellt die interaktive Fortsetzung des Hauptprogramm-Vortrages über CAD/CAM-gefertigte Einzelzahngerüste und zirkuläre Brücken dar. Es werden mit den Teilnehmern standardisierte Behandlungsprotokolle sowie tägliche Routinen diskutiert. „Das Competence-Symposium war bereits in den letzten zwei Jahren sehr beliebt. Es bietet Informationen über klinische Erfah-

rungen und neue Produkte sowie Ausblicke auf zukunftsweisende Entwicklungen. Zudem liefert es wertvolle Hinweise zur Umsetzung in der täglichen Praxis. Insgesamt ist es der Erfahrungsaustausch unter den Kollegen, der diesen Event so wertvoll macht. Ich bin überzeugt, dass es Ivoclar Vivadent gelungen ist, wieder ein attraktives Programm zusammenzustellen und freue mich, dass Nobel Biocare dazu einen Beitrag leisten konnte“, so Thomas Stahl, Marketingleiter Nobel Biocare Österreich und Schweiz. **ZT**

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 ...

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

Ihr

Errol Akin



ZT Referenten

August Bruguera/Spanien, Christian Coachman/Brasilien, Eric Van Dooren/Belgien, Rudolf Fürhauser/Österreich, Philip Jesch/Österreich, Stefan Koubi/Frankreich, Hilal Kудay/Türkei, Siegfried Kulmer/Österreich, Oriol Lena/Spanien, Markus Lenhard/Schweiz, Michaele Temperani/Italien, Gabor Tepper/Österreich, Werner Zechner/Österreich

ZT Anmeldung

Kongressteilnehmer registrieren sich online unter:

www.ivoclarvivadent.com/cie



VITA eröffnet CAD/CAM-Trainingscenter in Schwaig

Am 16. September eröffnete die VITA Zahnfabrik offiziell das erste CAD/CAM-Trainingscenter in Schwaig bei München. Das Projekt ist ein Baustein im Gesamtkonzept des neuen VITA-Fortbildungskonzepts, das insgesamt 25 Trainingscenter umfasst, in denen künftig Fortbildungskurse, Expertenrunden und After-Work-Veranstaltungen zu CAD/CAM-Themen stattfinden werden.

„Unser CAD/CAM-Center in München hat in diesem Verbund eine spezielle Funktion, da es die erste themenbezogene Weiterbildungsstätte ist“, erläutert Arndt Lommerzheim, Leiter Public Relations und Schulungen, das Konzept. „Bei den hier stattfindenden Veranstaltungen geht es rund um das Thema Technologie vom digitalen Farbbestimmungs-System bis hin zur CAD/CAM-gefrästen Krone.“ Regionalvertriebsleiter Klaus Mönkemeyer ergänzt: „Der Grund, warum wir ein CAD/CAM-Trainingscenter brauchen, liegt vor allem in der Aktualität des Themas. CAD/CAM ist derzeit in aller Munde, aber dennoch sind viele Fragen offen. Es ist Teil eines technologischen Wandels,

der sich derzeit vollzieht und die gesamte Zahnheilkunde, insbesondere die Arbeitsplätze in Labor und Praxis, entscheidend beeinflusst und verändert. Viele unserer Kunden haben bereits einige Komponenten der neuen Technologie – die Systeme wachsen aber immer mehr zusammen, aus einzelnen Bestandteilen wird ein digitaler Workflow, in dem die Komponenten perfekt aufeinander abgestimmt sein müssen, um für den Patienten optimale Ergebnisse zu erzielen. Weiterbildung ist ausgespro-

chen wichtig, um diesen Workflow noch besser zu begreifen und mögliche Fehler zu minimieren.“ Darüber hinaus soll das neue Trainingscenter dazu dienen, den Erfahrungsaustausch unter Experten zu fördern. „Es ist viel mehr als eine reine Fortbildungsstätte“, so Arndt Lommerzheim. „Unser Ziel ist es, ein Wissensforum für digitale Technologie zu schaffen. Daher werden wir nicht nur klassische CAD/CAM-Fortbildungskurse in kleinen Gruppen anbieten, sondern auch Expertenrunden initiieren, in denen Praktiker ihre Erfahrungen austauschen können.“ Die zahlreich ange-reisten Gäste bekamen am Eröffnungstag bereits einen kleinen Eindruck vom geplanten The-

flows. Ergänzend stellte die Firma Kuraray ihre Klebetechniken vor. Ein weiteres Highlight der Veranstaltung war der Fachvortrag von Dr. Jan-Frederik Güth von der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik der LMU München. Unter dem Titel „Yes we can! – Digitaler Workflow vom Intraoralscan zu CAD/CAM“ stellte er verschiedene digitale Systeme im Kontext des Workflows vor. Er verwies dabei auch auf die große Bedeutung der modernen Technologie für die Zahnmedizin: „CAD/CAM

ANZEIGE

**Zahngold/Edelmetalle
Dentallegierungen**

**ESG Edelmetall-Service
GmbH & Co. KG**
Ankauf/Recycling
Edelmetallrückgewinnung

Zahngold.de

griff zu neuen Materialien, wie beispielsweise Hochleistungs-oxidkeramiken und Hochleistungspolymeren“, so der Experte. Problem sei aber, so Güth: „Wir wissen einfach noch nicht, für welche Indikation welches Material und welche Technik am besten geeignet ist.“ In geselliger Runde und mit bayerischen Spezialitäten lieben die Teilnehmer den ereignisreichen Eröffnungstag im CAD/CAM-Trainingscenter in München ausklingen. **ZT**



ningscenter brauchen, liegt vor allem in der Aktualität des Themas. CAD/CAM ist derzeit in aller Munde, aber dennoch sind viele Fragen offen. Es ist Teil eines technologischen Wandels,

chen wichtig, um diesen Workflow noch besser zu begreifen und mögliche Fehler zu minimieren.“ Darüber hinaus soll das neue Trainingscenter dazu dienen, den Erfahrungsaustausch

menspektrum. Unter dem Motto: „Kontraste von der Tradition zur Moderne“ präsentierten Hersteller wie Nobel Biocare, Straumann und 3Shape einzelne Komponenten des digitalen Work-

hat viele Vorteile: Es bringt mehr Effizienz in einzelne Arbeitsschritte, schafft die Basis für ein gutes Qualitätsmanagement, macht den Workflow transparenter und ermöglicht den Zu-

ZT Adresse

VITA Zahnfabrik
H. Rauter GmbH & Co. KG
Tel.: 0 77 61/5 62-0
E-Mail: info@vita-zahnfabrik.com
www.vita-zahnfabrik.com

Drei Jahre ZWP online

Das am häufigsten genutzte Nachrichtenportal der Dentalbranche – ZWP online – begeht sein dreijähriges Jubiläum und kann auf eine stolze Bilanz verweisen.

1,2 Millionen Besucher und mehr als 3,5 Millionen Seitenzugriffe – imposante Zahlen, welche die Marktführerschaft von ZWP online in der deutschsprachigen Dentalwelt mehr als nur bestätigen. Dabei steht die konsequente Verknüpfung von On- und Offline-Medien nach wie vor im Zentrum des Portalkonzeptes der OEMUS MEDIA AG. Das Nachrichten- und Informationsportal hat alle Features vorzuweisen, die die moderne Medientechnologie derzeit zu bieten hat. Sei es eine Mobileversion für Smartphones oder die uneingeschränkte Lesbarkeit auf allen gängigen Tablet-Computern inkl. E-Paper-Funktion für alle OEMUS MEDIA-Publikationen, umfangreicher zahnmedizinischer und zahntechnischer Video- und Bildercontent bestehend aus mehr als 250 Videobeiträgen sowie 500 Bildergalerien (10.000 Bildern) aus Wissenschaft, Pra-



xis und Labor. Ein sechsköpfiges Online-Team bereitet tagtäglich Informationen rund um die Dentalbranche auf. Mittlerweile haben sich im Online-Archiv mehr als 4.500 Newsartikel und knapp 1.000 Fachbeiträge angesammelt – umfangreicher Inhalt, von dem Zahnarzt, Zahntechniker und Dentalindustrie profitieren. Jüngst wurden in sämtlichen Publikationen der OEMUS MEDIA AG die zweidimensionalen QR-Codes eingeführt. „Quick Response Codes ermöglichen einen noch schnelleren Zugriff auf mediale Zusatzinformationen im World Wide Web. Somit können wir unseren Lesern und Kunden ein Tool an die Hand geben, welches bezüglich digitaler Medieninhalte keinerlei Wünsche mehr offen lässt“, betont Jürgen Isbaner, Vorstandsmitglied der OEMUS MEDIA AG und Ideengeber des Nachrichtenportals. „Mit dieser neuen Anwendung gelingt uns erneut die Verzahnung der traditionellen Medien mit neuester Medientechnologie.“ Einzigartig für die digitale Dentalwelt ist die strukturierte

Aufbereitung von Firmen- und Produktinformationen. In der Rubrik „Unternehmen“ finden die User alle wichtigen Informationen über die Dentalindustrie, ihre Partner und die Produkte. Mit dem Portal-Relaunch im März 2011 wurden auch diese Bereiche noch einmal überarbeitet

und mit zahlreichen neuen Funktionen versehen. Zum Beispiel werden mit den sogenannten „Autorenköpfe“ in einem umfangreichen Autorenlexikon alle Autoren und Referenten mit eigenen Profildaten gelistet, die für die Verlagsgruppe aktiv sind oder waren – mittelfristig eine

außerordentlich umfangreiche Autoren-Datenbank. „Finden statt Suchen“: Getreu dem ZWP online-Motto arbeiten wir Tag für Tag daran, Sie immer auf den neuesten Stand zu bringen. Das gesamte Online-Team bedankt sich für Ihr Vertrauen. **ZT**

ANZEIGE

Bitte setzen!

Rückenstark –

Auf **Arbeitsstühlen** für jede Anforderung im Labor. Stark im Rücken, hoch im Sitzkomfort, sicher im Halt. Für höchste Konzentration und perfektes Arbeiten. Dynamisches Sitzen in Bestform.

Hotline für Testanforderung:
0800-5639 000

LÖW ERGO

Die Arbeitsplatzergonomen

Bahnhofstraße 34
64720 Michelstadt i. Odw.
Tel.: +49 (0) 6061 2741
Fax: +49 (0) 6061 2742
info@loew-ergo.com
www.loew-ergo.com

ZT Kontakt

Katja Kupfer
ZWP online
www.zwp-online.info

Materialien & Vollkeramik



Wirtschaft |

Technik |

**Aufschieberitis:
Wie man Prioritäten setzt**
**Restaurationen aus LS₂
mit Extensionsglied**

ab Seite 12

ab Seite 24



Probeabo – Testen Sie jetzt!

Die erfolgreiche Schwesterzeitschrift der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis ist seit über 13 Jahren die bevorzugte Informationsquelle des zahntechnischen Laborinhabers und Ratgeber für Praxislabore zu allen fachlichen und wirtschaftlichen Aspekten der modernen Laborführung. In Leserumfragen steht ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor durch seine praxisnahen Fallberichte und zeitgemäßen Laborkonzepte vor

zahlreichen „Schöngestern“ der Branche, die den goldenen Zeiten nachtrauern. Nicht jammern, sondern handeln ist die Devise, und so greift die Redaktion nüchterne Unternehmerthemen auf und bietet praktikable Lösungen. Von Kollege zu Kollege. Was vor Jahren als Supplement begann, hat sich heute mit sechs Ausgaben jährlich zu einer starken Marke in der zahntechnischen Medienlandschaft entwickelt.


Jetzt ausfüllen!

 Bestellung auch online möglich unter:
www.oemus.com/abo

Ja, ich möchte das Probeabo beziehen. Bitte liefern Sie mir die nächste Ausgabe frei Haus.

Soweit Sie bis 14 Tage nach Erhalt der kostenfreien Ausgabe keine schriftliche Abbestellung von mir erhalten, möchte ich die ZWL im Jahresabonnement zum Preis von 36 EUR/Jahr beziehen (inkl. MwSt. und Versandkosten).

Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Antwort per Fax 03 41/4 84 74-2 90 an
 OEMUS MEDIA AG oder per E-Mail an grasse@oemus-media.de

 Name, Vorname

 Firma

 Straße

 PLZ/Ort

 E-Mail

 Unterschrift

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

 Unterschrift


Olympia 2012 mit BEGO

BEGO ist zum sechsten Mal als Dentalpartner vor Ort.

BEGO geht auch bei den kommenden Sommerspielen 2012 in London wieder an den Start für gesunde Zähne: Schon seit 2002 ist das Dentalunternehmen offizieller Co-Partner der deutschen Olympia-Mannschaft und seither regelmäßig auch bei den sportlichen Höhepunkten hautnah dabei.

Organisiert vom deutschen Traditionsunternehmen BEGO erwartet in London nicht nur die Sportler, sondern auch Betreuer sowie Gäste und Besucher des deutschen Hauses im „Museum of London Docklands“ bei Bedarf eine zahnärztliche Rundumversorgung. Das Zahnärzteam für die BEGO-Praxis in direkter Nähe zum olympischen Dorf wird derzeit zusammengestellt: „Wie immer werden wir dort eine auf allen Gebieten erstklassige Mannschaft an den Start bringen“, so Christoph Weiss, geschäftsführender Gesellschafter der BEGO. Aber auch vor und nach den Spielen ist BEGO für das Olympia-Team da und stellt allen Sportlern des deutschen A- und B-Kaders die für eine Behandlung notwendigen Legierungen, Materialien und Implantate gratis zur Verfügung.

Zahlreiche deutsche Spitzensportler haben sich in der Vorbereitung auf olympische Sommer- und Winterspiele bereits mit Unterstützung von BEGO erfolgreich behandeln lassen. Vor Ort beschränkt sich der Einsatz meist auf Notfälle. Vom abgebrochenen Zahn beim (un-

glücklichen Biss auf die soeben gewonnene Medaille bis hin zum Verlust mehrerer Zähne durch einen hart geschossenen Eisho-

den unserer Athleten und die olympische Idee reflektieren perfekt unsere Unternehmenswerte“, betont Christoph Weiss,



Auf die Plätze – fertig – BEGO: Auch in London 2012 geht das Bremer Dentalunternehmen wieder als offizieller Co-Partner der deutschen Olympia-Mannschaft an den Start.

key-Puck: Das Zahnärzteam konnte in allen Fällen erfolgreich helfen.

BEGO steht weltweit für Qualität „made in Germany“ und versteht sich wie das Olympia-Team als Repräsentant deutscher Leistungen. Als eines von wenigen mittelständischen Unternehmen setzt sich BEGO in dieser Form für die deutsche Olympia-Mannschaft ein.

„Präzision und jahrelange beharrliche Arbeit, dazu Teamgeist, Fairness und der Wille zu Höchstleistungen – die Tugen-

für den dieses Engagement seit 2002 von unverändert hohem Stellenwert ist. **ZT**

ZT Adresse

BEGO Bremer Goldschlägerei
 Wilh. Herbst & 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

Führungswechsel bei Kerr

Rainer Zoppke ist neuer Country Manager Germany & Austria der Kerr GmbH.

Er kennt den Dentalmarkt seit mehr als 20 Jahren und war in mehreren namhaften Unternehmen mit den unterschiedlichsten Managementaufgaben betraut. Zuletzt verantwortete er als Sales Director den Vertrieb bei



Sybron Implant Solutions für Deutschland. Nach der Zusammenführung der zuletzt fusionierten Firmen Implant Direct und Sybron Implant Solutions begleitete er das neue Vertriebsteam und die Adaption der internationalen Vertriebsstrategie auf die hiesigen Marktstruk-

turen. Nun wechselt Rainer Zoppke innerhalb der Sybron-Gruppe und leitet das Geschäft der Kerr GmbH in Deutschland und Österreich. „Wir sind sicher, mit Rainer Zoppke den richtigen Manager für diese wichtige Aufgabe gefunden zu haben. Seine Fähigkeiten und seine Erfahrung prädestinieren ihn dafür, bei Kerr den eingeschlagenen Weg erfolgreich fortzusetzen, wegweisende Akzente zu setzen und die gesteckten Ziele zu erreichen“, so Michele Puttini, Managing Director Sales Europe Kerr Hawe SA. Sein Vorgänger Oliver Klein wechselte im Gegenzug in die Implant Direct Sybron Europe AG. Seit nunmehr 120 Jahren werden bei Kerr zukunftsweisende Produktkonzepte entwickelt – zuletzt präsentierte man auf der IDS 2011 SonicFill. Das System besteht aus dem KaVo SonicFill™ Handstück und einem speziell entwickelten Kerr Komposit, das mit Schallenergie aktiviert wird. Ein weiteres Highlight ist das welt-

ANZEIGE

Zahngold.de

**ESG-Ankauf von
Dentallegierungen/
Edelmetallen**

Zahngold.ch

weit erste selbsthaftende Komposit Vertise™ Flow. Es erreichte den Platz 5 unter den erfolgreichsten Füllungsmaterial Neueinführungen 2010. **ZT**

ZT Adresse

Kerr GmbH
 Murgstr. 1/14
 76437 Rastatt
 Tel.: 0 72 22/9 68 97-0
 Fax: 0 72 22/9 68 97-22
 E-Mail: info@kerrhawe.com
www.KerrHawe.com



PARALLELITÄT

EMERGENZ-
PROFIL



INDIVIDUALITÄT

DIVERGENZ-
AUSGLEICH

WIRTSCHAFTLICHE INDIVIDUALITÄT Standard-Abutment war gestern

ZENOTEC 
S C I . E N C E

Ästhetisch hochwertigen Zahnersatz erzielen Sie mit individuell konstruierten einteiligen Titanabutments und anschließender Fertigung bei ZENOTEC SCI.ENCE – schnell und kosteneffizient. Mit der softwareunterstützten Individualisierung sind selbst bei Grenzfällen optimale Versorgungen möglich. ZENOTEC SCI.ENCE Abutments versprechen herausragende Passung durch speziell zugeschnittene Fertigungsverfahren.

- **Individuell** – Hervorragende Passung durch freie Formgestaltung an Ihrem CAD-Scannersystem bei optimalem Weichgewebsmanagement.
- **Ästhetisch hochwertig** – Selbst bei divergierend gesetzten Implantaten erreichen Sie durch ZENOTEC SCI.ENCE Abutments das Höchstmaß an Funktion und Ästhetik.
- **Zeitsparend und wirtschaftlich** – Perfekte Prozesskette in 4 Schritten: Scannen ➔ Designen ➔ Versenden ➔ Auspacken. Herstellbar für alle gängigen Implantatsysteme. Keine händische Nacharbeit notwendig.

Alles, was einfach nicht zu fräsen ist – www.zenotec-science.com



Standard

Individuell

Dentaurum auf Malta – Implantologiekongress zum Jubiläum

Anlässlich des 125-jährigen Bestehens von Dentaurum fand vom 22. bis 25. September ein Implantologiekongress auf Malta statt. Mehr als 350 internationale Teilnehmer nahmen an wissenschaftlichen Vorträgen, praktischen Workshops und einem außergewöhnlichen Rahmenprogramm teil.

(gi) – Für Marc S. Pace war es ein ganz persönlicher Jubiläumskongress. Der Dentaurum-Geschäftsführer und gebürtige Mal-

ter zu pflegen. Auch heute ist Malta mit dem Bau eines neuen Universitätsklinikums und den hervorragend ausgebildeten Menschen ein

Protokolle und Material“ und Prof. Dr. Christoph Bourauel zu „Grenzen von Implantatgrößen – biomechanische Analyse von ‚minis“

tion darstellen, da die notwendige Primärstabilität und Langzeitbelastbarkeit nicht immer gegeben seien. Am Samstagnachmittag

menprogramms stellten das exklusive Barbecue-Dinner im direkt am Meer gelegenen Reef Club am Freitag sowie das respek-



Saint Julians Bay, Malta.



Marc S. Pace im Interview des maltesischen Fernsehens.



Traditionelle maltesische Fischerboote.



Prof. Dr. Christoph Bourauel und Dr. Friedhelm Heinemann.

teser musste dennoch erst durch seine Mitarbeiter von der Idee überzeugt werden, den internationalen Implantologiekongress auf Malta auszutragen. Das oft bemühte Klischee des lockeren mediterranen Lebenswandels schien dem nüchternen schwäbischen Unternehmer zuerst nicht ganz ins Konzept zu passen; schließlich sollte für einen Kongress dieser Dimension und Bedeutung alles glatt laufen – wissenschaftlich wie organisatorisch. Tatsächlich war der internationale Implantologiekongress perfekt organisiert.

Die rund 350 Teilnehmer konnten sich bei wärmster mediterraner Herbstsonne vier Tage lang auf höchstem wissenschaftlichen Niveau fortbilden und zugleich die Einzigartigkeit der Insel erfahren. Unter der wissenschaftlichen Leitung des langjährigen DGZI-Präsidenten (2004–2010) Dr. Friedhelm Heinemann, Prof. Dr. Tomas Gedrange und Dr. Joachim Hoffmann haben internationale Experten aus Wissenschaft und Praxis ihre neusten Erfahrungen in der Implantologie mit dem Publikum geteilt. Selbstverständlich ließ Pace es sich nicht nehmen, persönlich die Veranstaltung zu eröffnen: „Bereits vor 15 Jahren haben wir unser strategisches Produktportfolio durch die Gründung von Dentaurum Implants erweitert. Mit Entwicklungen wie dem tioLogic® Implantatsystem decken wir ein einmaliges Spektrum an Dentalprodukten ab. Wir sind stolz, unser Know-how seither im Implantatmarkt einzubringen und Ihnen zu unserem einzigartigen Jubiläum eine ganz besondere Veranstaltung zu bieten.“ Der maltesische Gesundheitsminister Dr. Joseph Cassar, seines Zeichens Doktor der Psychologie, gab sich die Ehre und entrichtete ebenfalls ein paar Grußworte: „Malta stellt seit jeher einen Ort des medizinischen Fortschritts dar. Schon im 16. Jahrhundert begannen die Johanniter, Pilger zu versorgen und Kranke

Ort medizinischen Fortschritts.“ Tobias Grosse, Bereichsleiter Implantologie, Dentaurum Implants, eröffnete dann schließlich das wissenschaftliche Vortragsprogramm und die parallel stattfindenden Workshops.

Prof. Dr. Tobias M. Böckers und Dr. Joachim Hoffmann verwiesen zu Beginn der Vortragsreihe auf topografische Risiken beim Implantieren. Die chirurgische Komplikationsprophylaxe unter genauer Berücksichtigung anatomischer Gegebenheiten mithilfe verschiedener bildgebender Verfahren sei ein wichtiger diagnostischer Baustein erfolgreicher Implantologie. Für reichlich Diskussion sorgte der folgende Vortrag von Herrn Dr. Friedemann Petschelt zum „Knochendeckel beim externen Sinuslift“. Seiner Ansicht nach sei das Risiko, beim internen Sinuslift die Schneider'sche Membran zu beschädigen, zu hoch. Er empfehle, die Augmentation mittels des Knochendeckels am externen Sinus vorzunehmen. Autologes Knochenmaterial (z. B. vom Beckenkamm) führe oft nicht zur gewünschten Vitalisierung. Es komme vor allem darauf an, partikuläres Knochengewebe zu gewinnen, welches noch große, d. h. intakte Zellstrukturen aufweist (> 500 µ). Prof. Dr. Dr. Hans Georg Jacobs gab anschließend einen universitären Einblick zum „Ökonomischen Vorgehen bei Augmentation, Sinuslift, Tunneltechnik und Umkehrplastik“.

Am Samstag kamen viele weitere deutschsprachige und internationale Referenten zum Zuge. Fallberichte wie die vom maltesischen Zahnarzt Dr. James Galea bei seinem Vortrag zu „Immediate loading“ sorgten ebenfalls für Gesprächsstoff und Anregungen, wie die Fallstudien von Dr. Enzo de Santis und ZT Germano Rossi. Letztere dokumentierten die Möglichkeiten von tioLogic® Implantaten in verschiedenen klinischen Fällen. Die starken Vorträge von Prof. Dr. Tomas Gedrange über „Knochenregeneration-Prinzipien,

und ‚shorties“.

Bourauel konnte in zahlreichen Studien belegen, dass Mini-Implantate nur bedingt eine Alternative zur Augmenta-

fürten Dr. Joachim Hoffmann und Dr. Manfred Sontheimer Live-Operationen durch. Die jeweiligen Höhepunkte des Rah-

ANZEIGE

The advertisement features a large, stylized red ribbon graphic. A white gift box with a red ribbon is shown, with a tag that says 'ZWP online'. Below this, there is a screenshot of the ZWP online website. The website header includes 'ZWP online' and navigation links for 'News', 'ZWP Thema', 'Fachgebiete', 'Publikationen', 'Events', 'Unternehmen', 'Produkte', and 'Berufspolitik'. A main article is titled 'Zahnärzte? Schluss mit den GOZ-Märchen!' with a sub-headline 'Die GOZ, wirtschaftlich Neuregelung'. Other articles include 'Jetzt als Fernkurs – Step by Step zum Heilpraktiker' and 'Ab 01.09.2011 erhältlich'. A German flag is positioned to the right of the website screenshot.

Rocken bis der Zahnarzt kommt

Was machen ein erfolgreicher Sternekoch und ein studierter Human- und Zahnmediziner an einem Berliner Sonntag? Richtig! Sie rocken (für) ihr Publikum. Von *Dajana Mischke und Georg Isbaner*.

Kolja Kleeberg und Harald Krüger kennen sich schon lange. Beide haben über vermeintliche Umwege zu ihrer wahren Bestimmung gefunden. Kleeberg hat zwar schon früh den Hang zur gehobenen Küche entdeckt, doch Schauspielambitionen und musikalisches Talent waren stets Teil seines Stürmens und Drängens. „Ich wollte eigentlich auf die Bretter, die die Welt bedeuten, war auch einige Jahre am Theater in Koblenz, aber irgendwie bin ich dann doch immer beim Essen ‚hängen‘ geblieben“, sagt er heute mit einem verschmitzen Lächeln über diese Zeit, und man kann nur vermuten, an welche Köstlichkeiten er dabei denkt. Heute ist er Sternekoch, Restaurantbesitzer, Fernsehkoch (Kerner, Lanz kocht etc.), Musiker und wie er selbst zugeibt, leidenschaftlicher Entertainer. Für seinen Freund, den Kurpfälzer Harald Krüger, kam es ein

bisschen anders, aber nicht minder erfüllend. Als fertig studierter Humanmediziner hängt Krüger noch ein paar Semester Zahnmedizin dran. Um sein Studium zu finanzieren, kann er sich auf seine Musikalität verlassen. Der Rubel rollt und – Verzeihung – der Rock auch. Harald Krüger wird mit seiner Band Krüger Rockt! zur lebenden deutschen Rock'n'Roll-Legende. „Der beste Jerry Lee Lewis der Republik“, so titulierte ihn die Süddeutsche Zeitung. Zuerst nur zur zweiten Geige degradiert, musste die Zahnmedizin dieser Leidenschaft am Ende dann doch weichen. Heute ist er ein europaweit gefragter Profimusiker und wandelt regelmäßig mit Kolja Kleeberg dessen Berliner Restaurant VÄU in einen Ort der Sinne.

Am Sonntag, dem 28. August, war es nun wieder soweit für den mittlerweile legendären Rock-Gourmet-Brunch mit dem Motto „Rock'n'Food“. Regnete es einen Tag zuvor noch sintflutartig, bewies sogar das Wetter, dass es diesem Event der Spitzenklasse mehr als wohlgesonnen ist. Seit 2005, als die Veranstaltung zum ersten Mal die Gaumen der Gourmetfreunde aus ganz Deutschland erfreute, scheint laut Kleeberg immer die Sonne. Der Sternkoch versammelte unter strahlend blauem „Berliner“ Himmel die derzeit sicherlich zu den Besten zählenden Winzer des VDP (Verband der Deutschen Prädikatsweingüter), den Deutschen Grillmeister, etliche Spitzenlieferanten der Haute Cuisine Berlins – und natürlich

den Rock'n'Roller Harald Krüger mit seiner Band Krüger Rockt! Den rund zweihundert Gästen wurde ein besonderes kulinarari-

auch an einer anderen Stelle wurde es feurig. Feinstes Rauchfleisch reichte der deutsche Grillmeister Steffen Eichhorn aus



Harald Krüger (li.) mit Band und Kolja Kleeberg (vorne rechts). Letzterer entertaint nicht nur am Herd überzeugend.

sches Aufgebot gemacht. Man konnte sich von einer Leckerei zur nächsten vortasten und dabei immer neue Geschmacks- und Hörerlebnisse entdecken. Das Einzige, was man daran aussetzen konnte, war, dass man nicht wusste, mit welcher Delikatesse man beginnen sollte. Da gab es zum Beispiel Austern französischer und deutscher Provenienz in Hülle und Fülle. Und in der Tat wird der fachkundige Gourmetfreund hier stützen. Deutsche Austern im August?! Ja, Kleeberg eröffnete die deutsche Austernsaison vor dem sonst üblichen Zeitpunkt im September. Wer bisher in seinem Leben noch nicht die Gelegenheit hatte, sich an den exklusiven Muscheln satt zu essen, kam voll auf seine Kosten.

Während die ersten Rockklänge von School Days, einer der Rock'n'Roll-Hymnen überhaupt von Chuck Berry aus dem Jahre 1957, den Hof erfüllten, kam man auf dieser kulinarischen Reise von den Schalenweichtieren aus zu einer weiteren Station der Superlative: original Joselito-Schinken, frisch von der Keule geschnitten. Von iberischen Schweinen, die glücklicher vermutlich zu Lebzeiten nicht sein könnten – stehen ihnen doch Weideflächen von mehr als 70.000 Hektar mit Eichen satt zur Verfügung, kommt der nussig schmeckende und auf der Zunge zergehende Schinken. Ungefähr die Hälfte der mindestens 36 Monate luftgetrockneten Keulen ist für die spanische Königsfamilie reserviert. Der Rest ist einigen wenigen Sterneköchen und Gourmetabteilungen der Welt vorbehalten. Nicht verwunderlich also, dass er als die Weltspitze unter den Schinkenarten gilt und der volle Name Joselito Jamón Ibérico de Bellota Gran Reserva sinnliche Hochfreuden verspricht. Zu „Rag Mop“ und „Boogie Man“ wurde dann außerdem noch rohes Thunfisch- und Lachsfilet mit schärfster Wasabi-Paste serviert und die ersten Langusten auf dem Grill dem Feuer übergeben. Und

dem BBQ-Smoker. Nur hin und wieder war man mal genötigt, das Esswerkzeug beiseite zu legen. Zu dem Klassiker von Little John Willi „Fever“ zum Beispiel muss natürlich kräftig mit den Fingern geschnippt werden. Und wer könnte der elvisgleichen Stimme des Gitarristen Joachim Villock schon widerstehen. Außerdem konnte man nicht umhin, die akrobatischen Künste des Kontrabassisten Patrick Daniel mit Beifall zu belohnen. Wenn er zum Beispiel zu „Great balls of fire“ oder „At the hop“ zwar nicht aufs Dach, zumindest auf sein Instrument stieg. Schlagzeuger und ebenfalls steter Duo-Partner von Harald Krüger, Walt Bender, schlug enthusiastisch und virtuos auf alles ein, was zwischen seine Schlägel geriet – sein Drum, ein Waschbrett und seine Kollegen. Eine Besonderheit der anderen Art gab es in diesem Jahr auch. Zum ersten Mal war der Chef des Hauses nicht mit Schürze unterwegs. „Ich dachte immer, die Leute würden erwarten, mich immer mit ‚herumspringen‘ und arbeiten zu sehen. Aber eigentlich vertrauen sie genau wie ich voll auf mein Team, und ich kann entspannt den Tag mit den Gästen genießen.“ Und das tat er zum Ende der Veranstaltung dann mit der Darbietung der letzten 13 Songs. Man staunt nicht schlecht, welche Begabung Kleeberg auch abseits der Kochtöpfe mit Mikro in der Hand entwickelt. Ein Entertainer durch und durch. Tosender Beifall gibt der ungewöhnlichen Kombination recht und lässt am Ende des Tages eins klar werden: Ein rockiger Zahnarzt und ein singender Koch treffen zu kulinarischen Klängen genau den richtigen Ton. **ZT**

ZT Information

Kolja Kleeberg
www.vau-berlin.de

Harald Krüger
www.krüger-rockt.de

ZWP online .info

... feiert 3-jähriges Jubiläum!



Digitale Dentale Technologien

VIRTUELLE KONSTRUKTION UND FUNKTION WACHSEN ZUSAMMEN

3./4. FEBRUAR 2012 | HAGEN
DENTALES FORTBILDUNGSZENTRUM HAGEN

SCAN MICH



Programm

HAUPTSPONSOR

3M ESPE



FREITAG | 3. FEBRUAR 2012 → WORKSHOPS

ORGANISATORISCHES

→ VERANSTALTUNGSORT | KONGRESSGEBÜHREN

1. STAFFEL | 14.30 – 16.00 UHR



2. STAFFEL | 16.30 – 18.00 UHR



Veranstaltungsort
Dentales Fortbildungszentrum Hagen GmbH
Handwerkerstraße 11, 58135 Hagen
Tel.: 0 23 31/6 24 68 12
Fax: 0 23 31/6 24 68 66

Zimmerbuchungen
Mercure Hotel Hagen
Wasserloses Tal 4
58093 Hagen
Tel.: 0 23 31/3 91-0
Fax: 0 23 31/3 91-1 53

EZ: 79,00 € DZ: 79,00 €
Die Zimmerpreise verstehen sich inkl. Frühstück.

Reservierung
Tel.: 0 23 31/3 91-0, Fax: 0 23 31/3 91-1 53
Das Zimmerkontingent ist nach Verfügbarkeit buchbar bis 9. Januar 2012. Stichwort: „DDT 2012“

Hinweis
Informieren Sie sich vor Zimmerbuchung bitte über eventuelle Sondertarife. Es kann durchaus sein, dass über Internet oder Reisebüros günstigere Konditionen erreichbar sind.

Zimmerbuchungen in unterschiedlichen Kategorien
 PRIMECON
Tel.: 02 11/4 97 67-20
Fax: 02 11/4 97 67-29
info@prime-con.eu oder online www.prime-con.eu

So kommen Sie zum Kongress



Mit dem Auto: Navigationssystem-Nutzer geben bitte „Konrad-Adenauer-Ring“, 58135 Hagen ein. Bei BMW in die Eugen-Richter-Straße abbiegen. Danach direkt links in die Handwerkerstraße abbiegen.

Mit öffentlichen Verkehrsmitteln: Ab Hagen-Hauptbahnhof: Linie 514 Richtung „Gewerbepark Kückelhausen“, Haltestelle: Gewerpark Kückelhausen. Linie 521 Richtung „Westerbauer“, Haltestelle: Obere Rehstraße. Ab Hagen Sparkassen-Karree: Linie 525 Richtung „Spielbrink“, Linie 528 Richtung „Geweke“, Haltestelle: Obere Rehstraße.

Fortbildungspunkte
Die Veranstaltung entspricht den Leitsätzen und Empfehlungen der BZÄK und dem Beschluss der KZVB einschließlich der Punktebewertungsempfehlung des Beirates Fortbildung der BZÄK und DGZMK. Bis zu 12 Fortbildungspunkte.

Kongressgebühren
Freitag, 3. Februar 2012

Die Teilnahme an den Firmenworkshops ist kostenfrei.

Samstag, 4. Februar 2012

Kongressgebühr (Frühbucherrabatt bis 21.11.2011) 220,00 € zzgl. MwSt.
Kongressgebühr 245,00 € zzgl. MwSt.
Die Kongressgebühr beinhaltet Kaffeepausen, Tagungsgetränke und Imbissversorgung.

Veranstalter
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-3 08
Fax: 03 41/4 84 74-3 90
event@oemus-media.de
www.oemus.com

Wissenschaftliche Leitung
Dentales Fortbildungszentrum
Hagen GmbH
Handwerkerstraße 11
58135 Hagen
Tel.: 0 23 31/6 24 68 12
Fax: 0 23 31/6 24 68 66
www.d-f-h.com

Allgemeine Geschäftsbedingungen

- Die Kongressanmeldung erfolgt schriftlich auf den vorgedruckten Anmeldekarten oder formlos. Aus organisatorischen Gründen ist die Anmeldung so früh wie möglich wünschenswert. Die Kongresszulassungen werden nach der Reihenfolge des Anmeldeeinganges vorgenommen.
- Nach Eingang Ihrer Anmeldung bei der OEMUS MEDIA AG ist die Kongressanmeldung für Sie verbindlich. Sie erhalten umgehend eine Kongressbestätigung und die Rechnung. Für OEMUS MEDIA AG tritt die Verbindlichkeit erst mit dem Eingang der Zahlung ein.
- Bei gleichzeitiger Teilnahme von mehr als 2 Personen aus einer Praxis an einem Kongress gewähren wir 10% Rabatt auf die Kongressgebühr, sofern keine Teampreise ausgewiesen sind.
- Die ausgewiesene Kongressgebühr und die Tagungspauschale versteht sich zuzüglich der jeweils gültigen Mehrwertsteuer.
- Der Gesamtrechnungsbetrag ist bis spätestens 2 Wochen vor Kongressbeginn (Eingang bei OEMUS MEDIA AG) auf das angegebene Konto unter Angabe des Teilnehmers, der Seminar- und Rechnungsnummer zu überweisen.
- Bis 4 Wochen vor Kongressbeginn ist in besonders begründeten Ausnahmefällen auch ein schriftlicher Rücktritt vom Kongress möglich. In diesem Fall ist eine Verwaltungskostenpauschale von 25,- € zu entrichten. Diese entfällt, wenn die Absage mit einer Neuankmeldung verbunden ist.
- Bei einem Rücktritt bis 14 Tage vor Kongressbeginn werden die halbe Kongressgebühr und Tagungspauschale zurückerstattet, bei einem späteren Rücktritt verfallen die Kongressgebühr und die Tagungspauschale. Der Kongressplatz ist selbstverständlich auf einen Ersatzteilnehmer übertragbar.
- Mit der Teilnahmebestätigung erhalten Sie den Anfahrtsplan zum jeweiligen Kongresshotel und, sofern erforderlich, gesonderte Teilnehmerinformationen.
- Bei Unter- oder Überbelegung des Kongresses oder bei kurzfristiger Absage eines Kongresses durch den Referenten oder der Änderung des Kongressortes werden Sie schnellstmöglich benachrichtigt. Bitte geben Sie deshalb Ihre Privattelefonnummer und die Nummer Ihres Faxgerätes an. Für die aus der Absage eines Kongresses entstehenden Kosten ist OEMUS MEDIA AG nicht haftbar. Der von Ihnen bereits bezahlte Rechnungsbetrag wird Ihnen umgehend zurückerstattet.
- Änderungen des Programmablaufs behalten sich Veranstalter und Organisatoren ausdrücklich vor. OEMUS MEDIA AG haftet auch nicht für Inhalt, Durchführung und sonstige Rahmenbedingungen eines Kongresses.
- Mit der Anmeldung erkennt der Teilnehmer die Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG an.
- Gerichtsstand ist Leipzig.

Achtung! Sie erreichen uns unter der Telefonnummer +49-3 41/4 84 74-3 08 und während der Veranstaltung unter der Telefonnummer +49-1 73/3 91 02 40.

SAMSTAG | 4. FEBRUAR 2012 → PROGRAMM

- | | |
|-------------------|--|
| 09.00 – 09.10 Uhr | ZTM Jürgen Sieger/Herdecke Eröffnung |
| 09.10 – 09.40 Uhr | Dr. Peter Gehrke/Ludwigshafen Von der Implantatnavigation zur CAD/CAM-Prothetik |
| 09.40 – 10.10 Uhr | ZTM Roland Binder/Sulzbach-Rosenberg Digitaler Workflow – Interdisziplinärer CAD/CAM-Einsatz und computernavigierte Implantation im digitalen Dentallabor |
| 10.10 – 10.40 Uhr | ZTM Jörg Bressemer/Recklinghausen Antonius Köster/Meschede Kauflichengestaltung anhand von individuellen Patientendaten |
| 10.40 – 10.50 Uhr | Diskussion |
| 10.50 – 11.20 Uhr | Pause/Besuch der Dentalausstellung |
| 11.20 – 11.50 Uhr | ZTM Benjamin Votteler/Pfullingen Einklang von Ästhetik und Funktion bei der digital unterstützten Zahngestaltung |
| 11.50 – 12.20 Uhr | Dr. Jürgen Reitz/Hamburg Wie viel Funktion braucht die Zahnarztpraxis? Der Weg zur sicheren Prothetik |
| 12.20 – 12.50 Uhr | Dr. Dr. Stephan Weihe/Dortmund Kiefergelenkdiagnostik und Berücksichtigung der dynamischen Okklusion durch Fusion von DVT-, Zahnscan- und Bewegungsdaten |
| 12.50 – 13.00 Uhr | Diskussion |
| 13.00 – 14.00 Uhr | Pause/Besuch der Dentalausstellung |
| 14.00 – 15.00 Uhr | Prof. Dr. Daniel Edelhoft/München Innovative Behandlungskonzepte unter Einsatz der digitalen Abformung und neuer Restaurationsmaterialien |
| 15.00 – 15.30 Uhr | Dipl.-Phys. Joachim Nebel/Kaiserslautern Zukunftsvision in der Dentaltechnik? Genaues materialschonendes Abtragen aller Werkstoffe mit UltrakurzpulsLasern |
| 15.30 – 15.40 Uhr | Diskussion |
| 15.40 – 16.10 Uhr | Pause/Besuch der Dentalausstellung |
| 16.10 – 16.40 Uhr | Prof. Dr. Dr. Albert Mehl/Zürich (CH) Das virtuelle FGP und seine Anwendungen |
| 16.40 – 17.10 Uhr | German Bär/St. Augustin Rationelle hoch ästhetische Fertigung von Vollkeramikronen unter Zuhilfenahme von Kronenrohlingen |
| 17.10 – 17.40 Uhr | Markus Schütz/Eselsborn (LU) Von der Navigation bis zur Produktion – Durchgängiger digitaler Workflow mit offenen Systemen |
| 17.10 – 17.40 Uhr | Enrico Steger/Gais (IT) Der virtuelle Artikulator |
| 17.40 – 17.50 Uhr | Abschlussdiskussion |

Digitale Dentale Technologien

Anmeldeformular per Fax an
03 41/4 84 74-3 90
oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

ZT 10/11

Für **Digitale Dentale Technologien** am 3./4. Februar 2012 in Hagen melde ich folgende Personen verbindlich an:

| | | |
|---------------------------------|--------------------------|----------------------------------|
| | Workshop: | Teilnahme am: |
| | 1.Staffel _____ | <input type="checkbox"/> Freitag |
| | 2.Staffel _____ | <input type="checkbox"/> Samstag |
| Titel, Name, Vorname, Tätigkeit | (Bitte Nummer eintragen) | (Bitte ankreuzen) |
| | | |
| | Workshop: | Teilnahme am: |
| | 1.Staffel _____ | <input type="checkbox"/> Freitag |
| | 2.Staffel _____ | <input type="checkbox"/> Samstag |
| Titel, Name, Vorname, Tätigkeit | (Bitte Nummer eintragen) | (Bitte ankreuzen) |
| | | |
| | Workshop: | Teilnahme am: |
| | 1.Staffel _____ | <input type="checkbox"/> Freitag |
| | 2.Staffel _____ | <input type="checkbox"/> Samstag |
| Titel, Name, Vorname, Tätigkeit | (Bitte Nummer eintragen) | (Bitte ankreuzen) |

Stempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für **Digitale Dentale Technologien** erkenne ich an.

Datum/Unterschrift

E-Mail

ANZEIGE

Expertentipp

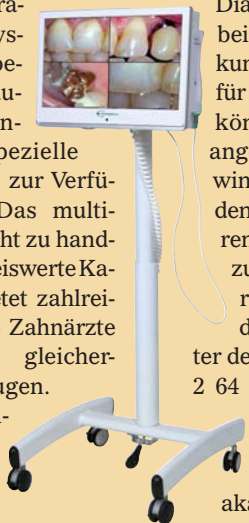


Hightech vom Labor

Intraorale Kamerasysteme sorgen in der Praxis für den richtigen Durchblick.

Die Situation auf dem Dentalmarkt macht klar: Dentallabore müssen heute mehr bieten als gute Zahntechnik, um Kunden zu gewinnen und dauerhaft zu binden. Mit außergewöhnlichen Serviceangeboten für die Praxis haben Sie die Nase vorn! Mit Hightech vom Labor machen Sie Zahnärzten ein Angebot mit großem Erfolgspotenzial für Praxis und Labor. Punkten Sie, indem Sie Ihren Kunden das erste mobile intraorale Kamerasystem für die besonders anschauliche Patientenberatung als spezielle Serviceleistung zur Verfügung stellen. Das multifunktionale, leicht zu handhabende und preiswerte Kamerasystem bietet zahlreiche Vorteile, die Zahnärzte und Patienten gleichermaßen überzeugen. Ohne aufwendigen Aufbau und langwieriges Hochfahren kann die intraorale Kamera sofort und überall in der Praxis eingesetzt werden und ist der Schlüssel, der bei Patienten Türen für hochwertigen Zahnersatz öffnet. Denn ein Bild sagt mehr als tausend Worte und führt Patienten den Zustand der eigenen Zähne ganz deutlich vor Augen. Die Erfahrung zeigt: So lassen sich ohne großen Aufwand 50 % mehr hochwertiger

Zahnersatz und 100 % mehr Prophylaxeleistungen in der Praxis realisieren. Der Einsatz der Intraoralkamera mit optionaler Bildspeicherung auf SD-Karte oder PC fördert außerdem das Image einer modernen Praxis. Neben der Patientenberatung kann das wartungsfreie Kamerasystem in der Praxis noch für weitere Zwecke eingesetzt werden. Der integrierte DVD-Player sorgt z. B. mit Diashows, Videos oder Musik bei Angstpatienten für Ablenkung oder im Wartezimmer für gute Unterhaltung. Dabei können weitere Videogeräte angeschlossen werden. Gewinnen und binden Sie Kunden mit einem ganz besonderen Serviceangebot! Mehr zu dem einzigartigen Kamerasystem erfahren Sie bei der Beratungsakademie unter der Telefonnummer 0 27 71/2 64 83-00. Besteller erhalten außerdem einen Gutschein für weitere Leistungen der Beratungsakademie. **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



Berufsmeisterschule informiert

Die Gewerbliche Schule „Im Hoppenlau“ in Stuttgart veranstaltet am 18. November 2011 einen Infonachmittag.



Gewerbliche Schule „Im Hoppenlau“, Meisterschule für Zahntechniker in Stuttgart.

stätten, Labore sowie Theorie- räume einschließlich vernetzter EDV-Räume bieten die besten Voraussetzungen für einen erfolgreichen Start ins Berufsleben und für optimale Fortbildungen.

Ziel der Ausbildung

An der Meisterschule werden Zahntechnikergesellen/-innen allgemein und fachlich fortgebildet, um sie für die Ablegung der Meisterprüfung vor der Handwerkskammer Stuttgart vorzubereiten und sie zur meisterhaften Ausübung ihres Berufes zu befähigen. **ZT**

Am 18. November 2011 in der Zeit von 13–16 Uhr können sich Interessenten über die Zahntechniker-Meisterschule an der Gewerblichen Schule „Im Hoppenlau“ in Stuttgart informieren. Die Lehrkräfte und Referenten stehen Rede und Antwort, Unterrichts- und Laborräume können besichtigt werden und zahlreiche Informationen zu Prüfungsabläufen, Prüfungsbestandteilen und Kursen stehen

den Interessenten zur Verfügung.

Über die Schule

Die Hoppenlau-Schule hat einen Einzugsbereich, der weit über die Region Stuttgart hinausreicht. Engagierte und motivierte Lehrer und Referenten, hervorragende Ausstattungen der Lehrwerk-

ZT Adresse

Gewerbliche Schule „Im Hoppenlau“
Meisterschule Zahntechniker
Rosenbergstr. 17
70176 Stuttgart
Tel.: 07 11/2 24 02-0
Fax: 07 11/2 24 02-20
E-Mail: gs@hoppenlau.de
www.hoppenlau.de

ZT Veranstaltungen Oktober/November 2011

| Datum | Ort | Veranstaltung | Info |
|------------------|-----------|---|--|
| 17.10.2011 | Stuttgart | Totalprothetik im Zeichen der linguualisierten Okklusion Referent: Karl-Heinz Körholz | VITA Zahnfabrik Tel.: 0 77 61/56 22 35 E-Mail: u.schmidt@vita-zahnfabrik.com |
| 21./22.10.2011 | Hamburg | Die gaumen- bzw. bügelfreie Teleskopprothese im Einstückgussverfahren aus CoCr Referent: ZT Michael Martin | DENTAURUM Tel.: 0 72 31/8 03-4 70 E-Mail: kurse@dentaforum.de |
| 22.10.2011 | Hamburg | Zahntechnische Abrechnung Referent: ZT Uwe Koch | FLUSSFISCH GmbH Tel.: 0 40/86 60 82 66 E-Mail: info@flussfisch-dental.de |
| 28.10.2011 | Tett nang | Lava-Innovationen und Tipps aus der Praxis Referent: Hr. Schmieder | 3 M ESPE Tel.: 0800/2 75 37 73 E-Mail: innovation.de@mmm.com |
| 01.11–03.11.2011 | Bremen | Modellguss Fortgeschrittenen Kursus I – komplizierte OK- und UK-Klammerprothesen Referent: N.N. | BEGO Tel.: 04 21/2 02 83 72 E-Mail: gloystein@bego.de |
| 04.11.2011 | Frohburg | „Das Modell“ – die Visitenkarte des Labors Referenten: ZTM Claudia Füssenich, ZTM Thomas Weiler, Jens Glaeske, Udo Rudnick | picodent GmbH Tel.: 0 22 67/65 80-19 E-Mail: claudiaknopp@picodent.de |
| 10.11.2011 | Zwickau | Der individuelle Implantatsteg im CARA-System – Intensiv-Workshop Referenten: Prof. Dr. Edelhoff, Heike Stöth | Heraeus Kulzer GmbH Tel.: 0 61 81/35-39 24 E-Mail: silvia.budecker@heraeus.com |

ZT Kleinanzeigen

Einfach, schnell und sicher Einkaufen

www.wollner-dental.de



muffelforum.de
Die Community der Zahntechniker

Jetzt mit einzigartigem Anzeigenmarkt - effektiv und individuell
- Immer informiert mit Ihrem individuell eingestellten RSS-FEED
- Inserieren und sofort online stellen

Mit QR-Code und Handy direkt zur Anzeige ...

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



|| Frischer Wind für Praxis und Labor

OEMUS MEDIA AG – Die Informationsplattform der Dentalbranche.

Vielseitig, kompetent, unverzichtbar.

Bestellung auch online möglich unter:
www.oemus.com/abo

OEMUS MEDIA AG || Bestellformular ABO-SERVICE || Per Post oder per Fax versenden!

Ihre Kontaktdaten

Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Andreas Grasse
Fax: 03 41/4 84 74-2 90 | Tel.: 03 41/4 84 74-2 00

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

| Zeitschrift | jährliche Erscheinung | Preis |
|---|-----------------------|----------|
| <input type="checkbox"/> ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis | 10-mal | 70,00 €* |
| <input type="checkbox"/> ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor | 6-mal | 36,00 €* |
| <input type="checkbox"/> dentalfresh | 4-mal | 20,00 €* |
| <input type="checkbox"/> DENTALZEITUNG | 6-mal | 34,00 €* |
| <input type="checkbox"/> cosmetic dentistry | 4-mal | 44,00 €* |
| <input type="checkbox"/> face | 4-mal | 44,00 €* |
| <input type="checkbox"/> digital dentistry | 4-mal | 44,00 €* |
| <input type="checkbox"/> Implantologie Journal | 8-mal | 88,00 €* |
| <input type="checkbox"/> Dentalhygiene Journal | 4-mal | 44,00 €* |
| <input type="checkbox"/> Oralchirurgie Journal | 4-mal | 44,00 €* |
| <input type="checkbox"/> Laser Journal | 4-mal | 44,00 €* |
| <input type="checkbox"/> Endodontie Journal | 4-mal | 44,00 €* |
| <input type="checkbox"/> ZT Zahntechnik Zeitung | 11-mal | 55,00 €* |
| <input type="checkbox"/> KN Kieferorthopädie Nachrichten | 10-mal | 75,00 €* |
| <input type="checkbox"/> PN Parodontologie Nachrichten | 6-mal | 40,00 €* |
| <input type="checkbox"/> Dental Tribune German Edition | 10-mal | 35,00 €* |
| <input type="checkbox"/> laser (engl.) | 4-mal | 44,00 €* |
| <input type="checkbox"/> roots (engl.) | 4-mal | 44,00 €* |
| <input type="checkbox"/> cosmetic dentistry (engl.) | 4-mal | 44,00 €* |
| <input type="checkbox"/> implants (engl.) | 4-mal | 44,00 €* |

Bitte alles ausfüllen und Zutreffendes ankreuzen!

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

Ich bezahle per Rechnung.

Ich bezahle per Bankeinzug.
(bei Bankeinzug 2 % Skonto)

Bitte informieren Sie mich außerdem über Fortbildungsangebote zu folgenden Themen:

- | | | |
|--|---|--|
| <input type="checkbox"/> Kieferorthopädie | <input type="checkbox"/> Dentalhygiene/Prophylaxe | <input type="checkbox"/> Implantologie/Oralchirurgie |
| <input type="checkbox"/> Lasierzahnheilkunde | <input type="checkbox"/> Zahnaufhellung/Bleaching | <input type="checkbox"/> Kommunikation |
| <input type="checkbox"/> Endodontie | <input type="checkbox"/> Praxismanagement | <input type="checkbox"/> Kosmetische Zahnmedizin |

Bitte senden Sie mir diese per E-Mail an folgende Adresse:

E-Mail

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

Datum/Unterschrift

* Alle Preise verstehen sich inkl. MwSt. und Versandkosten (Preise für Ausland auf Anfrage).