

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.


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

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


## Ausbildung gefährdet

Investitionen in die Ausbildungsstätten in Trier und Ludwigshafen sind überfällig.

Die Fraktionsvorsitzende der CDU im rheinland-pfälzischen Landtag, Julia Klöckner (MdL), konnte sich bei einem Besuch des Berufsbildungs- und Technologiezentrums und der Meister-

als auch die Meistervorbereitungslehrgänge und die Meisterprüfungen in dem hoch technisierten Handwerk scheinen angesichts des seit Jahren bekannten Investitionsstaus gefährdet.



Manfred Heckens (l.), Obermeister ZTI Rheinland-Pfalz, wies die Fraktionsvorsitzende der CDU im rheinland-pfälzischen Landtag Julia Klöckner MdL (2.v.l.) auf die eklatant mangelhaften Zustände in den Ausbildungsstätten hin.

schule des Zahntechniker-Handwerks in der Handwerkskammer Trier ein Bild von der prekären räumlichen Situation und der mangelhaften Ausstattung für die Ausbildung junger Zahntechnikerinnen und Zahntechniker in Rheinland-Pfalz machen. Sowohl die Überbetriebliche Lehrlingsunterweisung (ÜLU)

Die Zahntechniker-Innung Rheinland-Pfalz hatte immer wieder Investitionen und Aktualisierungen angemahnt. „Die Situation ist zwischenzeitlich unerträglich“, erklärte der Landesinnungsmeister der Zahntechniker-Innung Rheinland-Pfalz

» Seite 2

## Höchste Auszeichnung

Josef Wagner erhält Goldene Ehrennadel des VDZI.

Im Rahmen einer Festveranstaltung zu Ehren des langjährigen Obermeisters der Zahntechniker-Innung Arnsberg hat Jürgen Schwichtenberg, Präsident des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI), die Goldene Ehrennadel des Bundesverbandes an Josef Wagner verliehen. Mit der Goldenen Ehrennadel ehrt der VDZI Persönlichkeiten, die sich um das Zahntechniker-Handwerk in besonderer Weise verdient gemacht haben. Von 1992 bis 2011 war Josef Wagner Obermeister der Zahntechniker-Innung Arnsberg.

In seiner Laudatio begründete Schwichtenberg die besondere Ehrung unter anderem wie folgt: „Josef Wagner hat mit großem Engagement die beruflichen und wirtschaftlichen Interessen der zahntechnischen Meisterbetriebe der Zahntechniker-Innung Arnsberg vertreten und durch entscheidende Impulse und Maßnahmen vorangebracht. Seine Visionen, Gedanken und Vorschläge zur Gestaltung der Zukunft des Zahntechniker-Handwerks hat er mit Überzeugung

ANZEIGE



**dentona**  
NEW WAY TO DO IT BETTER

**esthetic-base®  
platinum**

**NEU!**

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

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

in die kollegialen Debatten des gesamten Zahntechniker-Handwerks hineingetragen und hartnäckig mit guten Argumenten vertreten. Diesen konsequenten Gestaltungswillen hat Josef Wagner auch in den Gremien des VDZI bewiesen. Die demokratisch getroffenen Ergebnisse der Mitgliederversammlung des VDZI hat er stets solidarisch mitgetragen. Für Josef Wagner war und ist die Einheit des Berufsstandes eine unabdingbare Voraussetzung für die Verteidigung der zahntechnischen Interessen in der Region

» Seite 2

ANZEIGE



**Gemeinsam erfolgreich -  
das Zahntechniker-Handwerk!**


 VERBAND  
DEUTSCHER  
ZAHN-  
TECHNIKER  
INNUNGEN

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

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



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

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

### ZT Aktuell

#### Mitarbeiterverhalten ändern

Das Verhalten der Mitarbeiter kann vom Laborleiter gezielt und Schritt für Schritt positiv beeinflusst werden.

**Wirtschaft**  
» Seite 6

#### Herbst-Scharnier

Eine alte, aber geniale Idee gewinnt in der Kieferorthopädie wieder an Bedeutung.

**Technik**  
» Seite 12

#### Elektronischer Datenaustausch

Ab dem 1. Januar 2012 müssen Labore und Praxen auch elektronisch Daten sicher und effizient austauschen.

**Service**  
» Seite 24

## Konsumklima legt leicht zu

Die Verbraucherstimmung zeigt auch im Oktober dieses Jahres ein differenziertes Bild.

Die Einkommenserwartung und die Anschaffungsneigung legten noch einmal leicht zu, während die Konjunkturerwartung ihre Talfahrt der vergangenen Monate fortsetzt. Der Gesamtindikator prognostiziert nach 5,2 Punkten im Oktober für November einen Wert von 5,3 Punkten.

In Bezug auf ihre Einkommensaussichten sowie die Anschaffungsneigung sind die Verbraucher nach wie vor optimistisch. Beide Indikatoren profitieren von der guten Beschäftigungslage und den Lohnsteigerungen in diesem Jahr. Sie sind in erster Linie für den leichten Anstieg des

Konsumklimas verantwortlich. Die anhaltenden Diskussionen um die Staatsschuldenkrise sowie die drohende Insolvenz Griechenlands, die auch das Bankensystem belasten wird, verunsichern hingegen die Bevölkerung.

» Seite 4

**ZT Anmerkung der Redaktion**

Leider hat sich in der Ausgabe 9 der *ZT Zahntechnik Zeitung* ein Fehler eingeschlichen. Wir haben in der Meldung vom iqz – Informations- und Qualitätszentrum Zahntechnik zu Sportmündschützern „Zahnverletzungen verhindern“ auf Seite 29 den Bildnachweis vergessen. Tatsächlich liegen die Bildrechte bei der Initiative proDente e.V. Wir bitten das Versäumnis zu entschuldigen.

**Höchste Auszeichnung****ZT Fortsetzung von Seite 1**

und auf Bundesebene.“ Josef Wagner engagiert sich seit 1980 ehrenamtlich für das Zahntechniker-Handwerk. Unermüdlich hat er sich für die Förderung des Ausbildungswesens eingesetzt. Beispielhaft dafür ist sein Ein-

tenz- und Dienstleistungszentrums der Kreishandwerkerschaft Hagen sorgte Wagner für die Einrichtung von Labor- und Seminarräumen für das Zahntechniker-Handwerk und gründete mit seiner Innung das Dentale Fortbildungszentrum Hagen.



Der langjährige Obermeister der Zahntechniker-Innung Arnsberg, Josef Wagner (Mitte), bekommt von VDZI-Präsident Jürgen Schwichtenberg (re.) die Goldene Ehrennadel verliehen.



Uwe Breuer, Vizepräsident des VDZI (l.), und Jürgen Schwichtenberg würdigen Wagners jahrzehntelanges ehrenamtliches Engagement für das Zahntechniker-Handwerk.

satz für die umfassende Modernisierung und technische Neuausrüstung des CUNO II Berufskollegs in Hagen, dem Sitz der Bezirksfachklasse des Zahntechniker-Handwerks im Regierungsbezirk Arnsberg. Im Zuge der Errichtung eines Kompe-

Mit großer Freude nahm Ehrenobermeister Josef Wagner die Goldene Ehrennadel von VDZI-Präsident Schwichtenberg und Vizepräsident Uwe Breuer entgegen. **ZT**

Quelle: VDZI

## ANZEIGE

**Drewe**

**Scharf auf Silikon!**

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

**Ausbildung gefährdet****ZT Fortsetzung von Seite 1**

Manfred Heckens. Die Betriebe würden gerne ausbilden, wollen aber in der Überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung Fortschritte und nicht Rückschritte im technologischen Niveau sehen. Beschwerden von Lehrgangsteilnehmern in den Meistervorbereitungslehrgängen würden offenbar nicht ernst genommen. „Wir können nicht weiter mit einem Förderstopp leben und auf Gutachten warten“, erklärte der Landesinnungsmeister der CDU-Fraktionsvorsitzenden. „Es wurde bereits ausreichend lange geprüft, jetzt ist es an der Zeit, Taten folgen zu lassen. Wenn Trier als Standort für die Aus- und Weiterbildung ausscheidet, weil weiter auf Zuschüsse, Gutachten und Konzepte gewartet wird, müssen wir uns notgedrungen nach Alternativen umsehen. Die jetzigen Verhältnisse werden weder von den Betrieben noch von der Innung weiter akzeptiert“, erklärte der Landesinnungsmeister gegenüber Frau Klöckner. Die Aus- und Weiterbildung sei schließlich der Lebensnerv des durch Gesundheitsreformen, gesetzliche Rahmenbedingungen und ausländische Konkurrenz gebeutelten Handwerks. „Wenn wir nicht schnell Lösungen finden, werden wir ein Handwerk, das einmal das Weltniveau bei der Herstellung von hochwertigem Zahnersatz bestimmte, zugrunde richten“, ist sich Landesinnungsmeister Heckens sicher. Vorbilder für Problemlösungen gebe es in anderen Bundesländern. Warten will Heckens nicht länger. „Die Vertröstungen müs-



Konnte sich ein Bild machen: CDU-Fraktionsvorsitzende im rheinland-pfälzischen Landtag Julia Klöckner, MdL (Mitte).

sen ein Ende haben, Fördergelder müssen schnell freigegeben werden und fließen, wenn wir Trier als Standort für Aus- und Weiterbildung halten wollen.“ Schwierig werde die Situation auch, weil im Ausbildungszentrum in Ludwigshafen mittlerweile ein extremer Investitionsstau zu verzeichnen sei, bestätigte der ebenfalls nach Trier

gereiste Zahntechnikermeister Peter Trutzel aus Bad Dürkheim. Julia Klöckner versprach, sich für schnelle Lösungen einzusetzen, um der Ausbildung junger Menschen im Zahntechniker-Handwerk in Rheinland-Pfalz eine Chance zu geben. **ZT**

Quelle: Zahntechniker-Innung Rheinland-Pfalz

## ANZEIGE

**HAMMER-ANGEBOT!**

**ddsw** Deutscher Dental Service Weiterstadt

Wir beraten Sie gerne persönlich:  
06150-1818928

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](http://www.dds-weiterstadt.de)

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

**ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG**

**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 (Anzeigendisposition/-verwaltung)  
Tel.: 03 41/4 84 74-1 27  
Fax: 03 41/4 84 74-1 90  
E-Mail: m.mezger@oemus-media.de

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

**Herstellung**  
Matteo Arena  
(Grafik, Satz)  
Tel.: 03 41/4 84 74-1 15  
E-Mail: m.arena@oemus-media.de

**Druck**  
Dierichs Druck + Media GmbH  
Frankfurter Straße 168  
34121 Kassel

Die *ZT Zahntechnik Zeitung* erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzel exemplar: 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<sup>A</sup>**

**EUROMOLD**

**29.11.–02.12.2011  
Halle 8, Stand: E 134**



## UNSCHLAGBAR WIRTSCHAFTLICH!

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

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

3D vario-mill 5<sup>A</sup> 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<sup>A</sup> auch für die Restorationsherstellung aus Zirkon, Kunststoff und Wachs. Mit der CAM-Software **SUM 3D dentona<sup>®</sup>-edition** wählen Sie zwischen verschiedenen Strategieoptionen aus und bestimmen so die Effizienz Ihrer Modell- und Gerüsterstellung.

## Konsumklima legt leicht zu

### ZT Fortsetzung von Seite 1

Dementsprechend negativ bewerten sie die Konjunkturaussichten für die kommenden Monate. Der Indikator setzt seine Talfahrt der letzten zwei Monate weiter fort.

### Konjunkturerwartung: Konjunkturängste nehmen zu

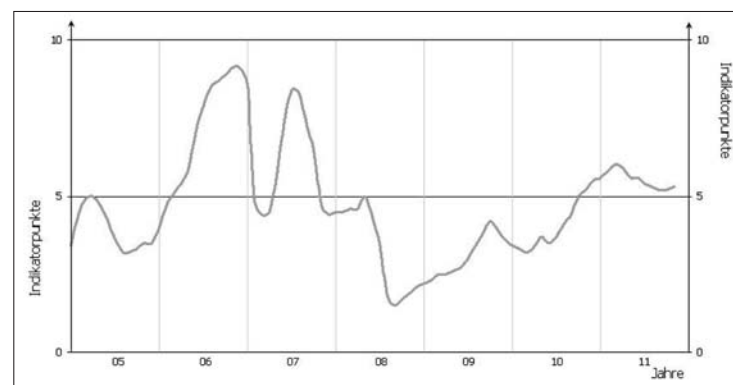
Der Rückgang der Konjunkturerwartung der Deutschen setzt sich auch im Oktober ungebremst fort. Nach dem Minus von knapp 9 Zählern im September verliert der Indikator noch einmal 11 Punkte und weist nun -6,2 Punkte auf. Ein niedrigerer Wert wurde zuletzt vor über zwei Jahren im August 2009 gemessen. Im Vorjahresvergleich steht derzeit ein Minus von mehr als 62 Punkten zu Buche. Neben den langwierigen und kontroversen Diskussionen um eine Lösung der internationalen Schuldenkrise lässt die internationale Eintrübung des Konjunkturklima

mas – insbesondere in Europa – auch den Konjunkturoptimismus der Deutschen schwinden. Eine Reihe europäischer Staaten befindet sich bereits in der Rezession oder steht unmittelbar da-

vor. Dies sowie die Tatsache, dass viele Staaten zur Konsolidierung ihrer Haushalte strikte Sparprogramme verabschiedet haben, wird künftig die Exportentwicklung Deutschlands be-

einträchtigen. Die Furcht vor einem Übergreifen der Krise auf die Realwirtschaft in Deutschland lässt die Konjunkturerwartung der Bürger deutlich absinken. Diesen Entwicklungen tragen auch die Wirtschaftsexperten Rechnung. So gehen die Wirtschaftsforschungsinstitute in ihrem kürzlich veröffentlichten Herbstgutachten davon aus, dass sich die Wachstumsdynamik im kommenden Jahr mit einem realen Plus beim Bruttoinlandsprodukt von 0,8 Prozent deutlich verringern wird (nach 2,9 Prozent in diesem Jahr). Nach deren Einschätzung kann jedoch eine Rezession in Deutschland vermieden werden. Auch die Unternehmen sehen nicht mehr so optimistisch in die Zukunft, wie der Rückgang des ifo-Geschäftsklimaindex im Oktober zeigt.

|                            | Oktober 2011 | September 2011 | Oktober 2010 |
|----------------------------|--------------|----------------|--------------|
| <b>Konjunkturerwartung</b> | -6,2         | 4,8            | 56,0         |
| <b>Einkommenserwartung</b> | 36,5         | 35,1           | 36,0         |
| <b>Anschaffungsneigung</b> | 31,2         | 29,7           | 22,5         |
| <b>Konsumklima</b>         | 5,2          | 5,2            | 5,0          |



GfK-Indikator Konsumklima (Stand: Oktober 2011).

Quelle: GfK

### ANZEIGE



## Hedent Inkosteam

**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** Wasserenthärter  
Gerät schützt Ihr Dampfstrahlgerät vor Verkalkung.

**Inkoquell 6** ist ein Wasseraufbereitungsgerät zur Versorgung von Geräten mit kalkfreiem Wasser bei automatischer Kesselfüllung. Einfache Installation. Das Gerät verhindert durch Teildeionisierung 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.

**Hedent GmbH**  
Obere Zeil 6 – 8  
D-61440 Oberursel/Taunus  
Germany  
Telefon 06171-52036  
Telefax 06171-52090  
info@hedent.de  
[www.hedent.de](http://www.hedent.de)

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

Platzsparend durch Wandhalterung, Arbeitsflächen bleiben frei.

Dampfdüse am Handstück auswechselbar. Dampfdüsen 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.

### 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](http://www.flussfisch-dental.de)

FLUSSFISCH

der Konsumenten in die Finanzmärkte erschüttert. Folglich sind sie momentan weniger geneigt, Geld auf die hohe Kante zu legen, wie auch die stark rückläufige Sparneigung beweist. Bei der Frage nach der Verwendung ihrer finanziellen Mittel tendieren sie folglich eher dazu, das Geld in werthaltige Anschaffungen, wie Immobilien oder längerlebige Gebrauchsgüter zu investieren, als es auf dem Finanzmarkt gegen eine ohnehin niedrige Verzinsung anzulegen.

### Konsumklima: wieder leicht verbessert

Der Gesamtindikator prognostiziert für November einen Wert von 5,3 Punkten nach 5,2 Zählern im Oktober. Damit kann das Konsumklima trotz Krise und steigender Rezessionsängste sogar noch leicht zulegen. Mit dieser Entwicklung festigt die Binnenkonjunktur ihren Ruf als wichtige Säule der wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland. Denn die Exporte, die bislang die wichtigste Größe für das Wachstum in Deutschland waren, werden sich in den kommenden Monaten spürbar abschwächen. Damit wird es umso wichtiger, dass der Konsum seiner stabilisierenden Rolle gerecht wird. Angesichts der guten Arbeitsmarkt- und Einkommensentwicklung ist das ein durchaus realistisches Szenario. Dies setzt allerdings voraus, dass die Bürger wieder mehr Vertrauen in die politischen Entscheidungsträger gewinnen und dass die anstehenden Probleme einer nachhaltigen Lösung zugeführt werden. Sollte das nicht gelingen, hätte dies sicherlich negative Wirkung auf die weitere Entwicklung der Konsumstimmung. Die Tabelle zeigt die Entwicklung der einzelnen Indikatoren im Oktober im Vergleich zum Vormonat und Vorjahr. Das Chart zeigt die Entwicklung des Konsumklimaindix im Verlauf der letzten Jahre. ZT

### Einkommenserwartung: leichter Zuwachs

Den ständig steigenden Konjunkturängsten zum Trotz kann die Einkommenserwartung der Deutschen im Oktober sogar leicht zulegen. Der Indikator verzeichnet ein Plus von 1,4 Punkten. Mit nun 36,5 Zählern liegt er damit in etwa auf Vorjahresniveau. Eine gute Arbeitsmarktlage sowie spürbare Einkommenszuwächse der Beschäftigten sorgen derzeit für ausgezeichnete Rahmenbedingungen, um den Einkommensindikator auf hohem Niveau zu stabilisieren. Nach den aktuellen Prognosen im Herbstgutachten der Forschungsinstitute soll sich der Beschäftigungsaufbau, wenn auch etwas weniger dynamisch, im kommenden Jahr fortsetzen. Diese Aussichten verringern die Angst vor Jobverlust und steigern die Hoffnungen auf Einkommenszuwächse auch im nächsten Jahr. Hinzu kommt, dass sich die Inflation in den kommenden Monaten voraussichtlich etwas abschwächen wird, was wiederum positiv auf die Kaufkraft der Einkommen wirkt und entsprechend auch die Einkommensstimmung stützt.

### Anschaffungsneigung: geringe Gewinne

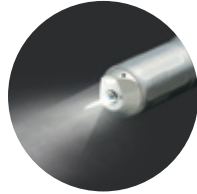
Nach den moderaten Verlusten im Vormonat kann die Anschaffungsneigung im Oktober wieder leicht zulegen. Nach einem Plus von 1,5 Punkten weist der Indikator nun 31,2 Zähler auf. Damit liegt er knapp 9 Punkte über seinem entsprechenden Vorjahresniveau. Neben den leicht gestiegenen Einkommensaussichten dürfte auch die gegenwärtige Schuldenkrise die Konsumneigung stützen. Die Diskussionen um die Stabilität der gemeinsamen Währung sowie der Banken haben das Vertrauen

## PRESTO AQUA LUX



Schmierungsfree Luftturbine mit Wasserkühlung und LED-Licht

- 320.000 min<sup>-1</sup>
- Kühlmittelspray
- keine Schmierung erforderlich
- um 360° frei drehbares Handstück
- geräusch- und vibrationsarm
- einzigartiger Staubschutzmechanismus
- LED-Licht integriert (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<sup>-1</sup>
- 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<sup>-1</sup>
- 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<sup>-1</sup>)

**1.245€\***

~~1.490€~~

**Sparen Sie  
245€**



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

## Verhalten im Mitarbeitermeeting nachhaltig beeinflussen

Verhaltens- und Einstellungsveränderungen bei den Mitarbeitern gehören für den Laborleiter zu den großen Herausforderungen. Der Erfolg winkt, wenn er ein Meeting anberaumt, in dem er die Zahntechniker und Mitarbeiter systematisch und Schritt für Schritt die Notwendigkeit der Verhaltensveränderung erkennen lässt – und sie dann in Gang setzt.

Wahrscheinlich kennen die meisten Laborleiter diese Situation aus eigener Erfahrung: Jemand ist der Meinung, eine Verhaltensveränderung aufseiten des Laborleiters sei notwendig,

um zum Beispiel dessen Führungsqualitäten zu verbessern. Dann heißt es: „Du musst mehr aus dir herausgehen und direkt mit den Mitarbeitern kommunizieren, wage es doch einfach

mal.“ Die meisten Menschen vermuten dann allerdings, man wolle sie kritisieren und gegen ihren Willen verändern. „Da will mich jemand verbiegen, welche Gründe hat er nur dafür? Das

lasse ich mir jedenfalls nicht gefallen!“ Der Laborleiter fühlt sich angegriffen, und das selbst wenn er weiß, dass dieser „Jemand“ – bei objektiver Betrachtung – es gut mit ihm meint.

Ähnliche Gedankengänge bewegen den Mitarbeiter, wenn der Laborleiter von ihm – zum Beispiel – verlangt, er solle doch endlich etwas umgänglicher sein, im Kontakt mit den Kollegen, aber auch mit den Kunden.

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

**Q<sup>3</sup>-Pack** Wachsfreie Zahngarnitur mit integrierter Aufstellhilfe



**Veracia SA** Anterior und Posterior



Täglich live auf Ihrer Fachdental-Messe



**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

### Eigene Einsicht ist Voraussetzung

Die Kunst der nachhaltigen Verhaltensveränderung besteht darin, dass man selbst zu der Einsicht und Überzeugung gelangt, eine Veränderung der Verhaltensweise sei sinnvoll. Bezogen auf die Mitarbeiterführung heißt das: Nehmen wir an, ein Mitarbeiter, der häufig Kundenkontakt hat, also mit den Zahnärzten spricht, ist eher introvertiert und verschlossen. Es fällt ihm schwer, mit den Kunden zu kommunizieren. Die Folge: Der Kunde empfindet das Verhalten des Mitarbeiters als unhöflich und unfreundlich.

Wenn der Laborleiter nun von diesem Mitarbeiter verlangt, er solle im zwischenmenschlichen Umgang freundlicher und umgänglicher sein, wird er wohl das Gegenteil dessen erreichen, was er beabsichtigt.

Das Ziel des Laborleiters sollte sein: Der Mitarbeiter muss freiwillig sein Ja-Wort zu der Verhaltensveränderung abgeben, er sollte von selbst zu der Meinung gelangen, dass er sich von seiner Introvertiertheit verabschieden und sich zumindest vorsichtig nach außen öffnen muss. Dann wird die Verhaltensveränderung zumindest wahrscheinlicher.

### Auf die Persönlichkeit der Mitarbeiter eingehen

Wer nachhaltige Verhaltensveränderungen erreichen möchte, sollte über eine gute Portion Menschenkenntnis verfügen und in der Lage sein, den Charakter und die Persönlichkeit jedes einzelnen Mitarbeiters einzuschätzen. Denn wenn der Mitarbeiter vom Typus her ein abenteuerlustiger und dynamischer Mensch ist, wird er wohl eher zu einer Verhaltensveränderung bereit sein als der Bewahrertyp, der gerne alles unter Kontrolle hat und für den das Neue selten Chancen, immer aber die Gefahr des Scheiterns birgt.

Diese Einschätzung hilft überdies, mitarbeiterindividuell vorzugehen. Selbst beim Bewahrertyp ist es nicht unmöglich, eine Verhaltensveränderung herbeizuführen – der Laborleiter muss nur mit anderen Methoden arbeiten als beim Abenteuerlustigen. Während er dem abenteuerlustigen Mitarbeiter die Chancen und kreativen Herausforderungen

rungen aufzeigt, die ihm durch eine Verhaltensveränderung ermöglicht werden, ist es beim Behälter klüger zu betonen, dass durch die Veränderung letztendlich die wirtschaftliche Stabilität des Dentallabors gewährleistet wird. Weitere Beispiele sind:

- Dem dynamisch-dominanten Mitarbeiter zeigt der Laborleiter, dass er seinen Verantwortungsbereich vergrößern und einen Karriereschritt machen kann, wenn er sein extrovertiertes Verhalten im Kontakt mit den Kunden etwas zurückfährt.
- Dem disziplinierten Controllertyp, der Überraschungen verabscheut und berechenbare Aufgaben liebt, legt er dar, dass sich eine Verhaltensveränderung auch für ihn persönlich rechnet.

### Die „Glaubenssätze“ der Mitarbeiter beachten

„Das klappt ja sowieso nicht“ oder „Die Vorgaben, die ich vom Laborleiter erhalte, verhindern meinen Erfolg geradezu“: Nachhaltige Verhaltensveränderungen scheitern oft an den destruktiven Einstellungen und Glaubenssätzen der Mitarbeiter. Negativerlebnisse werden – zu-

weilen auch als willkommene Ausreden – genutzt, um sich gegen Veränderungen zu sperren. Denn jeder Wandel verursacht zunächst einmal Schmerzen, weil man sich von lieb gewonnenen Gewohnheiten verabschieden muss. Aber auch der Laborleiter selbst wird zuweilen von eingefahrenen Überzeugungen



geleitet, die sich zu blockierenden Einstellungen verfestigt haben und die Veränderungsbereitschaft der Mitarbeiter unterlaufen. Eine typische Äußerung ist dann: „Ich habe dem Mitarbeiter genau gesagt, wie er sein Verhalten ändern und dass er im Kundenkontakt freundlicher vorgehen soll. Aber er will das einfach nicht begreifen. Das ist einfach ein hoffnungsloser Fall.“ Klar ist: Wer so vorgeht, darf sich nicht wundern, wenn sich die Mitarbeiter gegen jede Veränderung wehren. Kann der Laborleiter in einem Mitarbeitermeeting einen Prozess anstoßen, der dazu führt, dass das gesamte Team die Notwendigkeit einer Einstellungs- und Verhaltensveränderung von selbst formuliert? Ja, das kann gelingen – dazu ein Beispiel: Der Laborleiter will, dass die Zahntechniker ihre Kundenorientierung erhöhen und die Zahnärzte freundlich beraten. Denn natürlich kommt es immer wieder vor, dass auch ein Zahn-techniker mit einem Zahnarzt kommunizieren und ihm Fragen zu einem Zahnersatz beantworten muss. Das Problem: Die Anfertigung von Zahnkronen, Stiftkronen, Brücken, Teil- und Vollprothesen – das ist die Welt, in der sich die meisten Zahntechniker wohlfühlen. Sobald sie aber mit dem Zahnarzt selbst sprechen und etwa eine Beratung durchführen sollen, fühlen sie sich oft unsicher. Sie ziehen sich ins Schneckenhaus zurück – „die sind aber unfreundlich“, so das Kundenurteil. Was also tun?

### Im Meeting einen Diskussionsprozess anstoßen

Die folgende Vorgehensweise verspricht Erfolg: Der Laborleiter beschreibt im Meeting das Thema, um das es geht, so detailliert wie möglich. Ziel ist der möglichst ungefilterte Erfahrungsaustausch zwischen den Zahn-technikern: Der Laborleiter möchte so den Erfahrungen auf die Spur kommen, die die Zahn-techniker bisher im Um-

gang mit den Kunden gemacht haben. Des Weiteren berichtet der Laborleiter von einem fiktiven, mithin erfundenen Kundengespräch, in dem ein Zahn-techniker eindeutig die Grenzen zur Unhöflichkeit überschritten hat: „Ich möchte Ihnen nun von einem Vorfall erzählen, der schon lange zurückliegt. Da hat ein

Zahn-techniker in einem Telefonat einen Kunden andauernd unterbrochen und ist einfach nicht auf das Anliegen des Kunden eingegangen ...“

Eine Zwischenbemerkung: Wichtig ist, dass der Laborleiter den Eindruck vermeidet, er spiele auf einen Vorfall im eigenen Dentallabor an, meine also einen seiner Angestellten. Denn dann besteht die Gefahr, dass sich die Zahn-techniker angegriffen fühlen – die angestrebte „Verhaltensveränderung aus eigener Ansicht“ ist nicht mehr möglich. Zurück zu dem fiktiven Beispiel, das der Laborleiter im Meeting vorträgt: Durch Fragen wie: „Was glauben Sie: Was denken die Kunden, wenn sie es mit ei-

nem Mitarbeiter zu tun haben, der sie andauernd unterbricht und so unhöflich ist?“ regt er einen Diskussionsprozess und Erfahrungsaustausch in der Gruppe an. Eine Alternative: Der Laborleiter besorgt sich einen entsprechenden Schulungsfilm, in dem gezeigt wird, wie wichtig der offene und freundliche Umgang mit Kunden ist.

Noch wirkungsvoller ist der authentische Kundenbericht: Vielleicht gelingt es dem Laborleiter sogar, einen Zahnarzt dafür zu gewinnen, in dem Meeting von seinen Erfahrungen mit unfreundlichen Zahn-technikern zu berichten. Das Team erfährt aus berufenem Mund, welche Konsequenzen ein Verhalten hat, das nicht strikt auf die Kundenzufriedenheit ausgerichtet ist. Entscheidend ist immer: Im Meeting entsteht nun ein Gespräch darüber, wie wichtig doch die Kundenorientierung ist und welche fatalen Folgen sich aus einer unangemessenen Kundenkommunikation ergeben.

### Die Mitarbeiter zur selbstkritischen Reflexion animieren

Kommen wir zum nächsten Schritt: Der Laborleiter achtet darauf, dass den Zahn-technikern in dem Diskussionsprozess klar wird, dass ihre Aufgabe nicht nur darin besteht, hochwertigen Zahnersatz herzustellen. Wichtig ist außerdem ihre Bereitschaft, sich auf nutzenorientierte Gespräche mit den Zahnärzten einzulassen.

### ZT Autor



**Dr. Anna Martini** – Weiterbildungen für Führungskräfte und Mitarbeiter in Verkauf und Vertrieb, die die kommunikative Kompetenz erhöhen und damit zur sofortigen und spürbaren Umsatzsteigerung führen – das ist das Ziel von Coach und Vertriebstrainerin Dr. Anna Martini. Die Teilnehmer erfahren in den praxisnahen Trainings und Coachings, wie sie kundenorientierte Verkaufsgespräche oder motivierende Mitarbeitergespräche führen. Ziel ist der authentisch-glaubwürdige Auftritt, der durch das Zusammenspiel von Stimme, gesprochenem Wort und Körpersprache begeistert. Als eine der erfolgreichsten Top-Coaches Europas für Vertrieb, Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung verfügt die Diplom-Opernsängerin, Bestsellerautorin und Sales Professional über 25 Jahre Praxiserfahrung und Know-how in Coaching und Training.

Mit einiger Wahrscheinlichkeit berichten die Zahn-techniker nun von selbst von ihren Erfahrungen und von Kundengesprächen, die nicht optimal verlaufen

Fortsetzung auf Seite 8 **ZT**

ANZEIGE

### ZT Literatur

Laborleiter, die Einfluss nehmen wollen auf das Verhalten ihrer Mitarbeiter, benötigen dazu ausgeprägte kommunikative und rhetorische Kompetenzen. Dabei kommt dem Stimmklang, der Stimmführung, der Atmung sowie der Gestik und Mimik eine große Bedeutung zu. Wie Führungskräfte diese Instrumente einsetzen und trainieren, zeigt Anna Martini in ihren Büchern und Hörbüchern:

- Tritt frisch auf. Tu's Maul auf. Stimmrhetorik. ANA Publishers 2009. Seit 2011 liegt dazu ein Hörbuch vor, das ebenfalls bei ANA Publishers erschienen ist.
- Sprechtechnik: Top-aktuelle Stimm-, Sprech- und Atemübungen. Orell Füssli, 5. erweiterte Auflage 2010
- Sprich Dich fit – Sprich einfach mit. Hörbuch. ANA Publishers 2010

### ZT Information

Weitere Strategien für Verhaltensveränderungen

- Notwendigkeit der Verhaltensveränderung in den Dienst des „fundamentalen Zwecks“ des Dentallabors stellen – Mitarbeiter sind eher zur Veränderung bereit, wenn sie deren Bedeutung für ein höheres Ziel akzeptieren.
- Vorbildfunktion nutzen: Auch der Laborleiter muss eventuell Verhaltensweisen verändern, damit er besser zur Erreichung der Ziele des Dentallabors beitragen kann. Darum beweist und demonstriert er seinen Mitarbeitern seine persönliche Veränderungsbereitschaft und geht mit gutem Beispiel voran.
- Der Laborleiter stellt Beispiele lobend und anerkennend heraus, in denen Mitarbeiter bereits bewiesen haben, dass sie zu Verhaltensveränderungen fähig sind.

Ein Fräszentrum, das Ihr Handwerk versteht!

# white + implant

digitale Verschmelzung  
für analoge Überlegenheit

Hochbelastbare geometrische Strukturen  
auf Wunsch mit direktem Implantatanschluss!  
(für viele Implantat-Systeme möglich)

- individuelle Abutments
- Stege mit Attachments
- verschraubte Brücken



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

**ZT Fortsetzung von Seite 7**

sind. Angeregt durch die Diskussion über jene fiktiven Kundengespräche, den Schulungsfilm oder die authentischen Kundenberichte erzählen die Mitarbeiter von ihren eigenen, eher misslungenen Kundengesprächen. Und vielleicht äußert der eine oder andere bereits jetzt Einsichten wie: „Vielleicht liegt es ja doch an meiner Einstellung zum Kunden und an meinem Verhalten, dass die Gespräche nicht optimal verlaufen sind.“

Weitere Konsequenz: Die Zahntechniker sprechen jetzt ganz von selbst über die Vorteile einer Verhaltensveränderung: bessere Kundengespräche, zufriedener Zahnärzte, Erfolgsstei-

gerung, höhere Arbeitszufriedenheit, materielle und immaterielle Vorteile – bis hin zur Erhöhung der Arbeitsplatzsicherheit. Natürlich wird dieser idealtypische Weg nicht immer gelingen. Dann sollte der Laborleiter durch vorsichtige Gesprächslenkung und Nachfragen versuchen, die Mitarbeiter zu Berichten über ihre misslungenen Gespräche zu motivieren, und so den dargestellten Prozess in Gang setzen.

**Die Eigeninitiative des Mitarbeiters wecken**

Sobald die Mitarbeiter von sich aus akzeptiert haben, dass eine Verhaltensveränderung durch-

aus angemessen ist, hat der Laborleiter gewonnen. Die Verhaltensveränderung steht nun nicht mehr unter dem dunklen Stern des Zwanges von außen – sondern die Mitarbeiter selbst sind es, die sie wünschen und für notwendig erachten. Die Erfahrung zeigt, dass die Mitarbeiter in dieser Phase häufig eigeninitiativ sehr konkrete Vorschläge oder gar ein Konzept entwickeln, wie sich die Kommunikation mit den Kunden erfolgreicher gestalten lässt. Laborleiter, die nun den immensen Aufwand beklagen, der mit dem dargestellten Prozess einhergeht, sollten einmal überlegen: Verhaltensveränderungen durch Tun brauchen Zeit. Aber der aufwendige Prozess lohnt sich. Was

nutzen kurzfristige, weil lediglich durch Druck und Zwang erfolgte Verhaltensveränderungen, die im schlimmsten Fall sogar zur Demotivation des Mitarbeiters führen? Wer nachhaltige und langfristige Veränderungen anstrebt, kommt an der Durchführung des dargestellten Prozesses nicht vorbei und muss überdies viel Geduld aufbringen und noch mehr Zeit investieren.

**Fazit**

Die Verinnerlichung der neuen Einstellung liegt vor, wenn dem Mitarbeiter die Verhaltensveränderung zur unreflektierten Gewohnheit geworden, sie ihm

mithin „in Fleisch und Blut“ übergegangen ist. Durch ständige Wiederholungen, durch Erfahrungslernen und positive Erfolgserlebnisse nimmt der Mitarbeiter das neue kundenorientierte Verhalten schließlich in sein Repertoire auf und kann es als erworbene Einstellung im Gespräch abrufen. **ZT**

**ZT Adresse**

AMCC Dr. Anna Martini  
Institut für Stimmrhetorik® und  
Personal Development  
Joseph-Stelzmann-Straße 62  
50931 Köln  
Tel.: 02 21/44 63 66  
E-Mail: office@stimmrhetorik.com  
www.stimmrhetorik.com

## Die richtige Wahl?! – Wie Dentallaborchefs ganzheitlich entscheiden

Laborinhaber stehen zunehmend vor der Herausforderung, unternehmerische Entscheidungen unter sehr komplexen Rahmenbedingungen treffen zu müssen. Die Reaktionen darauf sind unterschiedlich: Die einen verlassen sich auf ihr Bauchgefühl, andere allein auf ihren Verstand, eine dritte Gruppe reagiert mit Unentschlossenheit. Keiner der drei Lösungswege führt zum Ziel. Wie geht es richtig?

Doch warum müssen wir heute eigentlich mehr Entscheidungen treffen als die Generationen vor uns? Ganz einfach, weil wir mehr Auswahl haben. Wir arbeiten nicht mehr nur mit Zahnärzten und Geschäftspartnern aus der Region zusammen, sondern wirtschaften global. Wir wickeln Aufträge nicht mehr nur selbst ab, sondern arbeiten mit Kooperationspartnern zusammen. Wir müssen uns heute sogar für bestimmte Post- und Telefondienstleister entscheiden. In unserem Privatleben ist es ähnlich. Manch einen treibt die Überfülle an Wahlmöglichkeiten in einen höchst angespannten Stillstand, einen Zustand, der als „Multioptionsparalyse“ bezeichnet wird.

**Wo sind die Wegweiser?**

Schon Charles de Gaulle war davon überzeugt, dass es besser sei, „unvollkommene Entscheidungen

**ANZEIGE**

rade dann, wenn wir das versuchen, unsere emotionale Komponente gern einen Strich durch die Rechnung, wie folgende Beispiele beweisen.

**Versenkte Kosten**

Stellen Sie sich vor, Sie haben ein innovatives Produkt entwickelt und sehr viel Geld für die Entwicklung ausgegeben. Nun stellt sich am Markt aber nicht der erwartete Erfolg ein. Was tun Sie: Stoppen Sie alles? Oder treiben Sie das Projekt weiter, weil Sie schon so viel Geld investiert haben? Viele Laborchefs tun genau dies. Sie orientieren sich bei ihren Entscheidungen an der Vergangenheit, obwohl Entscheidungen immer die Zukunft betreffen. Letztendlich lassen sie sich durch ihre Angst vor Verlusten führen oder durch ihren Ärger über die versenkten Kosten. Ist das rational? Wohl kaum.

**Endloses Maximieren**

Viele Menschen unternehmen große Anstrengungen, um die bestmögliche Wahl zu treffen. Sie analysieren Tonnen von Tests, listen Plus- und Minuspunkte auf, halten sich möglichst lange alle Türen offen – und doch stellt sich der erwartete Erfolg nicht ein. Laut Barry Schwartz, Professor für Psychologie am Swarthmore College in Pennsylvania, sind nicht die „Maximierer“ schlussendlich zu-

frieden mit ihren Entscheidungen, sondern eher die „Satisficer“. Diese hören einfach mit der Suche auf, wenn sie gefühlsmäßig das Richtige gefunden haben und machen sich weiter keine Gedanken. Das mag zwar nicht besonders rational sein, dafür aber pragmatisch.

**Kluge statt richtige Entscheidungen**

Richtige Entscheidungen lassen sich heute gar nicht mehr treffen, ist Maja Storch überzeugt. In komplexen, dynamischen Szenarien seien immerhin kluge Entscheidungen möglich, so die promovierte Diplompsychologin und Psychoanalytikerin. Diese entstehen dann, wenn wir nicht nur auf unseren Verstand zurückgreifen (der langsam und gründlich arbeitet), sondern auch auf unser emotionales Erfahrungsgedächtnis: das Bauchgefühl, das seine Bewertung in Millisekunden abgibt, und zwar mit inneren Bildern, Körperempfindungen (Schmetterlinge im Bauch, Klotz am Bein) oder als „innere Stimme“. Auch der niederländische Wissenschaftler Ap Dijksterhuis empfiehlt, auf die unbewusste Informationsverarbeitung zu vertrauen. Der Verstand sei häufig überfordert, sehr viele und widersprüchliche Informationen zu verarbeiten. Wer aber ohne Aufmerksamkeit über eine Entscheidung nachdenke und Entscheidungen auch einmal spontan treffe, sei mit dieser Entscheidung später oft zufriedener als jene, die sehr viele Überlegungen anstellen. Voraussetzung für eine konstruktive Zusammenarbeit mit dem eigenen Unbewussten ist, dass wir diesem Raum und Zeit geben. Aber Achtung: Das viel gepriesene Bauchgefühl kann auch in die Irre führen, z. B.

durch frühere Erfahrungen, denn oft lassen sich die im emotionalen Erfahrungsgedächtnis gespeicherten Muster nicht auf unsere aktuelle Situation übertragen. Wer als Kind zum Beispiel häufig von seinem jüngeren Bruder übertrumpft wurde, sollte sich klarmachen, dass sein jüngerer Assistent eben nicht Teil der früheren Familie ist und keine Bedrohung darstellt.

**Ganzheitlich entscheiden**

Jede Entscheidung fällt im Spannungsfeld zwischen Seele, Herz, Geist und Körper. Wenn wir verantwortungsvoll und umsichtig entscheiden wollen, sollten wir auf diese ganzheitliche Entscheidungsfindung setzen:

- Wenn wir an eine bevorstehende Entscheidung denken, wie fühlen wir uns körperlich?
- Wie gehen wir rational mit der bevorstehenden Entscheidung um?
- Was meldet unsere Intuition?
- Empfinden wir starke Gefühle der Lust oder Unlust?

Setzen Sie sich ganz bewusst mit den verschiedenen Aspekten auseinander, die in Ihre Entscheidung hineinspielen. Lassen Sie sich Zeit, um eine gute Balance innerhalb des Spannungsfeldes zu erreichen. Dabei spielt die Tragweite der aktuellen Entscheidung natürlich eine wesentliche Rolle. Sie können ganz spontan entscheiden, ob Sie gerade eher Lust auf Pizza oder auf Pasta haben. Wenn es um den Kauf eines Labors oder um die Einstellung einer neuen Führungskraft geht, sieht die Sache schon anders aus. Die Autorin Suzy Welch hat ein sehr einfaches Modell entwickelt, mit dem wir unsere Entscheidungen im Hinblick auf ihre Zukunftsfähigkeit überprüfen können. Dazu

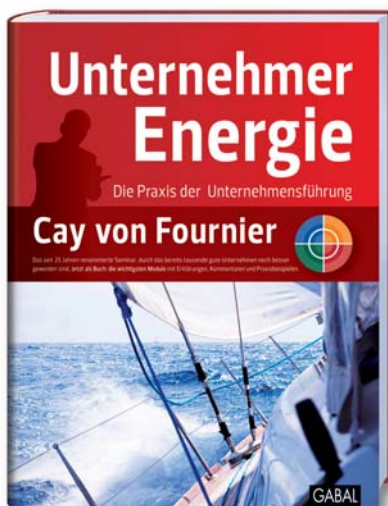
brauchen wir lediglich drei Fragen: Weiche Auswirkung hat meine Entscheidung in 10 Minuten? 10 Monaten? 10 Jahren? Wichtig dabei ist: Lassen Sie sich bei wichtigen Entscheidungen nicht unter Druck setzen, sonst geben Sie Ihrer Ratio (blindes Vertrauen in Zahlen) oder Ihren Emotionen (Angst, Lust) zu viel Macht und riskieren eine Fehlentscheidung! **ZT**

**ZT Autor**

**Dr. Dr. Cay von Fournier** ist aus Überzeugung Arzt und Unternehmer. Zu seiner Vision gehören möglichst viele gesunde Menschen in gesunden Unternehmen. Der in Medizin- und Wirtschaftswissenschaften promovierte Seminarleiter und Speaker ist bekannt durch seine lebhaften und praxisrelevanten Trainings und Vorträge. SchmidtColleg ist unter seiner Leitung zu einer Unternehmensgruppe geworden, die sich der Vermittlung und Umsetzung einer strategischen sowie ethischen und deshalb sehr erfolgreichen Unternehmensführung widmet.

**ZT Adresse**

SchmidtColleg GmbH & Co. KG  
Büro Waldershof  
Markt 11, 95679 Waldershof  
Tel.: 092 31/50 51-1 42  
Fax: 092 31/50 51-1 43  
E-Mail: info@schmidtcolleg.de  
www.schmidtcolleg.de



gen durchzuführen, als beständig nach vollkommenen Entscheidungen zu suchen, die es niemals geben wird“. Wir glauben, Entscheidungen möglichst „rational“ und „logisch“ treffen zu müssen. Dabei macht uns ge-



# Goldkurs immer noch hoch

## Nutzen Sie jetzt die hohen Preise zum Verkauf Ihres Altgoldes



**Gold: 39,05 €/g · Platin: 36,15 €/g · Palladium: 15,45 €/g · Silber: 0,79 €/g**

Edelmetallkurse bei Drucklegung 26. Oktober 2011 (aktuelle Kurse unter Tel.-Nr. 0 2133 /47 82 77)

- **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**

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



### **Auszahlungsbeispiel:**

|                     |                   |
|---------------------|-------------------|
| Anlieferungsgewicht | 206,93 g          |
| Schmelzgewicht      | 148,65 g          |
| AU                  | 61,24 %           |
| Pt                  | 4,03 %            |
| Pd                  | 15,76 %           |
| Ag                  | 10,75 %           |
| <b>Auszahlung</b>   | <b>3.316,80 €</b> |



**ANRUF GENÜGT**  
**0 21 33 47 82 77**

## Cloud Computing, was ist das?

Jeder spricht derzeit von der „Cloud“. Ist das wieder nur ein schickes Hype-Wort? Verbirgt sich dahinter nur ein cleveres Marketinginstrument der Dienstleister, oder ist „Cloud Computing“ eine neue Technologie mit viel Nutzen für Kunden, die den Dienst in Anspruch nehmen? Unser Autor Thomas Burgard lüftet das Geheimnis und erklärt die Hintergründe.

Überall liest man von „Cloud Computing“ oder „Daten speichern in der Cloud“. Cloud (aus dem Englischen und bedeutet übersetzt „Wolke“) Computing ist prinzipiell keine neue Technologie, eher eine neue Geschäftsphilosophie, bei der bedarfsabhängig IT-Infrastruktur in Echtzeit bereitgestellt wird. Man kann Cloud Computing ganz einfach so beschreiben: Das Bereitstellen von skalierbaren IT-Infrastrukturen und Softwareanwendungen/Dienste für andere Kunden.

Um Cloud Computing zu verstehen, müssen wir in die Vergangenheit der Informationstechnologie schauen. Bis in die Mitte der 2000er-Jahre haben die meisten Unternehmen eine eigene IT-Infrastruktur, d.h. ein eigenes Netzwerk/Intranet mit dort bereitgestellten Softwareanwendungen, betrieben.

Bei vielen Unternehmen (hauptsächlich großen Unternehmen) ist man durch das Umstellen vieler Arbeitsprozesse auf Softwarelösungen schnell an die Kapazitätsgrenzen der eigenen IT-Infrastruktur gelangt. Noch schnellere Server (oder Großrechner) mussten her, große Investitionen in Netzwerktechnologie mit Glasfaser-Technologie wurden getätigt, viel Geld wurde auch in Software-Lizenzen für die Computer-Arbeitsplätze der Mitarbeiter ausgegeben. Und genau hier wurde der Hebel angesetzt.

Das Unternehmen „Amazon“ hatte in der Mitte der 2000er-Jahre erhebliche Probleme mit Lastspitzen im eigenen Server-System, denn die Spitzenlasten waren erheblich höher geworden als die Grundlast. Man musste schnell handeln und so entschied die Unternehmensleitung, die eigene Dienstleistungs-Architektur als Produkt den Kunden anzubieten und somit die immer häufiger auftretenden Spitzenlasten abzufangen, indem die Last in der Cloud auf

die Nutzer verteilt wird. Der wichtigste Aspekt beim neuen Geschäftsmodell „Cloud Computing“ war die Skalierung aller zur Verfügung gestellten Cloud-Dienste.

Das neue Geschäftsmodell wurde sehr schnell zum großen Erfolg und von anderen Unternehmen ebenfalls erfolgreich als neues Produkt mit den unterschiedlichsten IT-Diensten auf dem schnell expandierenden IT-Markt plat-

ten der IT-Infrastruktur in einer „Private Cloud“ (Beschreibung siehe „Die Ausprägungen von Cloud Computing“).

### Die Ausprägungen von Cloud Computing

#### Public Cloud

Die IT-Infrastruktur dieser „öffentlichen Cloud“ wird allen im Internet zur Verfügung gestellt. Bezahlt wird nach dem

#### Community Cloud

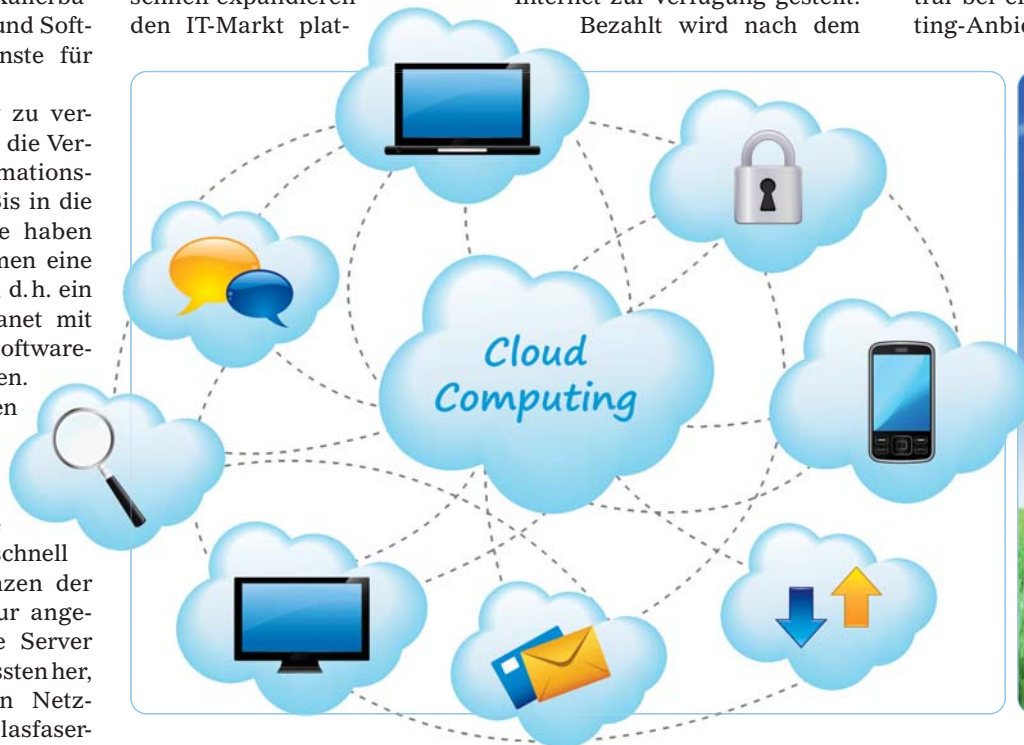
Hier werden spezielle Dienste einer bestimmten Nutzergemeinde (z.B. eine Universität) zur Verfügung gestellt.

### Die wesentlichen Merkmale von Cloud Computing

- Die IT-Infrastruktur steht zentral bei einem Cloud Computing-Anbieter und wird dort

- Cloud Computing senkt die IT-Kosten drastisch. Der Kunde benötigt keine eigene teure IT-Infrastruktur. Teure Investitionen in bestimmte Softwareanwendungen sind nicht nötig. Die Software-Updates werden stets vom Cloud-Anbieter eingespielt. Somit ist die Software stets aktuell.

- Cloud Computing ist zukunftsicher, da die unzähligen Rechner innerhalb der Cloud vom Anbieter immer auf den aktuell-



ziert. Die Cloud-Dienste verändern die IT-Welt in einem unglaublichen Tempo und verankern sich immer mehr in den unterschiedlichen Unternehmensbereichen weltweit. Man kann sagen, dass sich aus einer Not eine Evolution in der IT-Welt entwickelt hat.

Das langfristige Ziel im Cloud Computing ist, die IT-Infrastruktur im Internet, also der globalen Internet- bzw. Public Cloud, vollständig zur Verfügung zu stellen. Mit dieser angestrebten Lösung sind die Datenschützer und Sicherheitsexperten derzeit jedoch nicht ganz einverstanden. Aus diesen Gründen wird noch eine andere Lösung stark vorangetrieben: Das Bereitstel-

tätlichem Nutzungsgrad. Der Nutzer kann über das öffentliche Internet auf die bereitgestellten Dienste bezahlend zugreifen.

#### Private Cloud

Hier ist die komplette IT-Infrastruktur in der eigenen Firmen-, Behörden- oder Organisations-Cloud installiert. Die Dienste werden also von der eigenen Firmen IT-Infrastruktur angeboten. Beispiel: „Ubuntu One“ von Canonical Ltd. (<https://one.ubuntu.com/>)

#### Hybrid Cloud

Die hybride Cloud bietet Dienste aus einem Mix von Public Cloud und Private Cloud an.

administriert, gewartet und stets optimiert.

- Die IT-Infrastruktur ist voll skalierbar, d.h. eine dynamische Anpassung von Ressourcen (CPU, Speicher, Datenbank und Netzwerk) bei entsprechendem Bedarf.
- Die Anwendungen in der Cloud werden nach Gebrauch vom Cloud Computing-Anbieter abgerechnet.
- Die Performance der Dienst-Anwendungen ist stabil.
- Die Leistungen bzw. Dienste können vom Kunden eigenständig zugewiesen werden.
- Höchste Qualität und Zuverlässigkeit der gesamten Cloud-Infrastruktur durch Überwachung.

len technischen Stand gebracht werden.

- Der Kunde hat Zugriff auf eine vorkonfigurierte Umgebung.
- Der Kunde hat Zugriff auf eine sichere IT-Infrastruktur.

### Die Hierarchie des Cloud-Service

Prinzipiell besteht Cloud Computing aus unterschiedlichen Hierarchie-Ebenen, die auf der untersten Ebene die Hardware (HW) im Cloud Computing der IT-Infrastruktur bereitstellt. Folgende Auflistung zeigt alle Hierarchie-Ebenen, beginnend mit der HW-Ebene:

#### 1. HW-Ebene

Diese Ebene beschreibt die Hardware wie z.B. Rechnersysteme, Netzwerk und Kommunikationsleistungen der IT-Infrastruktur der Cloud.

**CaaS (Communication-as-a-Service):** Bereitstellung von Telefonie- und Kommunikationsanwendungen.

**SaaS (Storage-as-a-Service):** Bereitstellung von Speicherdiensten.

**IaaS (Infrastructure-as-a-Service):** Bereitstellung der virtualisierten IT-Infrastruktur wie z.B. Rechnersysteme, Speicher usw. Der Kunde bekommt sogenannte „virtuelle Maschinen“ von den Server-Systemen zugewiesen.

### Welche Vorteile bietet Cloud Computing für den Kunden?

Für den Kunden ergeben sich durch die Nutzung von Cloud Computing folgende Vorteile:

- Schnelles Bereitstellen von Diensten bzw. Anwendungen für die Kunden.
- Die Dienste in der Cloud sind immer verfügbar.
- Cloud Computing ist ortsunabhängig.
- Die Dienste werden bedarfsgerecht abgerechnet.
- Die Rechnerleistung in der Cloud passt sich stets den aktuellen Bedürfnissen an.

ANZEIGE

LABOR EXPRESS

Die Abrechnungs-Software  
für das Dental-Labor

Der Service stimmt!

CD anfordern!  
kostenlos testen

Jetzt informieren:  
Telefon: 02744 / 920837

www.dental-laborsoftware.de

BEYCODENT

Wolfsweg 34 • D-57562 Herdorf

**2. Software-Entwicklungsebene**

Diese Ebene bietet spezielle Software für spezielle Aufgaben. **SlaaS (Software-Infrastructure-as-a-Service):** Diese Infrastruktur unterstützt das IT-Management und bietet z. B. Software für Datenbankmanagement-Aufgaben. **PaaS (Plattform-as-a-Service):** Parallel oder zusätzlich zu SaaS kann der Cloud-Anbieter noch sogenannte Middleware-Infrastruktur anbieten. PaaS kann man sich als eine Art Entwicklungsumgebung vorstellen, auf der die Kunden eigene SaaS-Lösungen entwickeln und betreiben können oder um SaaS-Dienste mit traditionellen Softwareanwendungen zu integrieren. Die Zielgruppe von Cloud-Diensten in der PaaS-Schicht sind vor allem System-Architekten und Entwickler, weniger Endnutzer.

**3. Geschäftsanwendungen**

Auf dieser Ebene können die Kunden auf die vom Anbieter bereitgestellten Softwareanwendungen zugreifen (z. B. Office-Anwendungen). **SaaS (Software-as-a-Service):** SaaS ist wohl die meist genutzte und populärste Form von Cloud Computing. Dieser Dienst stellt den Kunden Software-Applikationen als standardisierter Service zur Verfügung. Bekannte Beispiele sind z. B. Google Docs oder Office 365 von Microsoft.

**4. Ebenenübergreifende Dienste**

Diese Dienste greifen über alle Ebenen der Cloud. **MaaS (Monitoring-as-a-Service):** Hier wird das Monitoring und Management von Anwendungen aller Ebenen wie z. B. Fehlererkennung, Alarming, CPU- und Speicher-Überwachung durchgeführt.

**SecaaS (Security-as-a-Service):** Bereitstellung von ebenenübergreifenden Sicherheitsfunktionen.

**Cloud Computing und Sicherheit**

Da Unternehmen immer mehr auf Cloud Computing setzen, kommt zwangsläufig die Frage nach der Informationssicherheit in der Cloud. Derzeit ist eine aus-



reichende Sicherheit für die Kunden leider noch nicht gegeben, jedoch wird sich das in der nächsten Zeit drastisch ändern. Es wird sich im Cloud Computing in Zukunft eine Vielzahl von neuen Sicherheitsstrategien entwickeln.

**Fazit**

Der Trend zum Cloud Computing wird sich in Zukunft mit Sicherheit fortsetzen und somit werden die Anforderungen massiv steigen.

Unternehmen setzen immer mehr auf Outsourcing von IT-Infrastruktur um Kosten zu sparen. Die Anforderungen an die Informationssicherheit in der Cloud werden mit den Experten formuliert und es werden neue Produkte in dieser Richtung entstehen. Der Kunde profitiert auf jeden Fall von Cloud Computing, da Lösungen schneller entwickelt werden können. ZT

ANZEIGE

**Erkoproess 300 Tp (171 000)**, Druckformgerät für alle Anwendungen in der dentalen Tiefzieh-technik, mit Druckminderer und Wasserabscheider zum Anschluss an das Druckluftsystem.

- berührungsloser **Temperatursensor** zur Bestimmung der **Folientemperatur**
- keine Vorheizzeit, verzögerungsfreie, senkrechte Anformung
- programmgesteuerte Funktion und Ablauf, einstellbarer Arbeitsdruck von 3 - 6 bar

**Erkoproess 300 Tp-ci (171 500)**, druckluftunabhängiges Druckformgerät mit integriertem Kompressor und Reservedruckluft (bis 6 bar, Pat. 19518211), sonst wie **Erkoproess 300 Tp**.

**Erkoloc-pro blu**

Die blau-transparente Einfärbung der weichen Schicht vermindert **Verfärbungen**. Lieferbar in den Stärken 2,0/3,0/4,0 und 5,0 mm, die weiche Schicht ist immer 1,0 mm stark. Zur Herstellung von komfortablen Miniplast- und Aufbisssschienen, Silensor-sl Schnarchschutz, komfortablen Retentionsschienen mit korrekativer Wirkung u. a., die harte Schicht kann mit Autopolymerisat (Resilit-S) aufgebaut werden.

Ø 120 mm, 10 St.: 2,0 mm, **59 56 20** • 3,0 mm, **59 56 30** • 4,0 mm, **59 56 40** • 5,0 mm, **59 56 50**

**Silensor-sl, Schnarchschutz**

- schnelle, einfache Herstellung
- hoher Tragekomfort
- leicht austauschbare Verbinder
- deutlich verringerte Lastspitzen und Bruchgefahr
- dämpfende, Propulsionsstöße erlaubende Verbinder
- metallfreie Konstruktion

Silensor-sl Set: Ø 120 mm **596 010**

**sl-Protrusionslehre**, ermöglicht auf einfache Weise die gewünschte Unterkiefervorlage des Silensor-sl zu registrieren.

**USIG**

**Usig-Frictionshülse:**

- echte Friktion
- extrem hohe Zeitersparnis
- geringe Materialkosten

- durch einfaches Nacharbeiten jederzeit optimierbare Friktion
- äußerst komfortable Ein- und Ausgliederung für den Patienten und Behandler
- auch metallfreie Konstruktionen sind möglich
- einfachste Herstellung mit der Erkodent Tiefzieh-technik

Das genial einfache System führt bei teleskopierenden Arbeiten zu einem Gleitbereich mit spielfreier, echter Friktion, sattem Sitz und ermöglicht trotzdem eine verklemmfreie, sich hydraulisch anfühlende Ein- und Ausgliederung.

**USIG-Set: 650 050**      [www.usig.eu](http://www.usig.eu)

Bilder, ZTM Olaf Garz

**ZT Autor**



**Thomas Burgard** entwickelt Applikationssoftware und professionelle Internetauftritte für Unternehmen.

**ZT Adresse**

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



ERKODENT Erich Kopp GmbH • Siemensstraße 3 • 72285 Pfalzgrafenweiler  
Tel.: + 49 (0) 74 45/85 01-0 • Fax: + 49 (0) 74 45/20 92  
[info@erkodent.com](mailto:info@erkodent.com) • [www.erkodent.com](http://www.erkodent.com)  
ISO 9001:2008 • ISO 13485:2010

# Alt, aber genial: Herbst-Scharnier gewinnt wieder an Bedeutung

Der Erfinder Dr. Emil Herbst veröffentlichte 1909 seine Idee, eine Klasse II-Distalbilslage mit einer festsitzenden Apparatur zu korrigieren. Die Methode mit der damals noch sehr reparaturanfälligen Konstruktion geriet jedoch für lange Zeit in Vergessenheit. Erst durch die verbesserte Herstellungstechnik gewann das Herbst-Scharnier wieder an Bedeutung.



Abb. 1: Anzeichnen des prothetischen Äquators (Modellgussverfahren). – Abb. 2: Herstellung der Dublierform aus Silikon. – Abb. 3: Silikonform, Anfangsmodelle, Einbettmassemodelle (gelb). – Abb. 4: Wachsmodellation mit Gewinde Regio 26. – Abb. 5: Fertige Wachsmodellation in beiden Kiefern, angestiftet. – Abb. 6: Oberkieferguss, abgestrahlt. – Abb. 7: Aufgepasster Modellguss OK/UK.

Der Erfinder Dr. Emil Herbst veröffentlichte erstmals anlässlich des Berliner Zahnärztekongresses 1909 seine Idee, eine Klasse II-Distalbilslage mit einer festsitzenden Apparatur zu korrigieren. Das Ziel war es, den Unterkiefer dauerhaft und kompromisslos in einer stabilen Vorschublage (einer therapeutischen Position) zu halten und gleichzeitig das Gesichtprofil zu harmonisieren. Nach 1934 geriet diese Methode in Vergessenheit und wurde erst seit 1977

von Prof. Hans Pancherz wieder aufgegriffen und klinisch-experimentell untersucht. Pancherz zeigte, dass mit dem Herbst-Scharnier eine Stimulierung des Unterkieferwachstums möglich ist. Die Apparatur weist eine kombiniert dentoalveoläre und skelettale Wirkungsweise auf und führt zuverlässig zu einer Normalisierung der Okklusion. Durch die heutigen Herstellungstechniken hat man die anfängliche Reparaturanfälligkeit, die immer auch mit großem

finanziellem und technischem Aufwand geschieht, sicher im Griff. Dadurch ist diese Apparatur wieder etabliert und aus der modernen kieferorthopädischen Praxis nicht mehr wegzudenken.

Das Herbst-Scharnier gleicht einem künstlichen Gelenk, das Ober- und Unterkiefer miteinander verbindet. Doppelseitige Teleskope, die aus einem Führungsrohr und einer Gleitstange bestehen und über kieferorthopädische Bänder oder besser

gegossene Metallschienen an den Zahnreihen befestigt werden, führen den Unterkiefer in eine mesiale Lage und erlauben in Klasse I-Relation Öffnungs- und Schließbewegungen sowie leichte Seitwärtsbewegungen. Die Länge der Führungsrohre (Außenteleskop) bestimmt dabei das Ausmaß der Unterkiefervervorlagerung und verhindert ein Zurückgleiten des Unterkiefers in die ursprüngliche distale Position. Der Patientenkomfort sowie die kosmetischen und hy-

gienischen Bedingungen bei eingegliedertem Apparat sind akzeptabel. Insgesamt wird das gegossene Herbst-Scharnier nach einer gewissen Eingewöhnungszeit gut toleriert.

Die Apparatur kann im weiteren Sinne als festsitzendes funktionskieferorthopädisches Gerät bezeichnet werden. Die Vorteile liegen hierbei klar auf der Hand. Mit dem Moment der Eingliederung setzt die Wirkung sofort und ununterbrochen, das heißt 24 Stunden pro Tag, ein. Das Therapieziel kann somit unabhängig von der Compliance des Patienten in einer kurzen Behandlungszeit von sechs bis neun Monaten erreicht werden. Behandlungsindikationen sind skelettale Klasse II-Dysgnathien mit Rücklage des Unterkiefers. Der ideale Zeitpunkt zur Eingliederung des Herbst-Scharniers ist erreicht, wenn der Zahnwechsel in den Stützzonen abgeschlossen und das pubertäre Wachstumsmaximum erreicht oder sogar überschritten ist. Neben dem klassischen Behandlungsspektrum der herausnehmbaren FKO-Geräte können bei der Therapie mit der Herbst-Apparatur auch unkooperative Patienten, Mundatmer und Patienten in der postadoleszenten Wachstumsphase erfolgreich behandelt werden.



Abb. 8: Fertig hochglanzpolierter Modellguss OK/UK. – Abb. 9: Kontrolle der Position von Gewinde und Tubes im Fixator. – Abb. 10: Eingepasstes konfektioniertes Gewinde vor dem Lasern. – Abb. 11: Fertiges Herbst-Scharnier in der Aufsicht. – Abb. 12: Eingepasste Scharniere nach Konstruktionsbiss im Fixator. – Abb. 13: Modifikation: OK-Herbst mit Hyraxschraube. – Abb. 14: Modifikation: UK-Herbst nach Dres. Richter: Prämolaren nicht gefasst.

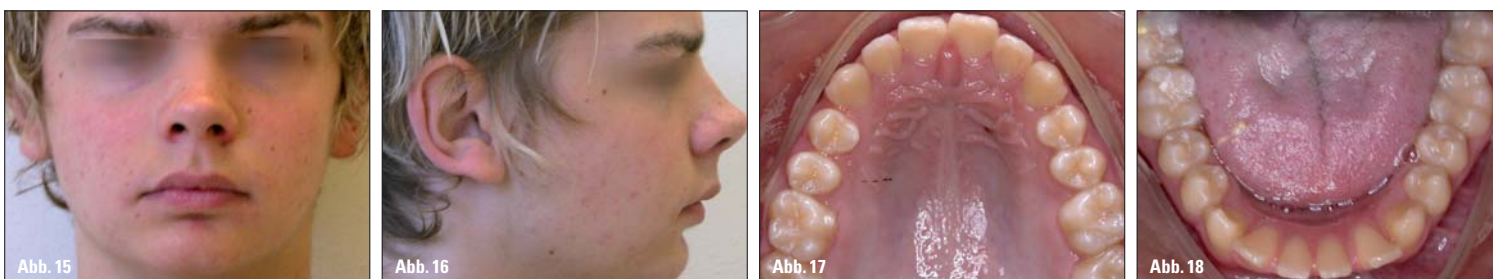


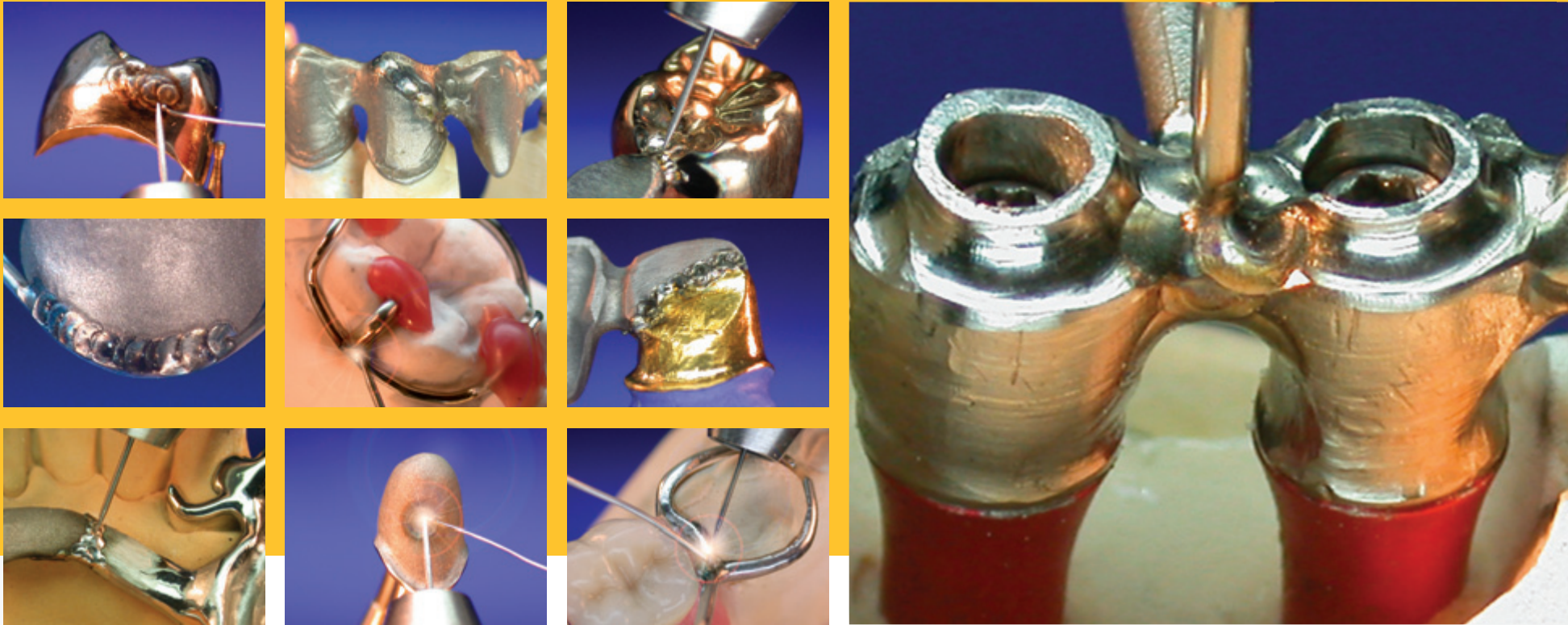
Abb. 15–21: Anfangsbefund, Distalbilslage.

## Das gegossene Herbst-Scharnier

Bei der klassischen Konstruktion der Apparatur werden die Teleskope an kieferorthopädischen Bändern befestigt und mit Drahtelementen transversal verbunden. Trotz extra dicken Bändern ist diese Variante sehr bruch- und reparaturanfällig. Darüber hinaus ist die Vorbereitung in der kieferorthopädischen Praxis (Separation und Bandanprobe) bei dieser Vor-

# phaser

Mikroimpulsschweißgeräte



## punktgenaues Schweißen in feinsten Qualität

noch einfacher, noch vielseitiger und  
– gerade bei kritischen Legierungen –  
noch materialschonender

### as2

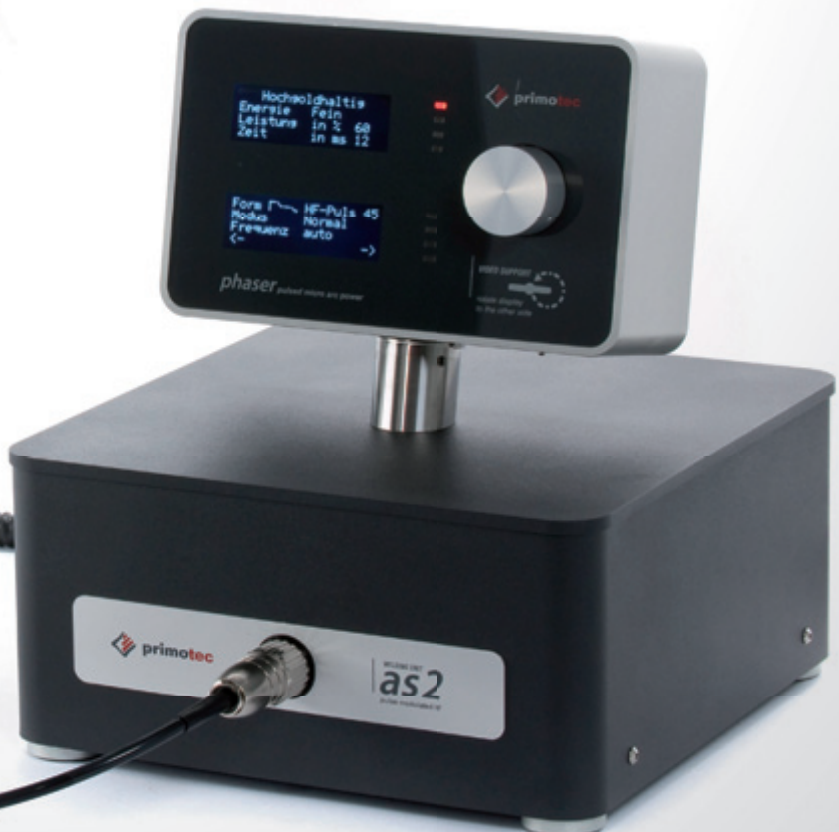
Lernen direkt  
am Gerät mit  
Videosupport



## Das besondere Rückkauf- angebot zum Jahresende

Sie arbeiten seit Jahren erfolgreich mit Ihrem primotec phaser Schweißgerät, möchten aber trotzdem gerne die Vorteile der neuesten Gerätegeneration nutzen – kein Problem!

Rufen Sie uns an – wir machen Ihnen bei Neube-  
stellung eines primotec phaser as2 oder mx2 ein  
besonders attraktives Rückkaufangebot für Ihr  
Altgerät.



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

**ZT Fortsetzung von Seite 12**

gehensweise relativ zeitaufwendig. Moderne Herstellungstechniken wie Lasertechnik und NEM-Guss ermöglichen dagegen ein stabiles und dennoch graziles sowie in seiner Gestaltung sehr flexibles gegossenes Gerät. Der Kostenaufwand der Laborarbeit liegt hierbei etwas höher, dafür ist jedoch der Zeitaufwand in der Praxis geringer,

es erfolgt ausschließlich ein Abdruck in beiden Kiefern inklusive Konstruktionsbissnahme. Insgesamt ist die Kostenkalkulation bei beiden Versionen etwa gleich hoch anzusetzen. Bei dem Bänder-Herbst ist allerdings mit Reparaturen und unkalkulierbaren Zusatzkosten sowie zusätzlicher Behandlungszeit aufgrund der Therapieunterbrechung zu rechnen. Um einen reibungslosen Verlauf der

Unterkieferverlagerung zu gewährleisten, ist daher heutzutage eindeutig dem gegossenen Herbst-Scharnier der Vorzug zu geben. Mittlerweile gibt es eine Vielzahl an Modifikationen der klassischen Herbst-Apparatur. Dadurch haben sich neue Anwendungsgebiete im klinischen Bereich ergeben. Im Folgenden wollen wir kurz auf die Idee von Emil Herbst mit der oben beschriebenen Indikation ein-

gehen und einen Einblick in die zahntechnische Herstellung im kieferorthopädischen Fachlabor gewähren (Abb. 1–14).

**Ein besonderer Patientenfall**

Der folgende Fall zeigt die Besonderheit, dass das Herbst-Gerät mit einer selbstligierenden Lingualapparatur im Ober-

kiefer kombiniert wurde. Der Patient stellte sich zu einer Zweitbehandlung mit 15 Jahren und elf Monaten vor. Im Anfangsbefund zeigt sich extroral deutlich die Rücklage des Unterkiefers, die Supramental-falte ist ausgeprägt. Intraoral dominiert eine vergrößerte sagittale Frontzahnstufe von 7 mm bei retroinklinerter Oberkieferfront und ausgeprägt anteinklinerter und lückiger Unterkieferfront. Es besteht eine Distalbisslage (Klasse II/1), die rekonstruierte Frontzahnstufe beträgt 14 mm. Der Biss ist tief bei horizontalem Wachstumsmuster, das untere Gesichtsdrittel erscheint verkürzt (Abb. 15–21). Aufgrund der stark anteinklinierten Unterkieferfront sowie des deutlichen Klasse II-Profiles wurde neben der Therapie mit dem Herbst-Scharnier eine kombiniert kieferorthopädisch-kieferchirurgische Therapie diskutiert. Der Patient sprach sich jedoch deutlich gegen ein operatives Vorgehen aus.

Zu Beginn der kieferorthopädischen Behandlung wurde eine gegossene Herbst-Schiene in beiden Kiefern eingegliedert. Im Oberkiefer wurde eine Konstruktion mit Palatinalbügel und Tubes Regio 14 und 24 palatinal gewählt. Die Unterkieferschienen wurden mit Lingualbügel und Tubes Regio 33 und 43 bukkal gestaltet. Um einen ausreichenden Vorschub des Unterkiefers in eine Klasse I-Relation zu ermöglichen, sollten zunächst die Fronten aufgerichtet werden. Hierfür wurde im Oberkiefer eine selbstligierende Lingual-

# Get the initial smile

„Ich verwende Initial, weil die natürliche Brillanz und die Reproduktionsvielfalt bei ästhetisch schwierigen Fällen mit dieser modernen Dentalkeramik möglich ist.“

**Borchard Dentallabor, Münster**

„Eine einfache Verarbeitung, geringe Schrumpfung und das durchgängige WAK-übergreifende Schichtsystem sind ein Garant für eine perfekte Optik und einen optimalen Workflow.“

**Dentallabor Gewissen, Dresden**

„Diese Keramik hat eine außergewöhnliche Standfestigkeit beim Schichten, Homogenität, Farb- und Brennbarkeit.“

**Dental-Studio Thie, Berlin**

„Wir verwenden Initial, weil wir nur mit einem starken Partner auch eine starke Leistung erbringen können!“

**Dentaltechnik Brockmann, Dortmund**

„Das Initial-System bietet auf einfachste Weise alle Möglichkeiten einer natürlichen Farbgestaltung und eine perfekte Oberfläche.“

**Zahntechnik Matthias Amann, Weinstadt**

„Initial ist ein in sich geschlossenes System und bietet auch nach mehreren Bränden eine sehr hohe Farb- und Brennbarkeit.“

**Canini Dentallabor, Bonn**

Das GC Initial System besteht aus sechs spezialisierten Keramiklinien für alle Metall- und Vollkeramiken – für jede Indikation und alle Gerüstmaterialien.

**Ich möchte dazugehören!**

Bitte nehmen Sie Kontakt mit mir auf.

Name .....

Firma .....

Telefon .....

Fax .....

E-Mail .....

**Bänder-Herbst****Vorteile:**

- im eigenen Labor herstellbar
- geringere Laborkosten
- evtl. besserer Halt bei sehr konischen Zähnen, da interdentale Verankerung

**Nachteile:**

- aufwendige Vorbereitungszeit in der Praxis (Sep, Bandanprobe)
- Lot
- hohe Bruchgefahr
- Instabilität
- Position der Gewinde und Zusatzelemente ist direkt von der Zahnposition abhängig
- zeitaufwendige und schwierige Laborherstellung
- ggfs. Behandlungsunterbrechung wegen Reparatur

**gegossenes Herbst****Vorteile:**

- geringer Zeitaufwand in der Praxis
- sehr hohe Passgenauigkeit
- flexible Gestaltung/Modellation (z. B. nach Dres. Richter)
- Kombination mit diversen Zusatzelementen möglich (Hyraxschraube, Knöpfchen, Brackets ...)
- Position der Gewinde frei wählbar
- kein Lot; Lasertechnik

**Nachteile:**

- höhere Laborkosten (Fremdlabor)
- evtl. schlechterer Halt bei sehr konischen Zahnkronen



**GC GERMANY GmbH**  
Tel. +49.6172.99.59.60  
Fax +49.6172.99.59.66.6  
info@germany.gceurope.com  
www.germany.gceurope.com

**GC**



Abb. 22, 23: Ausformung der Oberkieferfront mit In-Ovation L-Brackets und Verankerung über die gegossene Herbst-Schiene. – Abb. 24, 25: Eingegliederte Herbst-Scharniere. – Abb. 26: Ausgeformte UK-Front.



Abb. 27–28: Extraoraler Zustand nach Entfernung der Herbst-Scharniere. – Abb. 29–33: Aktueller intraoraler Zustand, Neutralokklusion.



apparatur (In-Ovation® L) mit der gegossenen Schiene verbunden. Die Unterkieferfront wurde mit dem In-Ovation® R-System von labial beklebt, die Front wurde aufgerichtet und die Lücken

wurden geschlossen (Abb. 22, 23, 26). Im Anschluss wurden die Herbst-Scharniere eingesetzt und für neun Monate belassen (Abb. 24, 25). Durch das Herbst-Scharnier konnte eine Neutral-

okklusion sowie eine deutliche Verbesserung des Profils erreicht werden. Neben einer Beeinflussung der sagittalen Ebene konnte auch eine wesentliche Harmonisierung der Vertikalen erreicht werden (Abb. 27, 28). Für die weitere Therapie wurden hierauf die restlichen Zähne – im Oberkiefer von lingual, im Unterkiefer von labial – mit einem selbstligierenden System beklebt.

Inzwischen befindet sich der Patient in der Endphase der Multibracketbehandlung. Der restliche Lückenschluss im Oberkiefer sowie die Feineinstellung der Okklusion stehen noch aus (Abb. 29–33).

durch einen Orthopäden oder Physiotherapeuten ist eine physiotherapeutische Einschätzung von Halteapparat und Muskulatur vor der Eingliederung des Herbst-Scharniers besonders zu empfehlen. Zu Beginn einer jeden kieferorthopädischen Therapie wird in unserer Praxis die manuelle Strukturanalyse nach Prof. Dr. Axel Bumann durchgeführt. Wenn eine Herbst-Apparatur geplant ist, wird dabei besonders auf mögliche Restriktionen der suprahyoidalen Muskulatur geachtet. Zu einem einfachen Test wird der Patient in sitzender Position aufgefordert, die Schneidekanten in Kantenstellung zu bringen, die Lippen locker zu schließen und in diesem Zustand den Kopf so weit wie möglich nach hinten zu neigen. In maximaler Dorsalextension des Kopfes wird nun überprüft, ob sich die Inzisiven noch in Kopfbissposition befinden. Ein ver-

tikaler oder sagittaler Spalt zwischen den Schneidekanten gibt Hinweise auf eine unzureichende Länge der suprahyoidalen Muskulatur. Bei solch einem Befund sollte auf jeden Fall die entsprechende Muskulatur gedehnt und auf die Unterkieferverlagerung vorbereitet werden, da es ansonsten zu einem überdimensionalen reziproken Zug und somit zu einem zusätzlichen Therapiehindernis kommt.

Physiotherapeutisch sollte der Patient auf eine Anteroposition des Kopfes untersucht und eine der möglichen Ursachen (Steilstellung der unteren HWS, Extensionsposition der oberen HWS, Cranialposition des Os hyoideums, kompensatorische Haltung aufgrund BWS-Kypnose, Mundatmung ...) abgeklärt bzw. behandelt werden. Da während der Physiotherapieausbildung das Kiefergelenk nur randständig oder gar nicht abgehandelt wird, sollte ein geeigneter Therapeut für eine reibungslose Zusammenarbeit mit dem Kieferorthopäden im Bereich CMD/Kiefergelenk entsprechend weitergebildet sein. Weitere Informationen und eine Liste mit Therapeuten finden sich unter anderem unter [www.cranioconcept.de](http://www.cranioconcept.de). Nähere Informationen und Kurstermine unter angegebener Adresse. **ZT**

**ZT Kurzvita**



**Dr. Johanna Franke**

- 1997–2002 Studium der Zahnheilkunde an der Eberhard Karls Universität Tübingen
- 2003–2005 Promotion an der Eberhard Karls Universität Tübingen
- 2004–2005 kieferorthopädische Weiterbildungsassistentin in Bensheim im Rahmen des kieferorthopädischen Weiterbildungsprogramms der Landesärztekammer Hessen in Zusammenarbeit mit der Poliklinik für Kieferorthopädie des Zahnärztlichen Universitäts-Instituts Carolinum der Johann Wolfgang Goethe-Universität, Frankfurt am Main
- 2006–2007 kieferorthopädische Weiterbildungsassistentin in Herborm (Hessen)
- seit 2006 Referentin für life-dental im In- und Ausland
- seit 2008 Kieferorthopädin in Herborm (Hessen)
- seit 7/2010 niedergelassen in Herborm (Gemeinschaftspraxis)

- 1998 Spezialisierung auf kieferorthopädische Technik
- seit 1999 Laborleiter in einer kieferorthopädischen Praxis in Herborm (Hessen)
- 2004 kieferorthopädische Prüfung und Eintragung in die Handwerksrolle
- 2005 Gründung des eigenen zertifizierten kieferorthopädischen Fachlabors „life-dental“ in Herborm (Hessen)
- Veranstalter verschiedener zahnärztlicher/zahn technischer Fortbildungen
- Kursreferent im In- und Ausland

**Dr. Torsten Krey**

- 1989–1995 Studium der Zahnheilkunde an der Justus-Liebig-Universität Gießen
- 1995–1997 kieferorthopädischer Weiterbildungsassistent in Kronberg im Taunus
- 1997–1999 kieferorthopädischer Weiterbildungsassistent in der Zahnklinik in Frankfurt am Main (Carolinum)
- 1999 Praxisgründung in Herborm (Hessen)
- seit 2003 Referent für life-dental im In- und Ausland
- 2006 Praxisgründung in Westerbürg
- 7/2010 Gründung einer Gemeinschaftspraxis in Herborm

**ZT Michael Schön**

- 1989–1991 Ausbildung zum Zahntechniker in Frankfurt am Main
- 1991–1998 Techniker für Edelmetall, Titan und Kombiarbeiten

**Begleitende Physiotherapie**

Neben der allgemeinen Indikation einer Statikkontrolle des Patienten am Anfang einer kieferorthopädischen Behandlung

**ZT Adresse**

life-dental & Partner GBR  
 Westerwaldstraße 11  
 35745 Herborm  
 Tel.: 0 27 72/58 21 48  
 E-Mail: info@life-dental.de  
 www.life-dental.de

ANZEIGE

## Sattelfest –

Auf Sattelstühlen für einen großen Arbeitsradius. Einfach mit den Beinen dirigieren und von A nach B rollen. Dabei gesund aufrecht sitzen, den Rücken schonen und die Durchblutung fördern.



Hotline für Testanforderung:

0800-5639 000





14 TAGE GRATIS TESTEN

LÖW ERGO

Die Arbeitsplatzergonomen

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

## Der Weg aus dem Befestigungslabyrinth

Das Cementation Navigation System, die neue Multimedia-Applikation von Ivoclar Vivadent, bietet eine praktische Orientierungs- und Entscheidungshilfe bei Befestigungsfällen.

Für die Fertigung indirekter Restaurationen sowie für deren Befestigung steht heute eine Vielzahl von Materialien zur Verfügung. Doch oft ist es schwierig, die optimale Kombination für den einzelnen Fall zu finden. Das Cementation Navigation System, die neue Multimedia-Applikation von Ivoclar Vivadent, bietet dem Zahnarzt eine einfache Entscheidungshilfe und leitet ihn so zur optimalen Befestigungslösung.

Das leicht verständliche Cementation Navigation System unterstützt die Anwender bei der Auswahl des Befestigungsmaterials, das sich für die jeweilige Indikation eignet. Detaillierte Animationen führen umfassend

durch das Anwendungsprotokoll des gewählten Materials – von der Entnahme der temporären



Versorgung bis zur abschließenden Fluoridierung. Die Multimedia-Applikation beinhaltet mehr als 200 detaillierte Schritt-für-Schritt-Animationen für ein

temporäres Befestigungsmaterial und sechs definitive Befestigungsmaterialien sowie einen umfangreichen Downloadbereich.

Das Cementation Navigation System ist online unter [www.cementation-navigation.com](http://www.cementation-navigation.com) abrufbar und als DVD erhältlich. Zudem kann es als App im iTunes Store heruntergeladen werden. **ZT**

### ZT Adresse

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



## Kein Ausfransen

Die Firma BRIEGELDENTAL entwickelte fräsbares Zahnfleischmaskensilikon für die Metall- und Keramiktechnik.

Die Firma BRIEGELDENTAL hat es sich zur Aufgabe gemacht, innovative und außergewöhnliche Produkte zu entwickeln und am Markt zu etablieren. Aufgrund hoher Nachfrage nach fräsbarem Zahnfleischmaskensilikon hat das Unternehmen vor etwa einem Jahr begonnen, geeignete Kooperationspartner auf dem Gebiet der Silikonherstellung zu suchen. Das Material sollte, bei einer möglichen Korrektur mit dem Fräser, nicht ausfransen. Zugleich durfte es, trotz etwas höherer End-

härte nicht brechen. Entwickelt wurde so ein neues additionsvernetztes Vinylsilikon zur Herstellung elastischer Zahnfleischmasken für Implantat-



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](http://www.flussfisch-dental.de)

FLUSSFISCH

arbeiten sowie für die Metall- und Keramiktechnik.

BRIEGELDENTAL ist Hersteller zahlreicher innovativer Produkte, wie formaldehydfreiem Gips, Brenngutträgersets, Bimssteinpulver auf natürlicher Basis und hautverträglichem Isoliermittel. **ZT**

### 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@briegeldental.de](mailto:info@briegeldental.de)  
[www.briegeldental.de](http://www.briegeldental.de)

## Schnittstelle geöffnet

Im Corona Lava™ Fräszentrum Starnberg können 3Shape-Nutzer jetzt Restaurationen aus Lava™ Zirkonoxid von 3M ESPE bekommen.



Hochwertige Werkstoffe, moderne Technik, umfassendes Know-how und spannende Seminare – das ist das Angebot des Corona Lava™ Fräszentrums.

Ab sofort bieten die Spezialisten aus Starnberg eine weitere Neuheit, Lava™-Restaurationen direkt aus den CAD-Entwürfen des 3Shape Dental Systems™ zu fertigen. Die bislang abgeschirmte Schnittstelle wurde von 3M ESPE freigegeben, sodass alle Zahntechniker, die über einen Scanner und eine CAD-Software von 3Shape verfügen, jetzt Restaurationen aus Lava™ Zirkonoxid oder Lava™ DVS gestalten und vom Corona Lava™ Fräszentrum erhalten können.

ZTM Rupprecht Semrau vom Corona Lava™ Fräszentrum freut sich über die neuen Möglichkeiten. „Die Kooperation mit 3Shape macht uns für viele neue Kunden interessant, die bislang noch nicht die vielen Vorteile von Lava™ Zirkonoxid für sich aus-

schöpfen konnten. Sofort nach Bekanntwerden der Neuigkeit haben wir zahlreiche Anfragen von 3Shape-Nutzern bekommen, die künftig Lava ordern wollen, damit sie sicher sein können, ein ausgereiftes und überlegenes Produkt mit der wohl umfassendsten Garantie zu verarbeiten“, sagt er. Weiter ist geplant, in Kürze die Schnittstelle zu Dental Wings zu öffnen. **ZT**

### ZT Adresse

Corona  
Lava™ Fräszentrum Starnberg  
Münchner Straße 33  
82319 Starnberg  
Tel.: 0 81 51/55 53 88  
Fax: 0 81 51/73 93 38  
E-Mail: [info@lavazentrum.de](mailto:info@lavazentrum.de)  
[www.lavazentrum.de](http://www.lavazentrum.de)

## Umweltfreundlich beleuchten

BEYCODENT bietet lichtstarke Solarleuchten für das Laborschild.

Ob Praxisschilder, Hausnummern oder Treppenstufen – mit Solarleuchten von BEYCODENT findet sich für jeden Verwendungszweck das passende Modell. Die Leuchten aus einem Edelstahlkorpus sind in verschiedenen Formen und Größen erhältlich.

Die freistehende Schilderanlage benötigt keine Verkabelung und besticht durch ihre Einfachheit. Es ist keine zusätzliche Installation der Solarleuchten notwendig. Das Solarmodul lädt den Akku bei Tageslicht auf und benötigt keinen Stromanschluss. Ein automatischer Helligkeitssensor schaltet die Lampe ein und wieder aus. Die



Solarleuchten mit integriertem Bewegungsmelder scheinen bei Bewegung besonders hell. BEYCODENT entwickelt neben Solarleuchten und Praxisschilder, auch Leuchtsymbole für Praxis und Labor. **ZT**

### ZT Adresse

BEYCODENT  
Wolfsweg 34  
57562 Herdorf  
Tel.: 0 27 44/92 08 15  
Fax: 0 27 44/7 66  
E-Mail: [service@beycodent.de](mailto:service@beycodent.de)  
[www.beycodent.de](http://www.beycodent.de)

## Die neue Gelbe

Mit Porta Aurium 3 bringt WIELAND Dental + Technik eine neue goldreduzierte Universallegierung auf den Markt.

Mit der Universallegierung Porta Aurium 3 hat WIELAND Dental+Technik seine Produktpalette bei den goldreduzierten Universallegierungen um eine neue hellgelbe Legierung erweitert. Innerhalb der Porta Aurium-Gruppe stellt diese Legierung die preisgünstigste Variante dar. Trotz eines reduzierten Goldanteils von 40,5% zeichnet sich Porta Aurium 3 durch einen hellgelben Farbton aus und weist beim Bebacken ein angenehm helles Oxid auf. Ihre geringere Dichte bewirkt im Vergleich zu höher goldhaltigen Legierungen einen geringeren Materialeinsatz. Die Legierung ist ideal geeignet für alle niedrigschmelzenden, hoch expandierenden Verblendkeramiken und besticht durch ihren warmen hellgelben Farbton mit einem hervorragenden ästhetischen Verblendergebnis. Natürlich ist diese Legierung auch ein-

fach und problemlos zu vergießen, auszuarbeiten oder auch zu fräsen. Mit dieser Legierung kann fast die komplette Band-

breite der zahnärztlichen prothetischen Versorgungsmöglichkeiten abgedeckt werden. **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](mailto:info@wieland-dental.de)  
[www.wieland-dental.de](http://www.wieland-dental.de)





**125**  
Jahre  
DENTAURUM  
DENTURUM

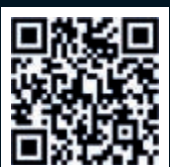


© kiri - Fotolia.com

# 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

## Effizienzsteigerung

Solidilite V und Sublite V von SHOFU Dental sind das neue Team für eine leistungsstarke Polymerisation von lichthärtenden Verblendkompositen.

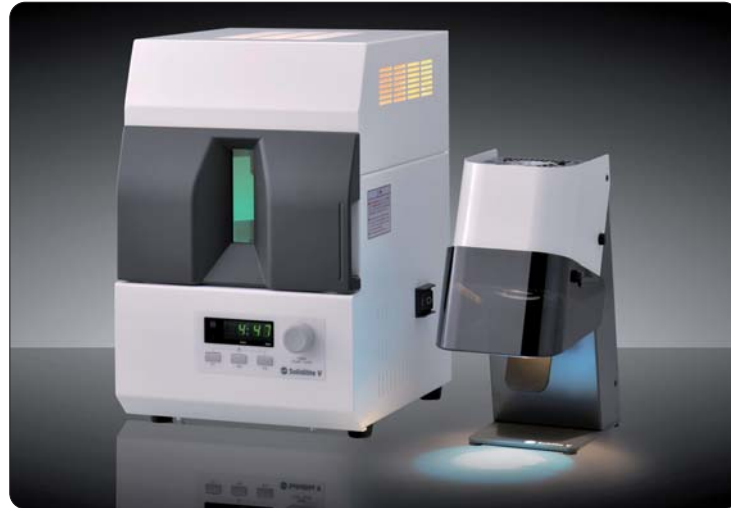
Die neu entwickelten Lichtpolymerisationsgeräte Solidilite V und Sublite V überzeugen durch moderne Technik, eine kompakte Bauweise und ihr ansprechendes Design. Perfekt abgestimmt auf keramisch gefüllte Mikro-Hybrid-Komposite steigern sie, gemeinsam oder einzeln eingesetzt, die Effizienz der Arbeitsprozesse.

Das Solidilite V gewährleistet mit einer außergewöhnlich hohen Lichtleistung von 600 W und einem wirkungsvollen Wärmeleitsystem eine schonende und materialgerechte Zwischen- und Endpolymerisation bei kurzer Belichtungszeit.

Die einfache Bedienung wird durch drei Belichtungsprogramme (1 Min./3 Min./5 Min.) sowie individuell einstellbare

Polymerisationszeiten unterstützt. Durch den höhenverstellbaren Drehteller können die Restaurationen optimal zu den

risation einer aufgetragenen Kompositenschicht. Die komfortable Einhandbedienung und die großzügige Öffnung innerhalb



Leuchtmitteln ausgerichtet und schattenfrei belichtet werden.

Das leistungsstarke Sublite V zur zeitsparenden und professionellen Vorpolymerisation ist die effiziente Ergänzung zum Solidilite V Lichthärtegerät. Selbstverständlich kann es auch in kombinierter Anwendung mit anderen Lichthärtegeräten genutzt werden. Die enorme Leistung des 150-W-Halogenstrahlers ermöglicht in nur 5 Sekunden pro Zahn die Vorpoly-

des Sichtschutzes erlauben auch die Vorpolymerisation auf dem Arbeitsmodell. **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



ANZEIGE

**picodent**  
qualität pur bewusst innovativ

**quadro-rock® plus**

Spezial-Zahnkranzgips  
mit hoher Endhärte und  
schneller Entformbarkeit

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

## Weiche Kunststoffe

Neuer Hartmetall-Fräser von BUSCH & CO. ermöglicht leichtes Arbeiten mit Kunststoff.

Das Bearbeiten weicher Kunststoffe gestaltet sich mit herkömmlichen Instrumenten sehr schwierig. Oftmals versucht der Anwender, das Arbeitsergebnis mit überhöhter Andruckkraft zu verbessern. Dies führt zu Verformungen des Kunststoffes.

Die Hartmetall-Fräser mit MQS-Verzahnung von BUSCH wurden speziell für weiche Kunststoffe entwickelt und ermöglichen ein effektives und leichtes Arbeiten mit geringer Andruckkraft. Bei der MQS-Verzahnung handelt es sich um eine mittlere Verzahnung mit Querhieb. Fünf verschiedene Formen der Feinstkorn-Hartmetallfräser mit Handstückschaft (Ø 2,35 mm) stehen dem Anwender zur Verfügung. **ZT**



### ZT Adresse

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

## Zwei starke Partner

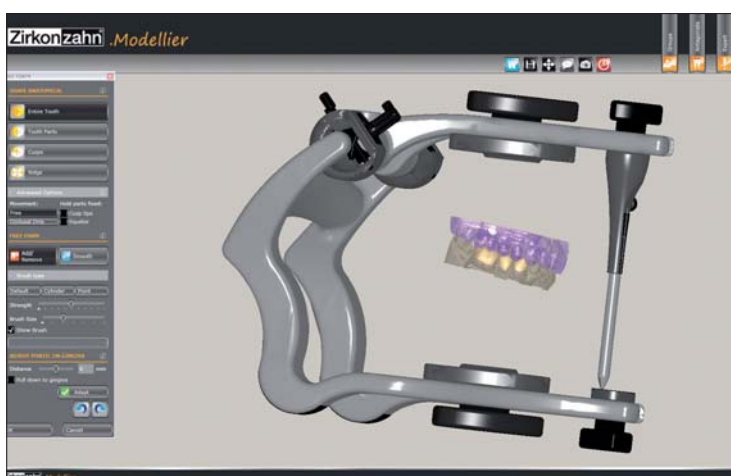
Dentaurum schafft mit remanium® Legierungen und rema® Einbettmassen eine effektive Kombination von aufeinander abgestimmten Werkstoffketten.

Die in jüngster Zeit unter dem Markennamen rema®TT und rema®CC entwickelten Einbettmassen ergänzen das Spektrum der Kronen- und Brückentechnik in Kombination mit den entsprechenden remanium® CoCr-

remanium® GM 800+ und rema®dynamic S für Konstruktionen mit höchster Elastizität und Passgenauigkeit. remanium® und rema® sind Garant für anwenderfreundliche höchst passgenaue Ergebnisse

## Originalgetreue Darstellung

Zirkonzahn entwickelt neues Modul „Virtueller Artikulator“ für CAD/CAM Software Zirkonzahn.Modellier.



Pünktlich zur IDS in Köln stellte Zirkonzahn neben vielen anderen Neuheiten das CAD/CAM Software-Modul Virtueller Artikulator vor. Das Modul simuliert

nicht nur die Kiefergelenkbewegung in der Modellier-Software auf dem PC-Bildschirm, sondern ist bislang auch das einzige System, mit dem der Zahntechniker seinen eigenen Labor-Artikulator im Scanner vermessen, einscannen und dessen Daten anschließend in der Software-Bibliothek hinterlegen kann.

Somit ist das Labor an keinen Artikulator gebunden und kann den bereits gewohnten Artikulator einfach weiterverwenden. Die Vermessungsdaten des Labor-Artikulators werden in der Software originalgetreu dargestellt, sodass die Modelle virtuell einartikuliert werden können.

Wird das Modell mit Gesichtsbogen einartikuliert, ist das Vermessen und Hinterlegen des eigenen Artikulators ein Muss um sicherzustellen, dass die tatsächlichen Kieferbewegungen in der Software korrekt dargestellt werden. Aber auch die Bewegungen jedes reell existierenden Artikulatormodells (z. B. Artex®, KaVo®, SAM®) können mit dem virtuellen Artikulator-Modul simuliert werden. Bei Artikulatoren mit einem Split-Cast-System werden die OK- und UK-Modelle nach dem Scanvorgang und einmaliger Registrierung des Artikulators von der Software automatisch in Okklusion gebracht. Weitere Informationen und Videos zu diesem und weiteren Zirkonzahn Software-Modulen für die Fräsgeräte M5 und M3 sind auf der Homepage zu finden. **ZT**

### ZT Adresse

Zirkonzahn GmbH  
An der Ahr 7  
39030 Gais-Südtirol, Italien  
Tel.: +39-04 74/06 66 19  
Fax: +39-04 74/06 66 61  
E-Mail: info@zirkonzahn.com  
www.zirkonzahn.com



Aufbrengenlegierungen. Herausragendes Beispiel war hierfür die technische Herausforderung der Entwicklung einer Einbettmasse für die Teleskoptechnik mit edelmetallfreien Legierungen. Das Ergebnis dieser Entwicklung ist die Kombination der sehr leicht fräsbaren Legierung remanium® star und der Spezialeinbettmasse für Teleskoptechnik rema®TT. Ein weiteres Beispiel der geglückten Verbindung von Legierung und Einbettmasse im Spektrum der Modellgusstechnik zeigt sich bei

sowohl in der Modellgusstechnik als auch in der Kronen- und Brückentechnik, wenn es um prothetische Lösungen mit CoCr-Legierungen geht. **ZT**

### ZT Adresse

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



ANZEIGE

**Edelmetalle kaufen:**  
**Edelmetall-Handel.de**

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

**Edelmetalle verkaufen:**  
**Scheideanstalt.de**

# Selbst dort „cool“, wo es heiß hergeht

Komet bringt gering aufheizende Werkzeuge für die Kunststofftechnik auf den Markt.

Dem Unternehmen Komet liegt seit jeher die Gesundheit der Zahntechniker am Herzen. Als fortschrittlicher Betrieb ist neben der Verbesserung der Produkte auch der Arbeitsschutz ein wichtiges Anliegen. Zahlreiche Entwicklungen haben den Arbeitsschutz in den Dentallaboren bereits entscheidend verbessert.



vor Kunststoff abgetragen wird, entzieht er sich quasi durch eine elastische Verformung. Die in dieser Phase höhere Reibung erzeugt soviel Hitze, dass der Kunststoff anschmilzt

und im schlimmsten Fall sogar verfärbt. Herkömmliche Fräser werden dabei enorm heiß. Für Anwender besteht deshalb beim Wechsel des Werkzeugs grundsätzlich die Gefahr von Verbrennungen der Finger. Anders mit den neu-

en Keramikfräsern von Komet. Ihr Keramik-Werkstoff ist ein schlechter Wärmeleiter, sodass sie sich nicht aufheizen wie Werkzeuge aus Metall. Dadurch reduzieren sie die Verbrennungs- und Verletzungsgefahr entscheidend. Die Schneiden-

formen sind identisch zu den erfolgreichen ACR- und GSQ-Schneiden, sodass Schneideigenschaften und Standzeit den bekanntermaßen hervorragenden Eigenschaften der metallenen Werkzeuge von Komet in nichts nachstehen. **ZT**

ANZEIGE



Die neuen Keramikfräser von Komet eignen sich besonders zum Ausarbeiten von Kunststoffen.

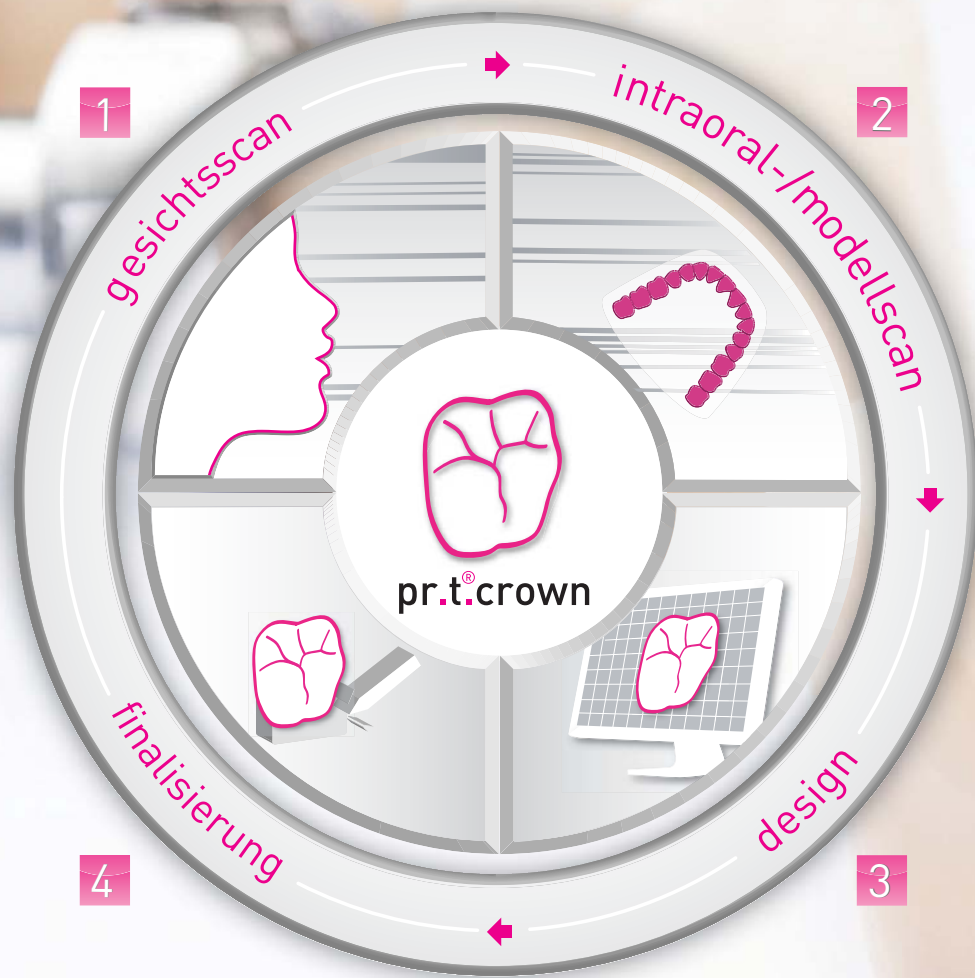
Einen weiteren wichtigen Schritt geht Komet mit seinen neuen Keramikfräsern. Hintergrund dieser Einführung sind die schlechten Erfahrungen vieler Zahntechniker mit elastischen Kunststoffen. Beim Zerspanen solcher Werkstoffe entstehen innerhalb kürzester Zeit hohe Temperaturen, weil sich die Schneiden beim Eindringen des rotierenden Werkzeugs einen Widerstand entgegensetzen. Be-

## ZT Adresse

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



Der schnellste und zuverlässigste Weg zur hochästhetischen Zahnversorgung durch vollständige Digitalisierung:



pr.t.process



www.pritidenta.com

## Sicherheits-Holzlaufroste

Maßgefertigte Standunterlagen sorgen für sicheres Arbeiten.

Wer an spannungsgeladenen Maschinen arbeitet, ist thermischer und statischer Aufladung ausgesetzt. Krankenkassen und Berufsgenossenschaften empfehlen deshalb Sicherheits-Holzlaufroste. Das natürliche Material Holz schützt vor thermischer und statischer Aufladung und schafft gleichzeitig ein angenehmes Stehgefühl. Gelenke und Bewegungsapparat werden spürbar entlastet. Bessere Konzentration auf die Arbeit und geringere Ermüdung sind die positiven Folgen. Hinzu kommt eine größere Sicherheit für Menschen



und den hochwertigen Industrieböden. Denn eventuell herunterfallende Metallspäne können den Boden nicht beschädigen und rufen auf den Sicherheits-Holzrosten keine Ausrutscher hervor. LÖW ERGO, die Arbeitsplatzergonomien, bieten eine Vielzahl an Sicherheits-Holzlaufrosten an. Sie werden individuell nach Maß gefertigt und bieten Schutz und Sicherheit in den unterschiedlichsten Arbeitsbereichen. Der Spezialist für Arbeitsplatzergonomie sorgt mit maßgerechten Holzlaufrosten für mehr

Sicherheit und ermüdungsfreies Arbeiten.

Die Längsprofile Standard-Sicherheits-Holzlaufroste sorgen für einen rutschfesten Tritt. Dank elastischer Gummifüße haben die Sicherheits-Holzlaufroste eine gute Bodenhaftung. Auffahrkeile und Ansträgungen vorne können auf Wunsch gefertigt werden. Dank des Gewebegummibandes auf der Unterseite haben die Roste eine gute Bodenhaftung, lassen sich schnell aus- und zur Bodenreinigung wieder einrollen. Maschinenpodeste fertigt LÖW ERGO nach Maß. Die Podeste aus strapazierfähigem, stabilen Holz gleichen Höhenunterschiede aus und schaffen die richtige Arbeitsposition an Maschinen. Sicherer Stand und ermüdungsfreies Arbeiten sind die Vorteile.

LÖW ERGO bietet Sonderanfertigungen für alle Arbeitsbedingungen nach den Vorgaben des Kunden. Möglich sind runde und eckige Aussparungen, abgechrägte Kanten und unterschiedliche Farben. ZT

### 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

## Schienenpflege

MaxiFresh™ von Dreve Dentamid macht Schienen rein.

Aufgrund auftretender Gerüche erkundigen sich Patienten mit Schienen- und Sportmund-

und vermindern Verfärbungen durch Tee, Kaffee oder Nikotin. Die Reinigungstabs bringen eine angenehme Frische ohne Zusatzgeschmacksstoffe zurück.

Durch die tägliche Reinigung mit MaxiFresh™ steigt die Akzeptanz der Schienen- und Mundschutzträger erheblich. So unterstützt MaxiFresh™ einen erfolgreichen Behandlungsverlauf.

Für Zahnarztpraxen mit einem Prophylaxe-Shop hält die Dreve Dentamid GmbH die neue MaxiFresh™-Promo-Box inklusive Patientenflyern im Aufsteller bereit. ZT



schutz-Versorgungen nach geeigneten dentalen Pflegeprodukten.

Mit MaxiFresh™ von Dreve Dentamid kann der Patient Schienen und Sportmundschutz einfach und schonend säubern. Millionen Mikrobläschen reinigen die Schienen hygienisch

### 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



## Schutz für den Zahntechniker

picodent empfiehlt die Verwendung von Desinfektionsmittel.

Die dringende Notwendigkeit von ausreichendem Schutz und das Risiko eines Zahntechnikers sich mit Krankheiten anzustecken, wird am Beispiel von Hepatitis verdeutlicht. Es kann passieren, dass Abformungen und getragene Prothesen von Patienten im Labor eintreffen, die mit den Erregern gefährlicher Krankheiten infiziert sind. Zahntechniker sind besonders anfällig für Hepatitis (akute Leberentzündung). Die Infektion macht sich in den ersten Tagen durch Abgeschlagenheit, Unlust, Appetitlosigkeit, Druck im Oberbauch sowie flüchtige Gelenkschmerzen bemerkbar und entwickelt sich rasch zur Gelbsucht. Die Inkubationszeit beträgt 70 bis 120 Tage.

Um sich und die Mitarbeiter vor Infektionen zu schützen, müssen alle Abformungen vor der Weiterbearbeitung desinfiziert werden. Rechtliche Grundlage ist die Biostoffverordnung BGI 775 „Zahntechnische Laboratorien-

Schutz vor Infektionsgefahren“ der Berufsgenossenschaft. Um Ihnen die Desinfektion im Labor leichter und zeitsparender zu machen, bietet picodent ein Starter-Set als perfekte Hygieneschleuse.

die Empfehlung der Berufsgenossenschaft entwickelt. Pflicht für jedes Labor. ZT



Im Set enthalten sind:

Tauchdesinfektion (formaldehydfreies Flüssigkonzentrat), Sprühdessinfektion, Tauchwanne mit Sieb und Deckel, Handwaschlotion, Handpflegelotion.

Einen ausführlichen Desinfektions- und Reinigungsplan (laminiert) gibt es gratis dazu. Dieser wurde speziell für das zahntechnische Labor in Anlehnung an

### ZT Adresse

picodent  
Dental-Produktions- und Vertriebs-GmbH  
Lüdenschneider 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

## Individualität auf höchstem Niveau

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

KaVo ist mit dem Fraunhofer IGD, der weltweit führenden Einrichtung für angewandte Forschung im Visual Computing, eine Partnerschaft eingegangen, um die multiCAD Software an das ARCTICA CAD/CAM-System anzupassen. Diese ermöglicht die Visualisierung von Präparationsmodell und Gebiss plus Simulation und Präsentation von dreidimensionalen Designvorschlägen – egal ob Inlay, Onlay oder mehrgliedrige Brücke entstehen.

### Entscheidend sind Visualisierung und Simulation

Die KaVo multiCAD Software erfüllt jedem Anwendertyp seine individuellen Anforderungen. Für den Einsteiger die einfache Bedienbarkeit, vorprogrammierte Abläufe und schnelle Erfolge.

Die 3-D-Software ist in der Lage, das Präparationsmodell aber auch den Gegenbiss zu visualisieren. Das System liefert dreidimensionale Gestaltungsvorschläge – für Inlays, Onlays oder mehrgliedrige Brücken. Der CAD/CAM-Profi kann darüber hinaus individuell unzählige Konstruktionseinstellungen wählen. Selbst unabhängig voneinander generierte STL-Daten

miteinander zu verbinden und auf dieser Grundlage Konstruktionen zu erstellen, ist möglich. Vielfältige Indikationen lassen sich in einem Auftrag umsetzen – bis hin zu Teleskopen, Maryland- und Inlaybrücken sowie

technikermeister und Leiter der Anwendungstechnik bei KaVo Dental.

Die KaVo multiCAD Software ist in der Lage, auf Basis unterschiedlichster am Markt befindlicher Scanner – auch Intraoral-Scanner-Daten – Restaurationen zu konstruieren. Für Markus Ewertz Beleg dafür,



Implantatsuprakonstruktionen. Die Software rechnet sogar 3-D-Röntgendaten dazu. Für die gängigen Systeme der Implantathersteller, wie Nobel Biocare, Straumann oder CAM-LOG, lassen sich individuelle Implantatabutments auf Titan-Links herstellen.

„Uns war es wichtig, dass die Arbeitsschritte der logischen Abfolge den klassischen zahntechnischen Arbeitsschritten folgt. Das gesamte ARCTICA-System profitiert von dieser Software, die auf ARCTICA optimiert wurde“, erläutert Markus Ewertz, Zahn-

„dieses System dem Labor maximale Flexibilität bietet“. In der nächsten Ausgabe der ZT Zahntechnik Zeitung wird eine weitere Komponente des ARCTICA CAD/CAM-Systems vorgestellt. 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



## Wissen sichert Vorsprung

picodent-Workshop begeistert Berliner Zahntechniker.



Wie stelle ich äußerst wirtschaftlich ein Modell her? Gibt es Techniken, Arbeitsweisen, die sich verbessern lassen? Diese Fragen beantworten die picodent-Referenten Jens Glaeske und Udo Rudnick in ihren Workshops „Rund um die Modellherstellung“, die deutschlandweit in jedem Labor stattfinden können. Wer optimale Modelle erstellen und Reklamationen vermeiden will, kommt an einer perfekten Modellherstellung nicht vorbei. Modelle bleiben Grundlage und Voraussetzung für die moderne Zahntechnik. Die gefragten Workshops finden in Ihrem Dentallabor statt.

Sie selbst können die Themen bestimmen. Die praktischen Übungen sind auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt. Die gemeinsame Schulung aller Mitarbeiter fördert ein bewussteres Arbeiten, Teamgeist und Gruppendynamik. Gemeinsam wird der Sachstand anhand

von Modellen ermittelt und die Arbeitsgeräte begutachtet. Besprochen wird beispielsweise die Wichtigkeit der Desinfektion. Es gibt reichlich Tipps zur Vorbehandlung von Abformungen. Erstellt werden Meistermuster. Auch Zahnfleischmasken werden angefertigt. Ge-

übt wird das richtige Einartikulieren. Viele der Probleme, die bei der täglichen Arbeit auftreten, werden im Workshop abgestellt. Tipps und Hinweise der Referenten verbessern sofort die gewohnten Arbeitsweisen. Das Ergebnis ist passgenauer Zahnersatz, der dem Labor Qualität bescheinigt und die Zufriedenheit der Kunden sichert. Der halbtägige Workshop (meist 13.00 bis 18.00 Uhr) kostet dem Labor nur 400 €, ganz gleich wie viele Mitarbeiter teilnehmen. **ZT**

### ZT Adresse

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

## Ein Lächeln für die ganze Welt

Seit fast 90 Jahren tritt VITA als Pionier und Impulsgeber der ersten Stunde auf.

VITA verbindet als weltweit führendes Dentalunternehmen in unvergleichlicher Weise Tradition und Erfahrung mit inspirierender Dynamik und Innovationskraft. Das Erfolgsgeheimnis liegt in dem konsequenten, systematischen Ausbau der Kernkompetenzen im Rahmen klar definierter Ge-

werk und Hightech Zahnfarbbestimmungssysteme, Zähne, Gerüst- und Verblendmaterialien sowie Geräte zur Verarbeitung der VITA-Materialien zu entwickeln, zu produzieren und kontinuierlich zu optimieren. So wurde VITA eine Weltmarke, die in jedem Labor und jeder Praxis rund um den

ring und der europäischen Richtlinie für Medizinprodukte sogar übertroffen werden. Im Sinne zuverlässiger Partnerschaft steht die VITA Zahnfabrik Anwendern zudem mit einem umfassenden Fort- und Weiterbildungsangebot sowie individueller Beratung tatkräftig zur Seite. **ZT**



schäftsfelder bei gleichzeitig strategischer Zusammenarbeit mit ausgewählten Partnern zur Bildung eines starken Netzwerks. Unternehmenssitz und Standort für Forschung & Entwicklung ist Bad Säckingen, gelegen im Dreiländereck Deutschland-Frankreich-Schweiz im Herzen Europas. Hier arbeiten rund 780 Mitarbeiter aus 20 verschiedenen Nationen, um in Symbiose von Hand-

Globus zu Hause ist: Das hochwertige Qualitätssortiment wird erfolgreich in über 125 Länder exportiert. Vier von fünf Farbwerten weltweit werden mit dem VITA-Farbstandard bestimmt und sind mit VITA-Produkten – ob in Vollkeramik, Metallkeramik oder Kunststoff – einfach, exakt und zuverlässig reproduzierbar. Dabei ist höchste Qualität gewährleistet, da die Normen der ISO-Zertifizie-

### ZT Adresse

VITA Zahnfabrik  
H. Rauter GmbH & Co. KG  
Spitalgasse 3  
79713 Bad Säckingen  
Tel.: 0 77 61/5 62-0  
Fax: 0 77 61/5 62-2 99  
E-Mail: info@vita-zahnfabrik.com  
www.vita-zahnfabrik.com

...mehr Ideen - weniger Aufwand

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

# TK1 - einstellbare Friktion für Teleskopkronen

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

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

ANZEIGE

**platzieren**

**modellieren**

**aktivieren**

Höhe 2,9 mm  
Breite 2,7 mm

Bitte kreuzen Sie an:

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

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

per Fax an 02331 / 8081 - 18

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880

## Ehrung für langjährige Zusammenarbeit

Nicht nur das Unternehmen, auch fünf Mitarbeiter der Dentaforum-Gruppe feiern in diesem Jahr „125“. Die Geschäftsführer der Dentaforum-Gruppe aus Ispringen gratulieren den Mitarbeitern zu jeweils 25 Jahren Betriebszugehörigkeit.

Die Jubilare nahmen die Gelegenheit gerne wahr, um die vergangene Zeit Revue passieren zu lassen und gemeinsam mit Kollegen und Kolleginnen zu feiern.

teljahrhundert Betriebszugehörigkeit blickt auch Rüstü Basev nun stolz zurück. Nach seiner Ausbildung zum Metallwerker schloss er eine weitere Ausbil-

dem Jahr als kaufmännische Angestellte im Vertrieb fing sie ein Studium zur Dipl.-Betriebswirtin an der Berufsakademie in Karlsruhe an. 1992 erhielt sie die

denrückmeldungen fachkundig und prompt bearbeitet werden. Inzwischen hat sie die Kostenstellenleitung dieser Abteilung übernommen. Neben dieser Tätigkeit

Projekte im Bereich des Controllings und Marketings zuständig. Mark Stephen Pace und Axel Winkelstroeter, Geschäftsführer der Dentaforum-Gruppe, bedan-



V.l.n.r.: Yvonne Ehringer, Mark S. Pace (Geschäftsleitung) und Swenia Rotterdam.



Eberhard Frey (l.) und Mark S. Pace (Geschäftsleitung).



Mark S. Pace (Geschäftsleitung), Beate Tittmann, Rüstü Basev und Axel Winkelstroeter (Geschäftsleitung).

Eberhard Frey fing 1986 als Produktentwickler in der Abteilung Chemie an. In den darauffolgenden Jahren wurde er Leiter der Qualitätssicherung „Chemie“, Stellvertreter der QM-Leitung und war zuständig für die QM-Dokumentation. 2006 übernahm er die Stelle als Qualitätsmanagementbeauftragter. Neben diesen Aufgaben steht Eberhard Frey bei Feierlichkeiten jeglicher Art stets mit seiner Kamera parat und fängt so manch lustige und schöne Momente ein und hält sie für die Ewigkeit fest. Auf ein Vier-

dung zum Werkzeugmacher an und verschaffte sich somit einen umfassenden Einblick in die Fertigung. Nach dem erfolgreichen Bestehen der Abschlussprüfung wurde er in die Abteilung „Laserschweißmaschinen“ übernommen. Hier ist er als Schichtführer für den reibungslosen Ablauf verantwortlich und betreut insgesamt sechs Mitarbeiterinnen.

Ihre Ausbildung zur Industriekaufrau begann Swenia Rotterdam 1986 und schloss diese zwei Jahre später erfolgreich ab. Nach

Diplom-Urkunde und wurde als Marketingassistentin in die Abteilung Vertrieb übernommen. 1995 wurde ihr die Leitung des Kurs- und Veranstaltungsmarketings übertragen, die sie auch heute noch inne hat.

Yvonne Ehringer schloss ebenso 1988 die Ausbildung zur Industriekaufrau erfolgreich ab. Als kaufmännische Angestellte hat sie anschließend ihre Beschäftigung in der Abteilung Vertrieb angetreten. 1996 wechselte sie in die neugeschaffene Abteilung „Customer Service“, in der Kun-

ist sie seit 1994 im Betriebsrat aktiv. Auch so mancher „Dentaforum-Song“ wird von ihr mit einer tollen Stimme interpretiert.

Auch Beate Tittmann begann 1986 ihre Ausbildung zur Industriekaufrau, die sie ebenfalls 1988 erfolgreich abschloss. Danach besuchte sie die Berufsakademie in Karlsruhe, an der sie das Studium zur Dipl.-Betriebswirtin absolvierte. 1991 bestand sie erfolgreich die Abschlussprüfung. Übernommen wurde sie anschließend in die Abteilung Controlling. Hier ist sie bis heute für etliche

ken sich bei den Jubilaren für ihren unermüdbaren und engagierten Arbeitseinsatz und wünschen beruflich wie privat alles Gute und weiterhin viel Erfolg. **ZT**

### ZT Adresse

DENTAURUM GmbH & Co. KG  
Turnstr. 31  
75228 Ispringen  
Tel.: 0 72 31/8 03-0  
Fax: 0 72 31/8 03-2 95  
E-Mail: info@dentaforum.de  
www.dentaforum.de



## Geschäftsleitung verstärkt

Aufgrund dynamischen Wachstums und weiterer Expansion des Zahnersatzanbieters dentaltrade wurde Dr. Olaf Perleberg mit zum Geschäftsführer ernannt.

Neben den Unternehmensgründern Sven-Uwe Spies und Wolfgang Schultheiss verantwortet der promovierte Chemiker Dr. Olaf Perleberg künftig die Geschicke des Unternehmens.

„Dr. Perleberg verfügt durch seine langjährige Tätigkeit innerhalb der Pharmabranche über profunde Kenntnisse des Gesundheitsmarktes und eine hervorragende Reputation. Hinzu kommt ein breites Spektrum an Erfahrungen, das Olaf Perleberg aus Führungspositionen in Vertrieb, Marketing und Personalentwicklung mitbringt. Er ist die ideale Besetzung für diese verantwortungsvolle Position bei dentaltrade“, unterstreichen die Unternehmensgründer Spies



Leiten künftig gemeinsam die Geschicke von dentaltrade: Sven-Uwe Spies (l.) und Wolfgang Schultheiss mit dem neuen Geschäftsführer Dr. Olaf Perleberg (Mitte). Foto: dentaltrade

und Schultheiss. Nach erfolgreicher Promotion in Bremen startete Dr. Perleberg seine Karriere im Pharma-Außendienst der MSD Sharp & Dohme GmbH. Beim deutschen Tochterunternehmen des amerikanischen Pharmamultis Merck & Co lernte Dr. Perleberg das Außendienst-Metier von der Pike auf. Nach Stationen als Regionalleiter des Facharzttaußendienstes sowie im Marketing stieg Dr. Perleberg zum Außendienstleiter auf. Seit 2010 verantwortete der gebürtige Baden-Württemberger das nationale Customer Relationship-Management und baute Kontakte zu Opinion Leadern auf und aus. In seiner neuen Position wird der heute 43-Jäh-

rige die Leitung des operativen Tagesgeschäfts übernehmen. Wesentlich wird sein Augenmerk auf der strategischen Ausrichtung der Marke dentaltrade und der weiteren Internationalisierung des Unternehmens liegen. Dabei stehen Nachhaltigkeit und verantwortungsvolles Wirtschaften im Fokus. **ZT**

### ZT Adresse

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



## Deutscher Standard

ZTM Martin Steiner engagiert sich für den Aufbau eines professionellen Dentallabornetzwerkes 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 Qualitätszahnersatz 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 Auftrags-schritt 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 Qualität zurück. So können die Labore ihre Zahnärzte und deren Patienten zeitnah zu besonders günstigen Laborpreisen zufriedenstellen und die eigene Wirtschaftlichkeit sichern. **ZT**



### ZT Adresse

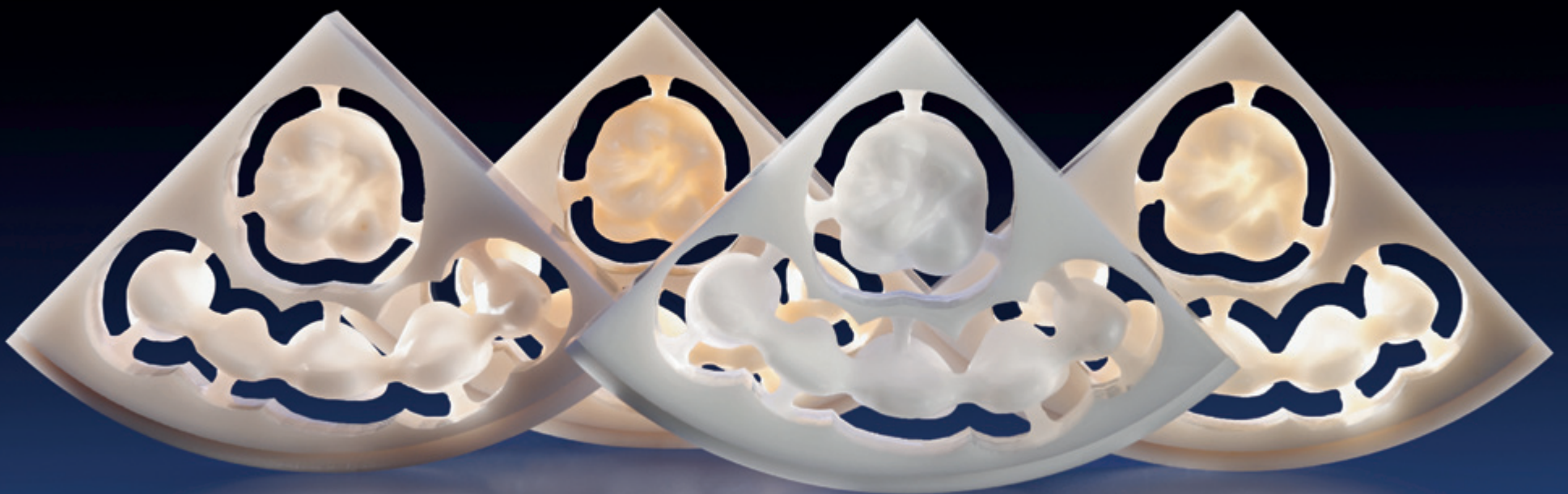
Deutscher Dental Service Weiterstadt  
Büttelborner Weg 1  
64331 Weiterstadt  
Tel.: 0 61 50/1 81 89 28  
Fax: 0 61 50/1 86 09 60  
E-Mail: info@dds-weiterstadt.de  
www.dds-weiterstadt.de

ANZEIGE

Zahngold/Edelmetalle  
Dentallegierungen

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

Zahngold.de



## ZENOSTAR

### Ihr monolithisches Zukunftskonzept Die unschlagbare Labor-Perspektive



Für monolithische Arbeiten bietet Ihnen WIELAND die wirtschaftliche Alternative zu NEM-Versorgungen. Die patentierten ZENOSTAR Zr Translucent Blanks, in vier Farben, bieten Ihnen die Basis für die schnelle und einfache Reproduktion der 16 gängigsten Zahnfarben. Darüber hinaus runden die ZENOTECH mini High-Tech Fräsmaschine sowie das ZENOSTAR Art Module, zur Bemalung der Restaurationen, das erfolgreiche ZENOSTAR Konzept ab.

- **ZENOSTAR Zr Translucent** – Hervorragendes Material mit ausgezeichneten physikalischen und ästhetischen Eigenschaften – Langlebig und wirtschaftlich.
- **ZENOTECH mini** – Ultrakompaktes effizientes Frässystem für alle Indikationen inklusive CAM-Software – Einschalten und Loslegen.
- **ZENOSTAR Art Module** – Perfekt abgestimmte Malfarben und Einschichtmassen zur individuellen Anpassung der Restaurationen.

**Begeistern Sie Ihre Kunden durch faszinierende Möglichkeiten und Lösungen für jede Preislage – Alles aus einer Hand.**

# 1. Januar 2012 – der Tag X für Zahnärzte und Labore

Viele Zahntechniker sind noch nicht oder nur zum Teil darüber informiert, was mit dem elektronischen Datenaustausch auf sie zukommt. Die Zahnarztpraxen erwarten aber, spätestens ab dem 1. Januar 2012 ihre Daten zusätzlich als XML-Datei zu bekommen.

ANZEIGE

Die Labore wie auch die Zahnarztpraxen benötigen ein wenig Vorlaufzeit, um sich entsprechend auf die neue Situation in Bezug auf den elektronischen Datenaustausch vorzubereiten. Es müssen unter anderem Absprachen mit den Praxen getroffen werden, die Hardware sollte den Erfordernissen angepasst sein. Besonders die Laborsoftware muss die geforderten XML-Dateien erstellen können.

## Was ist der elektronische Datenaustausch?

Der Gesetzgeber hat bereits 2004 mit einem Gesetz die KZVen verpflichtet, gegenüber den gesetzlichen Krankenkassen (GKV) papierlos abzurechnen. Diese Verpflichtung führte dazu, dass die Praxen ebenso gegenüber ihrer KZVen papierlos abrechnen müssen. Aufgrund der genannten Regelungen müssen die Praxen ab dem 1.1.2012 ihre Abrechnungen der KZV komplett elektronisch (DTA) übermitteln. Dies bedeutet für die Praxen gleichzeitig, dass sie auch die in den Laborrechnungen enthaltenen Material- und Laborkosten als Bestandteil der zahnärztlichen Abrechnung elektronisch an die KZV übermitteln müssen. Damit die Praxen die Laborrechnungen nicht manuell eingeben müssen, haben sich die KZBV und der VDZI für eine

elektronische Übermittlung der Labordaten zwischen Labor und Praxis auf das XML-Format verständigt. Der Datenaustausch ersetzt nicht die gedruckte Rechnung im Labor, die weiterhin das steuerliche Dokument darstellt. Die Praxen benötigen aber in Zukunft evtl. ein Exemplar weniger, da die KZVen keine Papierrechnungen mehr erhalten.

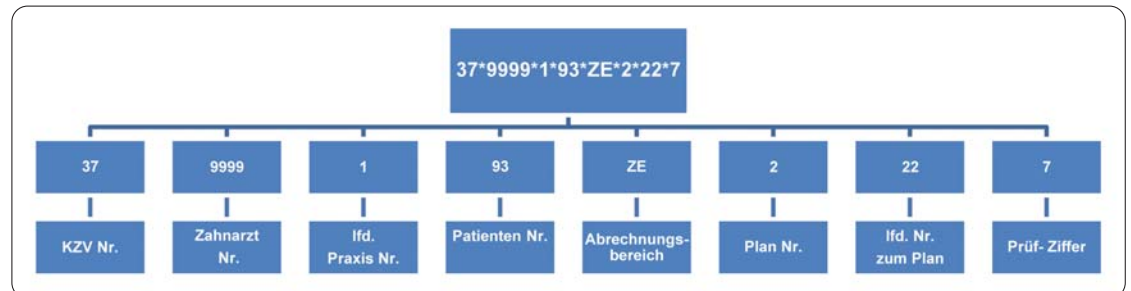
## Was ist eine XML-Datei?

Die Abkürzung XML ist ein bestimmtes Dateiformat für den Austausch von Daten zwischen Computerprogrammen. In der Datei werden Daten aus der erstellten Laborrechnung gespeichert, die die Praxis für die Abrechnung mit der KZV benötigt. Dieses sind beispielsweise GKV-Einzelpositionen mit Menge und Preis, Anzahl der möglichen NEM-Einheiten, Labornamen, Abrechnungsbereich, Herstellungsort usw. Es wird aber kein Patientennamen in Klartext gespeichert, da die Patientennummer oder ein Pseudonym in der Auftragsnummer enthalten ist. Nach den bisherigen Absprachen werden auf Anforderung der KZBV alle Leistungen, die das Labor gegenüber der Zahnarztpraxis abrechnet, in den Datensatz übernommen. Dies gilt auch für die Leistungsart NBL, d.h. für die gegebenenfalls erfolgten Privatleistungen. Der VDZI sieht in dem Verfahren des digitalen Ausweises von Einzelleistungen für Privatleistungen die Gefahr, dass Kassenzahnärztliche Vereinigungen bei Zahnersatz über die engen rechtlich vorgegebenen Prüfaufträge hinaus von Zahnärzten Informationen und Daten verlangen und erhalten könnten, die ausschließlich in die vertrauliche Vertragsebene zwischen Labor und Zahnarzt gehören. Der VDZI sieht es als erforderlich an, diese Gefahr zu

minimieren und dem Prinzip der Datensicherheit und der Datensparsamkeit zu folgen. Deshalb empfiehlt der VDZI alle Nicht-BEL-Leistungen im Datensatz nur als eine Gesamtleistungsposition

Prüfziffer. Um Übertragungsfehler zu vermeiden, wäre es wünschenswert, wenn die Praxen einen Laborauftrag aus ihrer Praxissoftware erstellen und diesen den Laboren zur Verfügung stellen.

Abrechnungssoftware, wie beispielsweise BCS-MegaSoft, zu versenden. Auch das Versenden von XML-Dateien aus zurückliegenden Monaten ist ohne Aufwand jederzeit



Obere Grafik: Beispiel einer Auftragsnummer aus der Praxis. – Untere Grafik: Beispiel der Eingabemöglichkeit in eine Software.

zu speichern. Da es für die Abrechnung von Privatleistungen keine dazugehörigen Vorschriften im SGBV gibt, ist aus der Sicht des VDZI gegen einen solchen komprimierten Ausweis im Datensatz nichts einzuwenden.

Deshalb kann jedes Labor in einer Abrechnungssoftware, wie beispielsweise BCS-MegaSoft, wählen, ob die Privatpositionen einzeln oder als ein Datensatz in der XML-Datei gespeichert werden.

## XML-Auftragsnummer

In Zukunft bekommt das Labor zu jedem GKV-Auftrag eine eindeutige Auftragsnummer. Diese Auftragsnummer muss in jede GKV-Rechnung eingegeben werden und dient gleichzeitig als Dateiname für die zu erstellende XML-Datei.

**Beispiel:**  
37-9999-1-93-ZE-2-22-7.xml

Die Auftragsnummer beinhaltet z.B. die KZV-Nr., Zahnarzt-Nr., Ifd. Praxis-Nr., Patienten-Nr. oder Pseudonym, den Abrechnungsbereich, die Plan-Nr. und eine Ifd. Nr. zum Plan. Die letzte Zahl ist eine

Von der Labor-Software sollte sichergestellt werden, dass eine Auftragsnummer nachgetragen und somit auch später noch von der Dentallabor Software BCS-MegaSoft eine XML-Datei erstellt werden kann (siehe Beispielgrafik).

## Wann benötigt die Praxis die XML-Dateien?

Je nachdem wann und wie oft die Zahnarztpraxis ihre Daten bei der KZV einreichen möchte, können die Labore die XML-Dateien an die Praxis liefern. Hierzu gibt es in BCS-MegaSoft je Praxis verschiedene Einstellmöglichkeiten, um die XML-Dateien ein- oder mehrmals im Monat per E-Mail, USB-Stick/Speicherkarte, CD oder über das Internet zum Downloaden an die Zahnarztpraxis zu übersenden. Welcher Übertragungsweg und zu welchem Zeitpunkt die Übertragung stattfinden soll, ist individuell mit jeder einzelnen Praxis abzusprechen. Am schnellsten und ohne viel Aufwand bzw. zusätzliche Kosten ist die Übermittlung per E-Mail. Hierbei ist es möglich, durch die Hinterlegung der Kontaktdaten der Praxis die XML-Dateien automatisch aus

machbar. Sollte das Labor oder die Praxis ihre EDV aus Angst vor Internetübergriffen nicht an das Datennetz angeschlossen haben, können die XML-Dateien genauso gut per Datenträger übermittelt werden, was aber auch die Gefahr des Vertauschens von Datenträgern in sich birgt.

## Was ist mit Gutschriften und Rechnungsänderungen?

Es werden aus der Abrechnungssoftware nur Rechnungen, keine Gutschriften als XML-Datei übermittelt. Bei einer Korrektur wird eine neue XML-Datei mit dem gleichen Namen (Auftragsnummer) aber neuem Inhalt übermittelt und die alte, unkorrekte XML-Datei überschrieben. Mit einer guten Vorbereitung wird man den Anforderungen effizient gerecht. **ZT**

## ZT Adresse

BCS-Linke GmbH  
An der Alsterquelle 73  
24558 Henstedt-Ulzburg  
Tel.: 0 41 93/89 98-0  
E-Mail: info@bcs-linke.de  
www.bcs-linke.de

ANZEIGE



# Virtuelle Konstruktion und Funktion wachsen zusammen

In der fünften Auflage des Hager Kongresses „Digitale Dentale Technologien“ (DDT) im kommenden Jahr werden ausgewählte Experten den aktuellsten Stand der digitalen Zahnmedizin und -technik darstellen.

Am 3. und 4. Februar 2012 lädt das Dentale Fortbildungszentrum Hagen (DFH) in Kooperation mit der OEMUS MEDIA AG, Leipzig, Zahnärzte und Zahn-techniker zum fünften Kongress „Digitale Dentale Technologien“ (DDT) unter der Leitung von ZTM Jürgen Sieger ein.

Die acht Workshops am Freitag, dem 3. Februar 2012 ermöglichen es, sich direkt und ausführlich bei den Ausstellerfirmen zu informieren. Das Programm am Samstag, dem 4. Februar 2012

am Patienten Daten zu erheben, die die Grenzen von HKN, Benetwinkel und Standardkurvaturen sprengen, die als Grundlage für die Kauflächen und Schienengestaltung herangezogen werden können. „Virtuelle

Konstruktion und Funktion wachsen zusammen“, ist der Untertitel für die DDT 2012, verschiedene Vorträge werden sich mit diesem Themenkomplex beschäftigen. Das Ziel ist es, zu einer patientenindividuellen und

wenn nötig auch therapeutischen Funktionsgestaltung zu kommen. Ein Vortrag befasst sich mit Veränderungen im Behandlungskonzept durch den Einsatz der digitalen, intraoralen Abformung. Die Symbiose

zwischen Implantatnavigation und digitaler Konstruktion wird ein Thema sein sowie ein neues Verfahren zur Fertigung von Vollkeramikkronen. Visionär ist der Blick in die Ultrakurzpuls-laser-Technologie. **ZT**

ANZEIGE



besteht aus elf Vorträgen mit hochka-

rätigen Referenten. Das Symposium wird in gewohnter Weise von einer Industrieausstellung begleitet.

Wieder ist ein Jahr vergangen, in dem die digitalen Technologien in Zahnmedizin und Zahn-technik weiterentwickelt wurden. Die CAI-Technik (computer added impressioning), also die Erhebung von Daten direkt im Mund (Intraoralscanner), erfährt eine immer größere Verbreitung. Additive Verfahren haben durch weitere Optimierungen der Fertigungsprozesse und durch die erreichbare hohe Wirtschaftlichkeit eine große Akzeptanz am Markt erreicht. In der CNC-Technik setzen sich je nach Einsatzgebiet sehr wirtschaftliche 3+ achsige Fräsmaschinen oder Maschinen mit 5-Achs-Simultan-Technologie durch, die nahezu keine Beschränkungen in der Fräsgeometrie haben.

In der Welt der virtuellen Konstruktion hat der digitale Artikulator Einzug gehalten. Ein großer Schritt in die richtige Richtung, denn es wird mit geringem zusätzlichen Aufwand möglich, die Funktionen des konventionellen Artikulators auch virtuell zu nutzen. Mit digitalen Vermessungssystemen ist es möglich,

# SR PHONARES®

MEISTERSTÜCKE DER MODERNE

**Eine Frontzahnlinie, zwei Seitenzahnlinien, ein Name:**

**SR Phonares®**  
DER Zahn für implantatgetragene Prothesen

- Aufregende Ästhetik
- Alters- und typengerechtes Zahnformen-Konzept
- Unkomplizierte Anwendung

## ZT Anmeldung

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: 03 41/4 84 74-0  
Fax: 03 41/4 84 74-3 90  
E-Mail: info@oemus-media.de  
www.oemus.com

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

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

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

## FACHDENTAL Südwest mit Rekordergebnis

Viele Entscheider aus Praxis und Labor besuchten die Messe in Stuttgart mit Kauf- und Investitionsabsichten.

**FACHDENTAL SÜDWEST 2011**

Mit einem Ausstellerrekord von 252 Unternehmen lockte die FACHDENTAL Südwest am 14. und 15. Oktober rund 7.000 Besucher nach Stuttgart. Zahnärzte, Zahntechniker, Zahnmedizinische Angestellte, Laborinhaber und Praxismitarbeiter besuchten die Fachmesse, um sich zu informieren, sich auszutauschen und letztendlich Entscheidungen zu treffen. Für die Laborinhaber standen vor allem Ausrüstungen und Einrichtungen im Mittelpunkt des Interesses. Erstmals hatten die Besucher die Möglichkeit, auf dem kostenfreien Symposium des Dental Tribune Study Clubs Fortbildungspunkte zu sammeln.

### Fast die Hälfte der Entscheider hatten Kauf- und Investitionsabsichten

„Die FACHDENTAL Südwest ist die einzige Veranstaltung, bei der alle relevanten Marktteilnehmer aus Handel, Industrie und der Dienstleistungsbranche vor Ort sind. Der Grund hierfür ist, dass diese Fachmesse seit Jahren für hohe Investitionskraft steht. Dies zeigt sich auch dieses Jahr und wird durch die Rückmeldungen der Aussteller bestätigt“, zeigt sich Andreas Wiesinger, Prokurist, Messe Stuttgart, mit der Fachdental zufrieden. Das hohe Niveau der Fachdental zeigt sich auch in der Besucherstruktur. 65 Prozent der Besucher treffen Entscheidungen selbstständig. Der Anteil der Besucher,

die mit konkreten Kauf- und Investitionsabsichten auf die Messe kamen, stieg dieses Jahr um fünf Prozent auf insgesamt 40 Prozent an.

### Interesse für Praxis und Labor vielschichtig

Schwerpunkte der Fachdental waren Neuheiten in der digitalen Vernetzung von Zahnarztpraxen und Labors, das Qualitätsmanagement sowie innovative Produktneuheiten der Aussteller. Besonders interessant waren für die zahlreichen Besucher die Praxis-einrichtungen, Praxismaterialien sowie Instrumente und Werkzeuge für zahnärztliche und zahn-technische Zwecke. Das Interesse der Laborinhaber an den aus-gestellten Laboreinrichtungen, Ma-terialien für Dentallabore und

Werkstoffe ist deutlich gestiegen. Von diesem umfangreichen Angebotspektrum, das für die Professionalität der Fachmesse steht, profitierten die zahlreichen Aussteller.

Sie waren mit der Qualität der Fachdental und dem Angebotspektrum durchweg zufrieden. „Schon am ersten Tag konnten wir reges Interesse an unseren Produkten verzeichnen. Unser Standkonzept ging voll auf und lockte viele interessierte Besucher zu uns“, ist Cathrin Weber, Gebietsleiterin West, Dreve Dentamid GmbH, zufrieden. Die FACHDENTAL Südwest ist für die Besucher eine der wichtigsten Adressen der Dentalbranche geblieben. Die Hälfte der Besucher besuchen neben der Fachdental in Stuttgart keine weitere branchenähnliche Veranstaltung. Für 94 Prozent der Besucher wird die Bedeutung der Fachdental für die Branche in Zukunft wichtiger werden oder gleich bleiben. **ZT**



## Exkursion nach Liechtenstein

Die Meisterschulklasse der Handwerkskammer Dortmund besuchte im Oktober die Firma Ivoclar Vivadent in Schaan/Liechtenstein.

Aus einer langen Tradition heraus besuchte die Meisterschulklasse der Handwerkskammer Dortmund auch in diesem Jahr

Schulungsprogramm mit theoretischen und vor allem praktischen Inhalten durchgeführt. Die Themen waren die Umset-

Abendessen auf der „Schattenburg“, zu dem die Fa. Ivoclar Vivadent eingeladen hatte. Es war, wie in den vergangenen



im Oktober mit 24 Teilnehmern und vier Dozenten die Fa. Ivoclar Vivadent in Schaan/Liechtenstein. Es wurde ein dreitägiges

ANZEIGE

**Zahngold.de**

**ESG-Ankauf von Dentallegierungen/Edelmetallen**

**Zahngold.ch**

zung der Morphologie und des okklusalen Kompasses eines Molaren in e.max Press sowie das Erstellen von totalen Prothesen nach dem „BPS“-System inklusive Einprobe beim Patienten.

Beide Workshops waren für die Teilnehmer eine sehr lehrreiche Erfahrung, nicht zuletzt durch die perfekte Vorbereitung durch den hervorragenden Einsatz des Dozententeams um Zahntechnikmeister Kurt Fiedler. Natürlich wurden auch außerhalb der Zahntechnik interessante Gespräche geführt, vor allem bei einem gemeinsamen

Jahren, erneut eine sehr interessante Exkursion, auf die sich hoffentlich auch der nächste Meisterkurs in Dortmund wieder freuen kann. Nochmals vielen Dank an die Fa. Ivoclar Vivadent. **ZT**

### ZT Adresse

Handwerkskammer Dortmund  
Reinoldstr. 7-9  
44135 Dortmund  
Tel.: 02 31/54 93-0  
Fax: 02 31/54 93-1 16  
E-Mail: info@hwk-do.de  
www.hwk-do.de

## Kostenlos Zähne Set sichern!

Ihre Erfahrung und Anwendermeinung ist uns sehr wichtig!



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*  
Errol Akin



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 Q<sup>3</sup>-Pack. Mit Q<sup>3</sup>-Pack wird die Aufstellzeit von acht Veracia SA Seitenzähnen auf wenige Minuten reduziert; zeitintensive Vorbereitungen oder aufwendiges Equipment sind nicht erforder-

lich. Q<sup>3</sup>-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 Q<sup>3</sup>-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 Q<sup>3</sup>-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



# Digitale Dentale Technologien

## VIRTUELLE KONSTRUKTION UND FUNKTION WACHSEN ZUSAMMEN

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



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 www.primcon.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 Neuanmeldung 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 Vollkeramikkronen 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
- 17.40 – 18.10 Uhr **Enrico Steger/Gais (IT)**  
Der virtuelle Artikulator
- 18.10 – 18.20 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 11/11

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

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

## „Zahnmedizin und Zahntechnik auf Augenhöhe“

Nach der erfolgreichen Veranstaltung in Budapest 2010 lädt Ivoclar Vivadent zum 3. Dental Excellence Seminar nach Wien ein. Univ.-Prof. Dr. Gerwin Arnetzl, wissenschaftlicher Vorsitzender des Symposiums, und Gernot Schuller, Verkaufsleiter Österreich/Osteuropa, über die Highlights der Veranstaltung.

Immer mehr Patienten wünschen funktionell wie ästhetisch perfekte Restaurationen. Vom 11. bis 12. November 2011 werden sich namhafte Praktiker und Wissenschaftler aus über zehn Ländern in Wien treffen, um sich über die neuesten Behandlungsverfahren, bewährte

friedenen Patienten, zu erreichen. Auch Dr. Oriol Liena, welcher mit einem der besten Zahntechniker aus Spanien, August Bugera, auftreten wird, sowie Prof. Koubi, Frankreich, mit seinem Zahntechniker Hilal Kuday, Türkei, werden zu den fachlichen Höhepunkten

Programm mitgestaltet hat. Welchen Beitrag leistet das Unternehmen zu dem Programm?

Schuller: Nobel Biocare hat sich thematisch mit seiner ganzen Expertise rund um den Themenkreis Implantatprothetik und Implantologie eingebracht. Das ist eine perfekte Ergänzung zu den Ivoclar Vivadent-Produkten für die Suprastruktur. Wir sind froh, mit Nobel Biocare den ausgewiesenen Innovationsführer als Partner gewonnen zu haben. Das Symposium wird durch Nobel Biocare von einer Reihe hochkarätiger Referenten aus der ganzen Welt unterstützt.

ZT „Competence in Esthetics“ 2010 war bereits ein großer Erfolg, bei dem Ivoclar Vivadent den Teilnehmern ihre Vision von zukünftigen Entwicklungen, Bedürfnissen der agierenden Personen sowie

von Fortbildungsveranstaltungen klar vermitteln konnte. Was versprechen Sie sich von der diesjährigen Veranstaltung in Wien?

Schuller: Neben einem hochkarätigen Programm wird allen Teilnehmern eine beeindruckende, interessante Dentalaustellung präsentiert, die eine Produktpalette von 3-D-Geräten bis hin zu den Behandlungsstühlen abdeckt. Alle namhaften internationalen Firmen werden vertreten sein. Ein dementsprechendes Rahmenprogramm am Freitagabend wird für Begeisterung und viele zufriedene Kunden sorgen.

Bei dem diesjährigen Symposium versprechen wir uns eine größere Internationalität. Bereits zum jetzigen Zeitpunkt konnten wir über 700 Teilnehmer aus 24 Ländern registrieren. Bis 1.000 Teilnehmer werden insgesamt erwartet. Und wir werden sehen, was

„Competence in Esthetics“ 2011 für eine Rolle für die österreichischen Zahnärzte und Zahntechniker spielt.

ZT Eine abschließende Frage: Was macht das Event so wertvoll und welche Erwartungen knüpfen Sie daran?

Schuller: Ich glaube, es ist wichtig, durch internationale Referenten ein Fortbildungsprogramm zusammenzustellen, welches durch praktische Fälle, verschiedenste Lösungsmodelle, Tipps und Tricks sowie Synergien (Patient-Zahnarzt-Zahntechniker) in das tägliche Praxisgeschehen implementiert werden kann. Dies ermöglicht, den immer größer werdenden ästhetischen Anforderungen und Wünschen der Patienten gerecht zu werden.

ZT Vielen Dank für das Gespräch!



Das 2. Symposium im Novotel Budapest Congress 2010 war ein großer Erfolg.

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 Programm Workshops für Zahnärzte, Zahntechniker und für die zahnärztliche Assistenz angeboten.

ZT Prof. Dr. Gerwin Arnetzl, welche Schwerpunktthemen stehen im Mittelpunkt des Symposiums? Prof. Dr. Gerwin Arnetzl: Das 3. Symposium „Competence in Esthetics“ bietet eine breite Palette von Themen, mit denen der Zahnarzt in der Praxis konfrontiert ist. Die Bereiche Implantologie, Ästhetik, CAD/CAM und Restaurative Zahnheilkunde haben den Fokus, dem Zahnarzt in Theorie und Praxis Werkzeuge in die Hand zu geben, um den modernen Anforderungsprofilen in der Praxis gerecht zu werden. Außerdem ist dem Thema Kommunikation und Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und Zahntechniker ein breiter Raum gewidmet und wird die Teilnehmer mit Sicherheit dazu animieren, ihre Abläufe zu überdenken und im Sinne der Darstellungen zu optimieren.

ZT Auf welche internationalen Referenten dürfen die Teilnehmer gespannt sein?

Gernot Schuller: Für die direkte Versorgung ist Dr. Markus Lenhard, Schweiz, immer ein Highlight. Wenn es um hoch ästhetische Versorgungen geht, kann man gespannt sein auf Dr. Eric Van Dooren, Belgien, und auf Dr. Christian Coachman, Brasilien, welcher auch Zahntechniker ist. Diese beiden Experten werden uns zeigen, wie wichtig es ist, sich auf derselben Augenhöhe zu begegnen, um das gemeinsame Ziel, einen zu-

zählen, und die Teilnehmer durch ihr Fachwissen, ihre ästhetischen Kompetenzen sowie Tipps und Tricks begeistern. Darüber hinaus werden selbstverständlich auch einige renommierte österreichische Referenten mit internationalem Know-how auftreten.

ZT Welche neuen Konzepte werden in den Workshops vorgestellt?

Schuller: Der Workshop mit Prof. Arnetzl bezieht sich auf das Herstellen individueller Abutments. Einem Chairside-User eines CEREC-Gerätes wird gezeigt, welche Möglichkeiten sich heute bieten und wie relativ einfach diese umzusetzen sind. Das eröffnet neue Behandlungskonzepte und es können individuellere und ästhetischere Resultate erzielt werden unter der Voraussetzung der Verwendung von IPS e.max Blöcken der Ivoclar Vivadent AG.

Im Workshop mit Prof. Werner Zechner und Dr. Philip Jesch werden minimalinvasive Implantationsverfahren mithilfe der digitalen Diagnostik, Planung und Chirurgie vorgestellt. Besonderer Fokus wird hier auf die Optimierung der Arbeitsabläufe gelegt. Damit einhergehend werden die neuen Software-Lösungen aus dem Hause Nobel Biocare und Planmeca beleuchtet. Der Workshop mit Dr. Rudolf Fürhauser stellt die interaktive Fortsetzung des Hauptprogramm-Vortrages über CAD/CAM-gefertigte Einzelzahngehäuse und zirkuläre Brücken dar. Auch dieser Workshop steht unter dem Vorzeichen optimierter Arbeitsabläufe. CAD/CAM ist ein etabliertes Verfahren. Jetzt geht es darum, dieses technologisierte Verfahren mittels standardisierter Behandlungsprotokolle und täglicher Routinen nahtlos in den Arbeitsalltag zu integrieren.

ZT Exklusiver Partner dieses Symposiums ist Nobel Biocare, die das

ANZEIGE

# WERDEN SIE AUTO

In unseren folgenden Publikationen:

ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor | ZT Zahntechnik Zeitung | digital dentistry



Sie planen Fachbeiträge zu

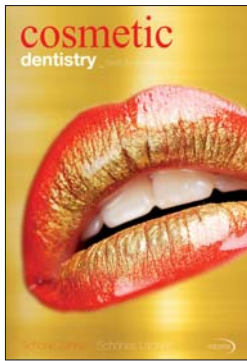
- || herausfordernden Patientenfällen?
- || innovativen bzw. bewährten Arbeitstechniken?
- || Abrechnungsfragen?
- || Aus- und Weiterbildung?
- || Berufspolitik?

OEMUS MEDIA AG  
Redaktion Zahntechnik || Georg Isbaner  
E-Mail: g.isbaner@oemus-media.de  
Tel.: 03 41/4 84 74-1 23

WWW.OEMUS

## Hochglanzposter

So wird dem Labor neuer Glanz verliehen.



Das Dentallabor im Herbst aufpeppen – kein Problem! Die schönsten Titelmotive der Fachzeitschrift „cosmetic dentistry“ sind jetzt als exklusive beschichtete Hochglanzposter mit hoher Papierdicke für das Dentallabor erhältlich. Das Hochglanzcover der Fachzeitschrift „cosmetic dentistry“ besticht durch außergewöhnlich ästhetische Titelmotive. Viele Zahnärzte und Laborbetreiber haben die Bitte geäußert, diese Bilder auch für die Patienten- und Kundenkommunikation in Labor und Praxis nutzen zu dürfen.

Die OEMUS MEDIA AG bietet mit der Poster-Trilogie „Schöne Zähne – Schönes Lächeln“ die Möglichkeit, drei der schönsten Titelbilder als hochwertiges Poster im A1-Format zu bestellen. Das Einzelposter ist zum Preis von 29 Euro und die Poster-Trilogie für 69 Euro jeweils zzgl. MwSt. + Versandkosten erhältlich. Wer noch nicht Abonnent der „cosmetic dentistry“ ist, erhält bei Abschluss eines Abos ein Poster seiner Wahl „on top“.

### ZT Adresse

OEMUS MEDIA AG  
Andreas Grasse  
Tel.: 03 41/4 84 74-2 01  
E-Mail: grasse@oemus-media.de

## Sprachregelung gefunden

Heraeus Kulzer und DENTSPLY DeTrey legen Streit über Produktbezeichnung bei.

Die Dentalhersteller Heraeus Kulzer und DENTSPLY DeTrey legen ihren Streit über Aussagen zur Biokompatibilität bei. DENTSPLY DeTrey hatte publiziert, dass das Universalkomposit Venus Diamond von Heraeus Kulzer weniger biokompatibel sei. Diese Aussage hält DENTSPLY DeTrey nicht mehr aufrecht. Heraeus Kulzer verweist auf Tests zweier unabhängiger Testinstitute, wonach Venus Diamond alle Anforderungen an die Biokompatibilität erfüllt. DENTSPLY DeTrey hatte 2010 mit Bezug auf Toxdent-Test-Ergebnisse eines unabhängigen Instituts in einer Marketingbroschüre indirekt den Schluss nahegelegt, das Komposit Venus Diamond von Heraeus sei weniger biokompatibel als vergleichbare Wettbe-

werbsprodukte. „Wir nehmen diese Darstellung zurück und bedauern, dass die Broschüre falsche Schlüsse nahegelegt hat“, erklärt Claus-Peter Jesch, Geschäftsführer der DENTSPLY DeTrey GmbH. „Jedes Heraeus Medizinprodukt entspricht voll und ganz den internationalen Zulassungsvoraussetzungen, auch bei der Biokompatibilität“, betont Novica

### Biokompatibilität nach den ISO-Normen 10993 und 7405

Die biologische Prüfung durch unabhängige Institute ist in Europa eine der entscheidenden Voraussetzungen für die Zulassung eines Medizinproduktes. Dazu schreibt die ISO-Norm 10933 die Gesamtbetrachtung von verschiedenen Kriterien vor.

Die einseitige Betrachtung eines Kriteriums lässt keine generelle Aussage über die Biokompatibilität zu. In der Beurteilung der Biokompatibilität macht die ISO-Norm keine Abstufung: Entweder ein Medizinprodukt ist biokompatibel oder nicht. Im zweiten Fall wird es gar nicht erst zugelassen. Der Zahnarzt kann deshalb alle auf dem Markt erhältlichen Medizinprodukte mit dem guten Gefühl anwenden, dass diese körperverschlinglich sind. Die ISO-Norm 7405 gilt speziell für Dentalmaterialien. Sie listet zur Beurteilung der Biokompatibilität ebenfalls eine Vielzahl von Kriterien auf.



Savic, Leiter des weltweiten Heraeus Dentalgeschäftes für Zahnarztprodukte. „Dies gilt selbstverständlich auch für das Universalkomposit Venus Diamond. Zwei unabhängige Institute in Deutschland und der Schweiz haben Venus Diamond während der Entwicklungsphase und in der Produktion die Biokompatibilität gemäß ISO-Norm 10993 und ISO-Norm 7405 bestätigt. Die unglückliche Darstellung von DENTSPLY DeTrey hat zu einem Imageschaden geführt“, so Savic. „Umso mehr schätzen wir nun die Klarstellung seitens DENTSPLY DeTrey.“

### ZT Adresse

Heraeus Kulzer GmbH  
Grüner Weg 11  
63450 Hanau  
Tel.: 0800/4 37 25 22  
Fax: 0800/4 37 23 29  
E-Mail: info.lab@heraeus.com  
www.heraeus-dental.de

## Faszination Prothetik

Das neue Weiterbildungsprogramm „DeguConsult“ von DeguDent bietet ein umfassendes Angebot praktischer Kurse und Fortbildungen rund um die moderne Prothetik.

Gemeinsam zum Erfolg: Das Wissen und Können des Labors in Kombination mit den modernen Werkstoffen, Systemen und

Rahmen von Halbtages-, Tages- und Zweitages-Veranstaltungen in ganz Deutschland auf. Renommierte Referenten geben darin jeweils wertvolle Erfahrungen und praktische Tipps an das Labor weiter. Die Kurse decken alle wichtigen Bereiche und Facetten der modernen Prothetik bis hin zu Abrechnungsfragen ab. Die Daten der Veranstaltungen sowie Hinweise zur Anmeldung sind in einem tabellarischen Kursprogramm auf der Homepage des Unternehmens zu finden.

### DeguDent A Dentsply Company

Verfahren von DeguDent bietet beste Voraussetzungen für prothetische Spitzenleistungen – jeden Tag. Um auch in Zukunft jede Versorgung zum Erfolgsstück zu machen, bedarf es kontinuierlichem Training und regelmäßiger Fortbildung. DeguConsult von DeguDent bietet dazu jetzt ein aktualisiertes und umfassendes Programm von Workshops und Seminaren an. „Die ‚Faszination Prothetik‘ ist lebendig und erhält immer neue Impulse“, erklärt Andreas Maier, DeguDent Manager Integrated Marketing. Das Kursprogramm 2011/12 führt mehr als 20 Themen im

### ZT Adresse

DeguDent GmbH  
Andreas Maier  
Postfach 13 64, 63403 Hanau  
Tel.: 0 61 81/59-57 03  
Fax: 0 61 81/59-57 50  
E-Mail: andreas.maier@dentsply.com  
www.degudent.de



„Kontaktieren Sie uns. Wir freuen uns auf Ihre Expertise.“





## || 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](http://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:

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

| 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 €* |

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

## Infotag zu Zahnersatz

Kuratorium perfekter Zahnersatz (KpZ) und Zentrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde der Uniklinik Köln laden ein.

Am Mittwoch, 16. November, werden die Uni-Räume im Gebäude 35/Anatomie in der Joseph-Stelzmann-Straße zum öffentlichen Treffpunkt. Patienten, Studierende und Medienvertreter haben ab 14 Uhr Gelegenheit, Experten aus Zahnmedizin und Zahntechnik über Zahngesundheit und Zahnersatz zu befragen und sich einen Eindruck von der meisterlichen Handwerkskunst des Zahntechniker-Berufs zu verschaffen. Veranstalter des Infotages ist die gemeinnützige Vereinigung Kuratorium perfekter Zahnersatz (KpZ) zusammen mit dem Zentrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde der Uniklinik Köln. Das Motto des Tages: „KpZ vor Ort: Zahnmedizin verstehen, Zahntechnik erleben“. Auch vorab können Fragen an das KpZ geschickt werden, die beim Infotag und im Internet beantwortet werden.

Was macht qualitativ hochwertigen Zahnersatz aus? Wie profitieren Patienten von einer guten Zusammenarbeit zwischen Zahnmediziner und Zahntechniker? Was sollten sie wissen, bevor sie sich mit Zahnersatz versorgen lassen? Und welche Versorgung ist bei welchem Problem geeignet? Diesen und anderen Fragen widmet sich der Infotag des KpZ. Bei Vorträgen, Diskussionen und Präsentationen können Besucher ihr Wissen erweitern und beim Rundgang an den Informationsständen hautnah erleben, wie hochwertiger Zahnersatz „made in Germany“ gefertigt wird.

Durchgehend können Patienten, Studierende und Medienvertreter neben den Vorträgen im Hörsaal I auch die Informationsstände im Foyer besuchen und mit Experten ins Gespräch kommen. Dort nehmen sich der wissenschaftliche Beirat des KpZ, Zahnmediziner der Uniklinik Köln und Zahntechnikermeister der Zahntechniker-

Innung Köln Zeit für die Fragen der Besucher.

„Wir versprechen uns einen regen Zulauf und hoffen, dass viele die Chance nutzen, um all ihre offenen Fragen zum Thema Zahnersatz und Zahngesundheit zu stellen“, sagt Professor Hans-Christoph Lauer, Leiter des Wissenschaftlichen Beirates des KpZ.

Interessierte haben die Möglichkeit, Fragen zu Zähnen, Zahnersatz und Mundgesundheit bereits vor dem Infotag an die Experten des KpZ zu schicken. Die Fragen werden am 16. November im Rahmen der Diskussionsrunde „Patienten fragen, Experten antworten“ zwischen 15.30 und 16.30 Uhr für alle beantwortet. Die häufigsten Fragen und Antworten werden nach der Veranstaltung außerdem auf die Internetseiten des KpZs gestellt. Fragen können unter Angabe des Stichworts „KpZ-Infotag“ per E-Mail oder postalisch eingekauft werden.

Wer über den Infotag hinaus Fragen zum Thema Implantate und Zahnersatz hat, kann diese bei der Dezember-Hotline des Kuratoriums perfekter Zahnersatz stellen. Die telefonische Hotline wird am Donnerstag, 1. Dezember von 17 bis 19 Uhr mit dem Schwerpunkt „Implantologie“ durchgeführt. Zahnmediziner beantworten unter der Telefonnummer 0 69/66 55 86-44 die Fragen der Anrufer, Zahntechnikermeister sind unter der Nummer 0 69/66 55 86-55 erreichbar. **ZT**

### ZT Adresse

Kuratorium perfekter Zahnersatz e.V.  
Gerbermühlstraße 9  
60594 Frankfurt am Main  
Tel.: 0 64 21/4 07 95-40  
E-Mail: pressestelle@kuratorium-perfekter-zahnersatz.de  
www.zahnersatz-spezial.de

ANZEIGE



## Starke Argumente

[ Hochwertiger Zahnersatz zu günstigen Preisen ]

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

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

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



...faire Leistung, faire Preise

ANZEIGE

Happybirthday



# www.zwp-online.info

FINDEN STATT SUCHEN.



ANZEIGE

## Dentallabor in Stuttgart zu vermieten!





**Fläche:** 550–700 qm, im 1. OG

**Bürofläche:** 140 qm

**E-Mail:** ws0001@t-online.de

**Tel.:** (01 63) 5 20 03 77

### ZT Veranstaltungen November/Dezember 2011

| Datum          | Ort            | Veranstaltung  | Info   |
|----------------|----------------|--|--|
| 15./16.11.2011 | Gieboldehausen | Laserschweißkurs für Anwender<br>Referent: ZTM Andreas Hoffmann  | DENTAURUM<br>Tel.: 0 72 31/8 03-4 70<br>E-Mail: kurse@dentaforum.de                  |
| 19.11.2011     | Hamburg        | Zenoflex Dimension – Professionelle Schichtung<br>Referent: ZTM Dieter Knappe  | FLUSSFISCH GmbH<br>Tel.: 0 40/86 60 82 66<br>E-Mail: info@flusssch-fisch-dental.de   |
| 24.11.2011     | Bad Säckingen  | Schichttechnik in Kombination mit belgischer Schokolade<br>Referenten: Luc Rutten und Patrick Rutten   | VITA Zahnfabrik<br>Tel.: 0 77 61/5 62-0<br>E-Mail: info@vita-zahnfabrik.de           |
| 24.11.2011     | Stuttgart      | CAD/CAM-3 Fortgeschrittenen Kurs<br>Referent: N.N.   | Heraeus Kulzer GmbH<br>Tel.: 0 61 81/35-39 24<br>E-Mail: silvia.budecker@heraeus.com |
| 25.11.2011     | Tettngang      | Lava-Innovationen und Tipps aus der Praxis<br>Referent: Hr. Schmieder  | 3M ESPE<br>Tel.: 0800/2 75 37 73<br>E-Mail: innovation.de@mmm.com                    |
| 26.11.2011     | Berlin         | GC Initial MC Veneer Kurs – Möglichkeiten der individuellen Veneertechnik<br>Referent: N.N.  | GC Germany GmbH<br>Tel.: 0 61 72/9 95 96-11<br>E-Mail: c.wagner@gcgermany.de         |
| 02.12.2011     | Hamburg        | „Das perfekte Implantatmodell und der individuelle Abformlöffel“<br>Fundament für Qualität. Innovation & Sicherheit<br>Referenten: ZTM Thomas Weiler, Jens Glaeske | picodent GmbH<br>Tel.: 0 22 67/65 80-19<br>E-Mail: claudiaknopp@picodent.de          |

### 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



# DIE ZUKUNFT BRAUCHT VISIONEN UND SICHERHEIT.

**Genau betrachtet, verstärkt Factoring –  
und die verlässliche Partnerschaft mit  
LVG – das Verhältnis zu Ihren Kunden.**

Factoring ist der solide Baustein in der Finanzpyramide des Dentallabors. Zahnärzte bewerten die Zusammenarbeit mit der LVG positiv. Denn sie können Zahlungsziele in Anspruch nehmen, ohne die Liquidität ihres Labors einzuengen. Die LVG ist die älteste Institution ihrer Art für Dentallabore. Seit 1984 bieten wir bundesweit finanzielle Sicherheit in diesem hochsensiblen Markt.

*Wir machen Ihren Kopf frei.*

**UNSERE LEISTUNG – IHR VORTEIL:**

- Finanzierung der laufenden Forderungen und Außenstände
- kontinuierliche Liquidität
- Sicherheit bei Forderungsausfällen
- Stärkung des Vertrauensverhältnisses Zahnarzt und Labor
- Abbau von Bankverbindlichkeiten
- Schaffung finanzieller Freiräume für Ihr Labor

*Lernen Sie uns und unsere Leistungen einfach kennen. Jetzt ganz praktisch mit den **LVG Factoring-Test-Wochen**.*

## Antwort-Coupon

Bitte senden Sie mir Informationen über  
 Leistungen  Factoring-Test-Wochen  
 an folgende Adresse:

Name

Firma

Straße

Ort

Telefon

Fax

e-mail



Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH  
 Hauptstr. 20 (Schwabengalerie)  
 70563 Stuttgart  
 ☎ 0711/666 710 · Fax 0711/61 77 62  
 info@lvg.de · www.lvg.de

Fax 0711/6177 62

Gleich ausschneiden, ausfüllen und faxen an