

ANZEIGE

Er könnte eine Krone werden.
Sie ist eine.

pr.t.crown

pr.tidenta®

www.pritidenta.com

„Korruptives Verhalten“

Bestechlichkeit bei Ärzten nicht strafbar.

(gi) – „Kassenärzte, die von einem Pharmaunternehmen Vorteile als Gegenleistung für die Verordnung von Arzneimitteln dieses Unternehmens entgegennehmen, machen sich nicht wegen Bestechlichkeit strafbar“, lautet es in der Meldung (Nr. 97/2012) des Bundesgerichtshofes vom 22. Juni. Von Ärzten und Zahnärzten wurde dies wohlwollend aufgenommen. Der Vorsitzende des Vorstandes der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung, Dr. Jürgen Fedderwitz, erklärte: „Der BGH hat in seiner Entscheidung klargemacht, dass niedergelassene Ärzte und Zahnärzte keine Amtsträger sind und nicht als Beauftragte der gesetzlichen Krankenkassen agieren. Das ist eine wichtige Bestätigung für die Freiberuflichkeit des Zahnarztes. Damit wird auch das Vertrauensverhältnis zwischen Patient und Arzt als wesentliches Merkmal einer guten Versorgung geschützt.“ Oppositionspolitiker und Krankenkassen fordern dennoch den Gesetzgeber auf, striktere „Antikorruptionsgesetze“ zu erlassen. Der Karlsruher Gerichtshof begründete seine Ent-

scheidung damit, dass der niedergelassene, für die vertragsärztliche Versorgung zugelassene Arzt nämlich bei der Wahrnehmung der ihm übertragenen Aufgaben, insbesondere bei der Verordnung von Arzneimitteln, weder als Amtsträger noch als Beauftragter der gesetzlichen Krankenkassen handelt. Damit wird die Freiberuflichkeit der niedergelassenen Ärzteschaft unterstrichen, wonach das persönliche Vertrauen zu den Patienten und die therapeutische Gestaltungsfreiheit der Bestimmung durch die gesetzlichen Krankenkassen weitgehend entzogen sind. Ebenso können Mitarbeiter von Pharmaunternehmen strafrechtlich nicht dafür belangt werden, wenn sie Ärzten Vorteile verschaffen. Gleichwohl aber sprechen die Richter aus Karlsruhe von „korruptivem Verhalten“ und weisen darauf hin, dass es allein Aufgabe des Gesetzgebers ist, darüber zu befinden, ob „die Korruption im Gesundheitswesen strafwürdig ist und durch Schaffung entsprechender Straftatbestände eine

» Seite 2

ZT Aktuell

Mainzer Schlossforum 2012

Die Zahntechniker-Innung Rheinland-Pfalz lädt zum Mainzer Schlossforum Gesundheitspolitik.

» Politik
Seite 4

Langzeitprovisorium

Ästhetische und funktionelle Langzeitprovisorien sind eine wichtige Stütze für den Patienten im Alltag.

» Technik
Seite 10

Ausbildungsmesse in Berlin

Die ZIBB nutzte Berliner Fachmesse, um junge Talente für das Zahntechniker-Handwerk zu begeistern.

» Service
Seite 20

Unbefriedigendes Halbjahr

VDZI macht Sonderumfrage zur Ausbildung in Meisterlaboren.

Die Umsätze der zahntechnischen Meisterlabore bleiben auch nach dem II. Quartal hinter den Ergebnissen des Jahres 2011 zurück. Im Vergleich zum zweiten Vierteljahr 2011 lag der Umsatz im abgelaufenen Quartal um 0,8 Prozent niedriger. Dies ergab die aktuelle Konjunkturumfrage des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI). Über das gesamte erste Halbjahr haben die Labore nominal sogar 1,4 Prozent weniger umgesetzt als vor einem Jahr. Die aktuellen Daten zeigen da-

ANZEIGE

dentona®

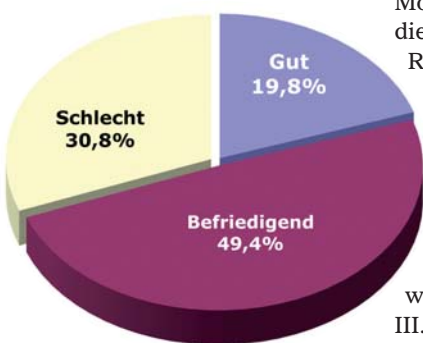
esthetic-base® platinum

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

www.dentona.de

Die unerwartet schwache Auftragsentwicklung in den letzten Monaten drückt erheblich auf die Stimmung der Laborinhaber. Rund ein Drittel der teilnehmenden Labore schätzt seine Markt- und Wettbewerbslage als schlecht ein. Lediglich 19,8 Prozent der befragten Betriebe bewerten die Geschäftslage im Berichtsquartal als gut. Im Vorquartal waren es 25,1 Prozent. Für das III. Quartal rechnen die Labore, saisontypisch wegen der langen Ferienzeiten, mit geringen Umsätzen.

» Seite 2



Geschäftslage im Berichtsquartal.

mit eine schwache Marktentwicklung bei intensivem Wettbewerb.

Bestnoten für Zahnersatz

Berliner Vertragszahnärzte haben sich beim Zahnersatz weiter verbessert.

99,5 Prozent der Berliner Vertragszahnärzte leisten sehr gute Arbeit für ihre Patienten beim Zahnersatz. Dies ergibt eine aktuelle Auswertung der Kassenzahnärztlichen Vereinigung Berlin. So wurden im Jahr 2011 von insgesamt 239.572 Neuanfertigungen beim Zahnersatz nur 1.268 Mängelgutachten erstellt. Im Vergleich zum Vorjahr mit

1.328 Mängelgutachten haben die Vertragszahnärzte damit ihre hervorragenden Leistungen im Bereich Zahnersatz weiter verbessert.

Durch Zahnersatz wird die Kaufkraft, Ästhetik oder Sprachbildung wiederhergestellt. Dabei werden bestehende Lücken oder zerstörte Zähne im Gebiss durch Kronen, Brücken, Implantate

oder herausnehmbaren Zahnersatz (Prothesen) geschlossen bzw. ersetzt. Treten bei der Behandlung ungeklärte Fragen oder Beschwerden auf, kommt das zwischen den Kassenzahnärztlichen Vereinigungen und den Krankenkassen vereinbarte, vertragszahnärztliche Gutachter-

» Seite 2

ANZEIGE

GYSI-PREIS 2013

Gysi-Preis 2013: Fördern und fordern Sie Ihre Azubis!

Die Zahntechniker-Innungen im VDZI verleihen Ihren Interessen die Stimme und das Gewicht in der Politik und beim Gesetzgeber. Von Kollegen für Kollegen - das ist die berufsständische Interessenvertretung in den Innungen.

UNSER ZIEL: Klare Regeln und Rahmenbedingungen, die Sie und Ihre Beschäftigten in die Lage versetzen, erfolgreich ein modernes Angebot an Zahntechnik zu präsentieren und zu sichern.

EIN STARKER NACHWUCHS: Der Nachwuchs junger, fachlich interessierter und engagierter Zahntechniker ist das Lebenselixier dieses Berufes. Der Gysi-Preis 2013 bietet den Auszubildenden im Zahntechniker-Handwerk die Chance, sich in einem bundesweiten Wettbewerb zu messen und zu profilieren. Unterstützen Sie Ihre Azubis und ermöglichen Ihnen eine Teilnahme.

INFORMATIONEN ZUR ANMELDUNG UNTER:
WWW.VDZI.DE | TEL.: 069-665586-0



„Korruptives Verhalten“

ZT Fortsetzung von Seite 1

effektive strafrechtliche Ahndung ermöglicht werden soll.“ In der Tat sorgt dieses Thema auf politischer Ebene schon seit Jahren für Gesprächsstoff. Denn klar ist: „Die wirtschaftliche Vorteilsnahme und Vorteilsgewährung war schon bisher im ärztlichen Berufsrecht ausgeschlossen“, heißt es seitens des VDZI. Zu Beginn des Jahres hat der Gesetzgeber durch die Neuregelung des § 73 Abs. 7 SGB V das Verbot in das Sozialrecht mit Sanktionsmöglichkeiten übernommen.

Verbot im Berufs- und Sozialrecht

Ärzten und Zahnärzten ist die Annahme von Geschenken und Zuwendungen per Berufsrecht verboten. In der Musterberufsordnung der Bundeszahnärztekammer von 2010 heißt es im Paragrafen 2 Allgemeine Berufspflichten: „Dem Zahnarzt ist es nicht gestattet, für die Verordnung, die Empfehlung oder den Bezug für Patienten von Arznei-, Heil- oder Hilfsmitteln sowie Medizinprodukten eine Vergütung oder sonstige vermögenswerte Vorteile für sich oder Dritte versprechen zu lassen oder anzunehmen. Es ist dem Zahnarzt nicht ge-



stattet, für die Zuweisung und Vermittlung von Patienten ein Entgelt zu fordern oder andere Vorteile sich versprechen oder gewähren zu lassen oder selbst zu versprechen oder zu gewähren.“ Auch das Sozialrecht verbietet die unzulässige Zusammenarbeit mit anderen Leistungserbringern bzw. die Vorteilsnahme und Vorteilsgewährung und macht die Kassenärztlichen Vereinigungen sanktionsfähig, betont der VDZI. Im Paragrafen 73 Absatz 7 SGB V heißt es hierzu: „Es ist Vertragsärzten nicht gestattet, für die Zuweisung von Versicherten ein Entgelt oder sonstige wirtschaftliche Vorteile sich versprechen oder sich gewähren zu lassen oder selbst zu versprechen oder zu gewähren.“ § 128 Absatz 2 Satz 3 gilt entsprechend.“

Falsche Anreize in der Dentalbranche

Aus Sicht des VDZI liegen auch in der Dentalbranche falsche Anreize mit daraus entstehenden „Korruptionsproblemen“ vor. Vieles von dem, was heute entweder vom Zahnarzt vom Labor gefordert, und vieles, was vom Labor aus Wettbewerbsgründen neben den beauftragten Leistungen „geliefert“ wird, dürfte dem Verbot der Vorteilsnahme und Vorteilsgewährung nicht mehr standhalten. Dies gilt auch für das Beteiligungsverbot des Zahnarztes bei Unternehmen, dessen Umsatz er durch sein Auftragsverhalten maßgeblich beeinflusst. Aus Sicht des VDZI sollte alles, was schon berufsrechtlich verboten ist, auch nicht stattfinden.

Hierzu hat der VDZI der BZÄK bereits einen Gesprächstermin unterbreitet, um die Problematik der Vorteilsnahme im Bereich der zahnmedizinischen Versorgung mit Zahnersatz gemeinsam zu erörtern. „Mit der Bundeszahnärztekammer möchte der VDZI das Thema Korruptionsbekämpfung diskutieren und gemeinsam klare Handlungsanleitungen für die tägliche Arbeit von Zahnärzten und Zahntechnikern erarbeiten. Beide Berufsstände sehen wir in der Pflicht, im fairen Umgang miteinander saubere Grundlagen der hohen Versorgungsqualität zu festigen und zu verteidigen“, so VDZI-Präsident Uwe Breuer. ZT

Quelle: BGH, VDZI, KZVB

Bestnoten für Zahnersatz

ZT Fortsetzung von Seite 1

verfahren zum Einsatz. Dabei gibt die zuständige Krankenkasse ein Mängelgutachten in Auftrag. Durch im Einvernehmen mit den Krankenkassen bestellte zahnärztliche Gutachter werden im Zuge des Verfahrens entsprechende Empfehlungen zum weiteren Vorgehen gegeben. Auch hinsichtlich der Zufriedenheit mit der Behandlung, der Aufklärung, der Freundlichkeit, der genommenen Zeit sowie in Bezug auf das Vertrauensverhältnis zum Patienten erhalten die Berliner Zahnärzte sehr gute Bewertungen von ihren Patienten.

Laut einer Umfrage des Arztempfehlungsportals jameda.de aus dem Jahr 2011 erhielten die Zahnmediziner in Berlin die Note 1,4 und belegen damit nach Bayern im bundesweiten Vergleich den zweiten Platz.

Kassenzahnärztliche Vereinigung Berlin

Die Kassenzahnärztliche Vereinigung Berlin (KZV Berlin) ist eine der 17 Kassenzahnärztlichen Vereinigungen in Deutsch-

land. Mitglieder sind die rund 3.400 Berliner Vertragszahnärzte, die in rund 2.600 Praxen tätig sind. Die KZV Berlin vertritt als Körperschaft des öffentlichen Rechts diese Zahnärzte gegenüber den gesetzlichen Krankenkassen und der Politik. Außerdem stellt sie die zahnmedizinische Versorgung der rund 3 Millionen gesetzlich krankenversicherten Patienten und die der hinzukommenden mitversicherten Familienangehörigen in Berlin sicher. ZT

Quelle: KZVB



ANZEIGE

HAMMER-ANGEBOT!



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-weierstadt.de

Unbefriedigendes Halbjahr

ZT Fortsetzung von Seite 1

Ausbildung im Fokus

Angesichts der zunehmenden Knappheit an Fachkräften steht die Ausbildung immer stärker im Fokus des Zahntechniker-Handwerks. Im Rahmen der Quartalerhebung hat der VDZI in

einer Sonderumfrage auch aktuelle Daten zur Ausbildung von Lehrlingen in den gewerblichen zahntechnischen Laboren erfragt. Danach hat 2012 in 31,8 Prozent der Labore mindestens ein Lehrling seine Ausbildung als Jung-Geselle abgeschlossen. Jeder zweite Jung-Geselle hat immerhin eine dau-

erhafte Anstellung in seinem Ausbildungsbetrieb erhalten. In jedem dritten zahntechnischen Meisterlabor werden außerdem mit Beginn des aktuellen Ausbildungsjahres neue Auszubildende in den Beruf einsteigen. ZT

Quelle: VDZI

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



ZAHNTECHNIK ZEITUNG

IMPRESSUM

Verlag	OEMUS MEDIA AG Holbeinstraße 29 04229 Leipzig	Tel.: 0341 48474-0 Fax: 0341 48474-290 kontakt@oemus-media.de
Redaktionsleitung	Georg Isbaner (gi)	Tel.: 0341 48474-123 g.isbaner@oemus-media.de
Redaktion	Carolin Gersin (cg)	Tel.: 0341 48474-129 c.gersin@oemus-media.de
Projektleitung	Stefan Reichardt (verantwortlich)	Tel.: 0341 48474-222 reichardt@oemus-media.de
Produktionsleitung	Gernot Meyer	Tel.: 0341 48474-520 meyer@oemus-media.de
Anzeigen	Marius Mezger (Anzeigendisposition/ -verwaltung)	Tel.: 0341 48474-127 Fax: 0341 48474-190 m.mezger@oemus-media.de
Abonnement	Andreas Grasse (Aboverwaltung)	Tel.: 0341 48474-200 grasse@oemus-media.de
Herstellung	Matteo Arena (Grafik, Satz)	Tel.: 0341 48474-115 m.arena@oemus-media.de
Druck	Dierichs Druck + Media GmbH Frankfurter Straße 168 34121 Kassel	

Die ZT Zahntechnik Zeitung erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzelheft: 3,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland: 55,- € ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: 0341 48474-0. 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.

Das ist ergebnisorientierte Modellherstellung

Verpackungseinheit

dentobase exclusiv Sockelplatte für Giroform® blau, 100 Stück
 dentobase exclusiv Sockelplatte für Giroform® weiß, 100 Stück
 dentobase exclusiv Splitcastplatte für Giroform® weiß, 50 Stück

klein

groß

#39026	#39028
#39007	#39006
#39009	#39008



IHRE VORTEILE

- Sockelplatte mit eingearbeiteter Magnetplatte: schnell und komfortabel
- hochwertig verarbeitet und dimensionsstabil
- präzise reponierbare Splitcastplatte

dentobase exclusiv

Diese in zwei Größen erhältlichen Sockelplatten folgen der Zeiser®/Giroform®-Modellsystem-Technik. Die jetzt von dentona® in Eigenfertigung hergestellten Sockel- und Splitcastplatten sind hochwertig verarbeitet, dimensionsstabil und kostengünstig.

Verpackungseinheit

dentobase 12,5 mm Pins, 1.000 Stück	#39017
dentobase 14 mm Pins, 1.000 Stück	#39011
dentobase Knetmasse, 1 kg	#39012
dentobase Pinbohrer für Zeiser®/Giroform®	#39016
dentobase Pinbohrgerät	#39039
dentobase Abdruckträger	#39041
dentobase Universalplattenaufnahme	#39042
dentobase Ausrichtplatte groß, 2 Stück	#39045
dentobase Ausrichtplatte klein, 2 Stück	#39044

Demografischer Wandel

Zahntechniker-Innung Rheinland-Pfalz lädt zur Diskussion.

Am 5. September lädt die Zahn-techniker-Innung Rheinland-Pfalz ab 15 Uhr zum Mainzer Schlossforum Gesundheitspolitik in den Leibniz-Saal des Mainzer Schlosses. Diskutiert wird das Thema „Demografischer Wandel: Die

torischen Implikationen. Einen Schwerpunkt stellen dabei neue Kooperationsformen bei der Prävention sowie der ambulanten und stationären Rehabilitation dar. Besonderes Augenmerk gilt zudem den kleinen und mittelständischen Unternehmen und der Frage, wie diese durch praxisnahe Unterstützung die Beschäftigungsfähigkeit ihrer Mitarbeiter erkennen und fördern können.

Zu den Diskussionsteilnehmern gehören u. a. der stellvertretende Direktor der Europaververtretung der deutschen Sozialversicherung in Brüssel, Dr. Günter Danner, Dr. Joachim F. Treppmann, Vizepräsident und Sprecher des Vorstands der vertragsärztlichen Vereinigung Deutschland e.V., Tabea Rößner

(MdB Bündis 90/Die Grünen, stellvertretendes Mitglied im Ausschuss für Familie, Senioren, Frauen und Jugend des Bundestags, sowie Kathrin Senger-Schäfer (MdB Die Linke) und Erwin Rüdell (MdB CDU), beide Mitglieder des Gesundheitsausschusses des Bundestags. **ZT**

Quelle: ZTI Rheinland-Pfalz



2010 kamen zahlreiche Besucher zum Mainzer Schlossforum Gesundheitspolitik.

Pflege – Chancen und Risiken der Gesundheitswirtschaft“. Moderiert von Professor Dr. Stefan Schnell, Direktor des Instituts für Bildungs- und Sozialpolitik der Hochschule Koblenz, widmen sich die Diskussionsteilnehmer der Veranstaltung nicht nur den neuen Geschäftsfeldern, die sich durch den demografischen Wandel eröffnen, sondern auch deren wirtschaftlichen und organisa-

90. Geburtstag des Ehrenobermeisters

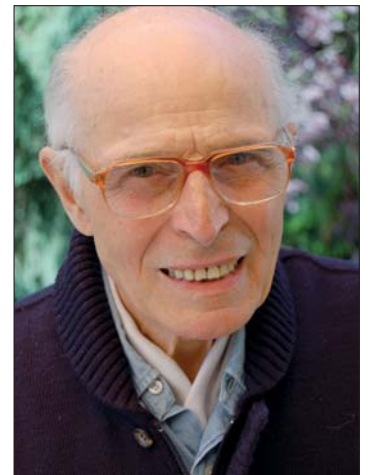
Die ZT Zahntechnik Zeitung gratuliert Ehrenobermeister Lothar Kappe zum 90. Geburtstag.

Lothar Kappe, Ehrenobermeister der Zahntechniker-Innung Bielefeld, vollendete am 13. Juni 2012 sein 90. Lebensjahr. Mut, Geschick und politisches Fingerspitzengefühl zeichneten den verdienten Zahntechnikermeister während seiner Amtszeit als Obermeister der Zahntechniker-Innung Bielefeld und als Präsident des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) aus. In einer kleinen Feierstunde, an der derzeitige und ehemalige Vorstandsmitglieder der Zahntechniker-Innung teil-

nahmen, würdigte Obermeister Volker Rosenberger und der Präsident des VDZI, Uwe Breuer, den Einsatz von Lothar Kappe für das Zahntechniker-Handwerk.

In Ramsin bei Bitterfeld geboren, machte er während seiner Kriegsgefangenschaft in Amerika sein Abitur und begann anschließend eine zahntechnische Lehre in Minden. 1957 folgte die Meisterprüfung und die Gründung eines eigenen zahntechnischen Labors in Bielefeld. Mit seiner Ehefrau Ilse konnte er kürzlich die Eiserne Hochzeit feiern. Im Mai 1960 wurde er zum stellvertretenden Kassenwart, im Februar 1963 zunächst zum stellvertretenden Obermeister und im März 1969 zum Obermeister der Zahntechniker-Innung Bielefeld gewählt.

Fünf Jahre später trat er in den Vorstand des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen ein und wurde 1980 Präsident des Verbandes, dessen Ehrenpräsident er seit 1988 ist. Mit unbestechlich sachlicher Konsequenz setzte er sich für die Belange und Interessen des Zahntechniker-Handwerks ein, in einer Zeit, in der durch Kostendämpfungsmaßnahmen die Existenz vieler zahntechnischer Laboratorien bedroht war. Lothar Kappe erhielt zahlreiche



Ehrungen und Auszeichnungen. In Anerkennung seines vielfältigen Wirkens und für hervorragende Verdienste um das gesamte Handwerk verlieh ihm der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) 1986 das „Handwerkszeichen in Gold“. 1990 wurde Lothar Kappe mit dem Verdienstkreuz am Bande des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland ausgezeichnet. In Anerkennung seiner überragenden Verdienste um das Ansehen und die Interessen des Handwerks verlieh ihm die Handwerkskammer Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld 1992 die „Goldene Verdienstmedaille“. **ZT**

Quelle: Zahntechniker-Innung Ostwestfalen

ANZEIGE

RED DENTAL-LEGIERUNGEN
ORANGE
YELLOW
SILVER
GREY

ENTSCHEIDUNG FÜR QUALITÄT UND SERVICE: ■ Legierungen ■ Galvanotechnik ■ Discs/Fräser ■ Lasersintern ■ Experten für CAD/CAM und 3Shape

+49 (0) 40 / 86 07 66 - www.flussfisch-dental.de

since 1911
FLUSSFISCH

Gute Bildungsangebote machen Schule

Das Sommerfest 2012 im Institut des Zahntechniker-Handwerks in Niedersachsen e.V. (IZN) wird jedes Jahr erfolgreicher.

Die Resonanz auf das zweite IZN e.V. Sommerevent war überaus zufriedenstellend. „Im kommenden Jahr peile ich den großen Raum für 150 Personen an“, freute sich Jens Diedrich, Geschäftsführer des IZN e.V. Mehr als 70 Personen kamen nach Garbsen und erlebten an zwei Tagen ein buntes und informatives Bildungsprogramm. Den Auftakt machte am Freitag Enrico Steger, Inhaber der Firma Zirkonzahn aus Südtirol, der im Rahmen seiner Deutschland-Tour einen Vortrag zum Thema „Neue Aus-

sichten“ hielt. Ausgebildete Zahntechniker müssen und werden auch in der Zukunft den Herstellungsprozess insgesamt begleiten, auch wenn die neu auf den Markt drängenden Technologien und Herstellungsverfahren computerunterstützt die Zahntechnik teilweise revolutionieren. Das notwendige Gesamtwissen über die Materie stellte Steger seinem Auditorium anschaulich an vollständig bezahnten Modellen mit herausnehmbaren Segmenten vor, bei denen die Zähne durch Stümpfe ersetzt werden. Diese mittels Computer gefertigten Modelle ermöglichen die Wiedergabe von nahezu jeder zahntechnischen Situation. Auf dieser Basis kann der Zahntechni-

ker Kronen, Brücken und Prothesen in einem Stück herstellen. Das sogenannte monolithische Zirkon stellt eine neue Form der Zahnersatz-Herstellung für Kronen, Brücken und Prothesen dar. Dieses Herstellungsverfahren ist seit Anfang des Jahres auf dem Markt und einer der neuesten Trends im Bereich der Zahntechnik. Daher sollte das neue Verfahren und die

sein Credo. Kurzerhand vertraute Steger die Vorstellung des computergestützten Verfahrens einem Auszubildenden an.

Für die Wahl seiner Auszubildenden gelten die gleichen Kriterien, nach denen er auch ein zahntechnisches Produkt herstellt. Steger schätzt Mitarbeiter, die in der Produktherstellung eine Liebe zum Detail besitzen.

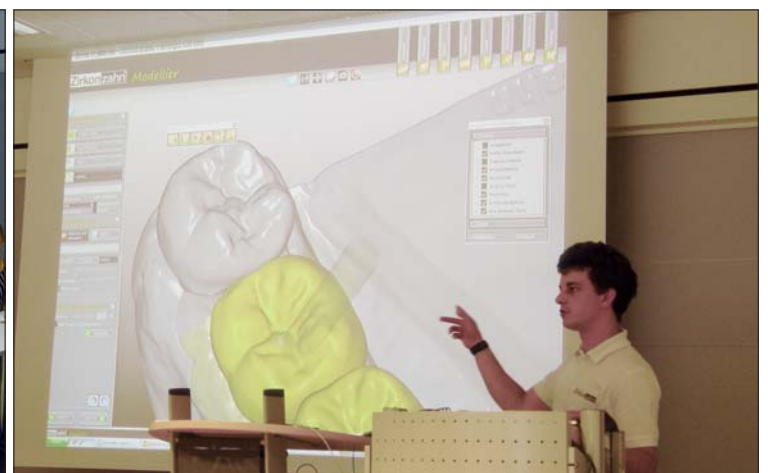
„Dann ist man nach getaner Arbeit auch viel selbstzufriedener und ausgeglichener, als wenn man nur halbe Sachen macht.“ Ein Erfolg wäre es, wenn sich viele der anwesenden Azubis von dieser Art Enthusiasmus anstecken ließen. Im Untergeschoss des IZN konnte man nach dem Vortrag das Fräsgewerk „M5“ besichtigen. Die Maschine ist geeignet für die Bearbei-

Perspektiven im Beruf und Fort- und Weiterbildungsangebote im IZN nach der Berufsausbildung. Der zweite Tag stand ganz im Zeichen der Azubis. Gemeinsam mit Udo Rudnik von der Firma Picodent führten die Geschäftsführer Jens Diedrich und Günter Heinsohn den Kurs „Das Modell – die Visitenkarte des Labors“ durch.



neuen Techniken in die Berufsausbildung integriert werden. Die Auszubildenden im Unternehmen von Enrico Steger werden von Anfang an in die neuen Herstellungsprozesse integriert. „Junge Menschen fördern und fordern“ lautet

„Am besten sind die, die ihre Kollegen am Ende eines Tages bitten, ihr Werk mit der Lupe in der Hand zu begutachten.“ Wer seinen Beruf liebt, der schaut bei der Arbeit nicht auf die Uhr, sondern widmet seine Hingabe ganz dem Objekt.



tung von Zirkon, Titan, Kunststoff, Wachs, Kobalt und Chrom. Sie beherrscht Nass- und Trockenschleifverfahren. Im Obergeschoss gab es ein Büfett und die Möglichkeiten zum Austausch unter Azubis und Kollegen über

Als Highlight hat jeder Teilnehmer in Eigenarbeit ein optimal verarbeitetes Modell hergestellt, das er im Anschluss mit in den Betrieb nehmen konnte. **ZT**

Quelle: IZN e.V.

Erfolg im Dialog

dental
bauer



Vertrauen Visionen Ziele Wachstum Innovation Stabilität



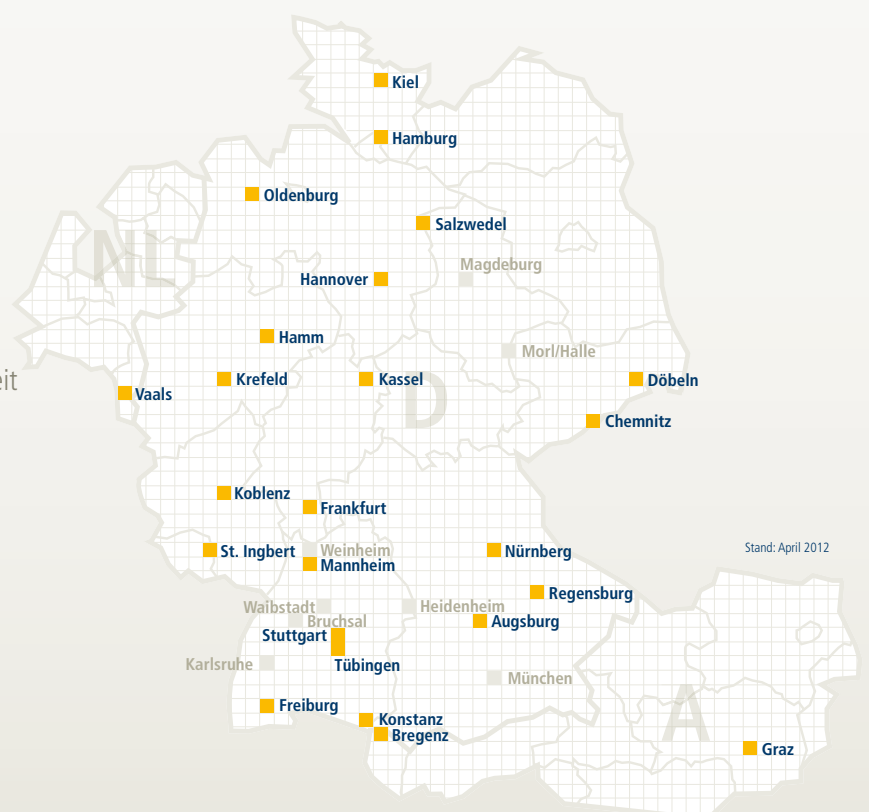
Das unverwechselbare Dentaldepot

dental bauer steht für eine moderne Firmengruppe traditionellen Ursprungs im Dentalfachhandel. Das inhabergeführte Unternehmen zählt mit einem kontinuierlichen Expansionskurs zu den Marktführern in Deutschland, Österreich und den Niederlanden und beschäftigt derzeit rund 400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Die Unternehmensgruppe ist an über 30 Standorten innerhalb dieser Länder vertreten. Der Hauptsitz der Muttergesellschaft ist Tübingen.

Unser Kundenstamm:

- Zahnkliniken
- Praxen für Zahnmedizin
- Praxen für Kieferorthopädie
- Praxen für Mund-/Kiefer- und Gesichtschirurgie
- Zahntechnische Laboratorien



www.dentalbauer.de

AMPEL®-Konzept – die fünf Aspekte effektiver Führung

In dieser 6-teiligen Serie werden die fünf wesentlichen Aspekte effektiver Führung behandelt, versinnbildlicht durch das Akronym AMPEL. Der zweite Teil beschäftigt sich mit dem „M“ der AMPEL und beschreibt die *Methoden*, die eine Führungskraft kennen und anwenden muss, wenn sie effektiv sein will.

Führung ist ein Thema, das jeden, der ein Unternehmen führen will, vom Beginn der Gründung an beschäftigt. Führung basiert jedoch nicht vornehmlich auf der Menschenkenntnis oder den Charaktereigenschaften einer Person, nein, Führung ist *erlernbar*.

Der vorangegangene erste Artikel dieser Reihe beschäftigte sich mit den fünf Aufgaben, die eine Führungspersönlichkeit wahrnehmen muss, wenn sie ihrer Rolle gerecht werden

lich müssen wir uns mit dem Thema Führung überhaupt nur dann beschäftigen, wenn es uns gelingen soll, effektiver zu werden, das, was wir uns als Ziel gesetzt haben, auch zu erreichen. Effektive Führung bündelt dazu Energien, schafft unternehmerische und personelle Strukturen, um diese Energien zur Zielerreichung zu nutzen. Wer seine Aufgaben kennt, braucht deshalb als Nächstes geeignetes Handwerkszeug. Methoden, die reproduzierbar, nach-

- Bemerken Sie, wo und bei welcher Gelegenheit Ihnen dies aufgefallen ist.
- Begründen Sie dann im Weiteren, warum Ihnen das Verhalten so gut gefällt,

ler war. Und suchen Sie eine Aufgabe, der der Mitarbeiter gewachsen ist. So, dass Sie wieder loben können.

Ein Beispiel aus dem Alltag soll dies verdeutlichen: Eine Mitar-

klärt ab, was als Nächstes geschehen soll und sorgt dafür, dass die Mitarbeiterin den Lernprozess so schnell wie möglich abschließen kann. Handelt es sich allerdings um eine Mitarbei-

„Gute Führungskräfte haben gelernt, Zahlen und Fakten als unterstützende Führungsmethoden zu nutzen. Sie sorgen somit für Transparenz bei ihren Mitarbeitern und ermöglichen wirtschaftliche Entwicklung.“

möchte. Da war zum einen die Entwicklung einer Vision, eines Leitgedankens, wofür Ihr Unternehmen stehen soll. Darauf folgte die Etablierung eines Qualitätsmanagements, das die Umsetzung der Visionen in nachvollzieh- und reproduzierbaren Schritten festlegt. Dem folgten die systemische Weiterentwicklung der Mitarbeiter und die Notwendigkeit der Delegation von Aufgaben an fähige Mitarbeiter. Eine Kontrolle und gegebenenfalls damit einhergehende Korrekturen sind zur Zielerreichung unabdingbar.

Führung schafft Strukturen

Und nun kann man weiter fragen, womit eine Führungskraft das gesteckte Unternehmensziel erreichen kann. Denn letztend-

vollziehbar und geeignet sind, um Mitarbeiterpotenziale dauerhaft und systematisch zu entfalten.

1. Führungsmethode

Loben Sie und sorgen Sie so für Motivation!

Jeder Mensch sucht nach Lob und Anerkennung, dies ist unsere größte Triebfeder. Was liegt also näher, die Motivation Ihrer Mitarbeiter durch Lob und Anerkennung zu fördern und so (Höchst-)Leistungen zu erzielen. Finden Sie deshalb als Führungskraft so viele Gelegenheiten wie möglich zu loben. Echtes Lob auszusprechen kommt von Herzen, ehrlich und oft spontan. Vier Punkte sind beim Loben zu beachten:

- Sagen Sie Ihren Mitarbeitern präzise, was Ihnen gefällt.



- und fordern Sie zum Schluss auf, dieses Verhalten beizubehalten.

Ein solches Lob könnte dann so lauten: „Toll, wie Sie heute die Keramikarbeit für den Kunden XY hinbekommen haben. Damit wird er sehr zufrieden sein. Machen Sie weiter so.“ Wenn Sie aufmerksam sind und sich darin üben, werden Sie jeden Tag viele solche oder ähnliche Gelegenheiten finden, Ihre Mitarbeiter individuell und von Herzen zu loben.

2. Führungsmethode

Differenzieren vor Kritisieren!

Überlegen Sie zukünftig bei jedem Drang nach Kritikäußerung, ob Ihre Kritik gerechtfertigt ist. Fragen Sie sich bei jeder Arbeit, die nicht zu Ihrer Zufriedenheit gelöst wurde, ob Ihr Mitarbeiter

1. dazu fähig war und
2. er die Aufgabenstellung verstanden hatte.

War er in der Lage oder hatte er möglicherweise gar nicht die Fähigkeit, um dieser Aufgabe gerecht zu werden? Hatten Sie ihm vielleicht nicht präzise genug Ihre Erwartungen geschildert? Möglicherweise war es ein Verständigungsproblem und Ihr Mitarbeiter hatte nicht den Mut oder die Gelegenheit, Sie genauer zu fragen.

Klären Sie in einem *persönlichen* Gespräch die Umstände, die zu dem unbefriedigenden Ergebnis geführt haben und beschreiben Sie die Folgen emotionslos und sachlich. Differenzieren Sie und lenken Sie das Gespräch auf die Tatsache, dass es möglicherweise ein Kommunikationsfeh-

beiterin hatte die Aufgabe, eine Modellmontage mit dem Artikulator zu erstellen und sie Ihnen bis zum Nachmittag vorzulegen. Bis zum Abend haben Sie noch

ANZEIGE



kein Modell gesehen und entsprechend gelaunt stellen Sie sie zur Rede. In diesem Gespräch stellt sich nach langem Hin und Her heraus, dass die Mitarbeiterin noch ihre Schwierigkeiten mit der Modellherstellung hat und es bisher noch kein abschließendes Training für sie hierzu gab.

Eine gute Führungspersönlichkeit erkennt hier das Defizit,

terin, die diese Aufgabe nicht übernehmen *will* und dies Ihnen auch deutlich mitteilt, macht die Methode des Differenzierens keinen Sinn. Hier ist es angebracht, die dritte Methode anzuwenden.

3. Führungsmethode

Kritisieren Sie selten, dafür aber meisterhaft!

Eine gute Führungspersönlichkeit kritisiert möglichst selten. Dennoch ist es hin und wieder unerlässlich, Kritik zu äußern. Zum Beispiel, wenn wie weiter oben geschildert eine Mitarbeiterin ihre Aufgabe nicht erfüllen *wollte*.

Nehmen wir an, diese Mitarbeiterin will keine Modellerstellung machen, aus Gründen, die für Sie nicht nachvollziehbar sind und die Sie auch nicht gelten lassen wollen, da es sich nicht um fehlende Kenntnis handelt oder um Überforderung.

Ein Kritikgespräch muss gut vorbereitet sein und es sollte nie zwischendurch geführt werden. Nehmen Sie sich ein paar Minuten unter vier Augen und führen Sie das Gespräch emotionslos und sachlich.

Trennen Sie unbedingt zwischen dem zu kritisierenden Verhalten und der Person Ihrer Mitarbeiterin.

Erwähnen Sie zu Beginn des Gesprächs, was Sie an dieser Mitarbeiterin schätzen, zum Beispiel ihre Hilfsbereitschaft und Genauigkeit. Verwenden Sie dann einige Sätze auf das Verhalten, das Sie stört. Lassen Sie bei dem Gespräch keine Ausreden zu, keine Entschuldigungen. Dies gelingt, indem Sie über Ihre Emotionen sprechen, wie es Ihnen mit der Situation geht. So

ZT Information

Die Führungsmethoden im Überblick

- Loben Sie und sorgen Sie so für eine hohe Motivation bei Ihren Mitarbeitern.
- Differenzieren vor Kritisieren – unterscheiden Sie zwischen Nicht-Wissen, Nicht-Können und fehlendem Engagement.
- Kritisieren Sie selten und wenn, dann meisterhaft.
- Beschreiben Sie Aufgaben, die Sie erwarten, präzise und sorgen Sie so dafür, dass sie erfüllt werden können.
- Ermitteln Sie Kennzahlen und nutzen Sie diese, um Transparenz und Verständnis zu erzeugen.



geben Sie Ihrer Mitarbeiterin die Möglichkeit, die Fakten anzunehmen und sich hierzu zu äußern. Richten Sie dann den Fokus sofort auf die Zukunft,

ZT Autorin



Dagmar Charbonnier Inhaberin von DC DentalCoaching, Ettenheim, führt seit 1997 Beratungen und Coachings von Zahnarztpraxen und Dentallaboratorien durch. Betriebswirtschaftliche Praxisanalysen, Strategie- und Konzeptentwicklungen zur Steigerung des Praxiswertes und Umsatzes gehören zu ihren Schwerpunkten. Durch praxisinterne Coachings wird die Umsetzung der festgelegten Maßnahmen gesichert und die festgelegten Ziele auch erreicht. Des Weiteren bietet das Unternehmen Seminare und regelmäßig stattfindende Workshops für Zahnärztinnen und Zahnärzte zu den Themen rund um das Praxismanagement an. Für zahnärztliche Mitarbeiterinnen werden zweimal jährlich modular aufgebaute Trainings zur Patientenberatung und Optimierung der Kommunikations- und Argumentationsfähigkeiten angeboten. Diese Schulungen finden sowohl bundesweit als auch in den Räumen des Unternehmens statt. Termine zu dem Führungsseminar für Zahnärzte entnehmen Sie bitte der Webseite.

lassen Sie die Mitarbeiterin Wege skizzieren, wie sie denkt, in Zukunft dieses Verhalten nicht mehr zu praktizieren. Zum Beispiel durch die Frage: „Was wollen Sie dafür tun, dass Sie zukünftig Modellmontagen machen können?“

So bringen Sie das Gespräch auf eine positive und wertschätzende Ebene und Ihre Mitarbeiterin sucht selbst nach der Lösung des Problems.

4. Führungsmethode

Ergebnisorientierte Aufgabenbeschreibung

Für führende Managementexperten ist die Hauptursache unbefriedigender Ergebnisse in Unternehmen eine mangelnde oder unpräzise Aufgabenbeschreibung.

Ein Beispiel aus der Praxis mag das verdeutlichen: Chef zum Mitarbeiter: „Sie kümmern sich um den Kunden Dr. XYZ.“ Antwort des Mitarbeiters: „Ja, mach ich Chef.“ Und Sie hören nichts mehr von ihm. Tüchtig später fragen Sie nach, was der Kunde Dr. XYZ macht und Sie erhalten die Antwort: „Oh, ich habe heute mit der Mitarbeiterin von Dr. XYZ telefoniert, alles ok.“ Das nun ist nicht Ihr Verständnis von „kümmern“.

Vermeiden Sie auf jeden Fall vage und unpräzise Aufgabenzuteilung. Klären Sie ganz genau, was für Sie „kümmern“ bedeutet und was Sie erwarten. Wenn Sie erwarten, dass dieser Mitarbeiter mit dem Zahnarzt, und nicht mit dessen Mitarbeiterin, in regelmäßigem Kontakt steht, um sofort zu erfahren, wenn etwas nicht zu dessen Zufriedenheit erstellt wurde, dann sollten Sie dies auch genauso formulieren.

So klar ausgedrückte Aufgabenbeschreibungen sorgen dafür, dass Ihre Mitarbeiter zu Selbstläufern werden und Ihre dafür investierte Energie und Zeit zahlen sich um ein Vielfaches aus.

5. Führungsmethode

Führen mittels Kennzahlen und interner Daten

Jedes Unternehmen spricht seine eigene Sprache und innerhalb eines Dentallabors wird zudem in unterschiedlichen Dialekten gesprochen. Damit meinen wir, dass innerhalb eines Teams unterschiedliche Verständigungen herrschen darüber, was Sinn und Zweck des Unternehmens sind.

Eine Sprache jedoch wird von jedem Teammitglied verstanden, die Sprache der Fakten und Daten.

Wie befriedigend zu wissen, dass diesen Monat nur drei Reklamationen zu verzeichnen waren, alle anderen Kunden mit der Arbeit des Labors sehr zufrieden waren. Und nicht nur zu vermuten, dass es wohl doch ein



paar Reklamationen gegeben haben müsste. Wie positiv die Feststellung, dass der Verbrauch von Verbrauchsmaterialien tatsächlich um fünf Prozent und damit um mehrere 100 Euro zurückgegangen ist und nicht nur zu vermuten, dass die Kosten für den Einkauf von Verbrauchsmaterialien hier geringer als das Jahr zuvor waren. Diese und andere relevanten Daten er-

halten Sie nur, wenn Sie konsequent die für Sie wichtigsten Kennzahlen definieren, sie kontinuierlich ermitteln und auswerten.

Gute Führungskräfte haben gelernt, Zahlen und Fakten als unterstützende Führungsmethoden zu nutzen. Sie sorgen somit für Transparenz bei ihren Mitarbeitern und ermöglichen wirtschaftliche Entwicklung.

Ausblick

In unserem zweiten Beitrag haben Sie erfahren, dass wirksame Führung neben den Führungsaufgaben auch von den angewandten Methoden abhängt. Methoden zeigen, womit eine Führungskraft Erfolg erzielen kann. Im nächsten Artikel beschäftigen wir uns mit dem P der „AMPEL“ und verdeutlichen die Führungsprinzipien. Wir gehen der Frage nach, wie eine Führungskraft sein soll, um Erfolg zu haben. **ZT**

ZT Adresse

Ulrich Bergmann, Diplom-Kaufmann
Bergmann Business Beratung
Rohanstr. 13
77955 Ettenheim
ulrich.bergmann@bbberatung.eu
www.bbberatung.eu

Dagmar Charbonnier
DC DentalCoaching
Rohanstr. 13
77955 Ettenheim
dc@dc-dentalcoaching.de
www.dc-dentalcoaching.de

ZT Autor



Ulrich Bergmann ist Business-Coach für Arzt- und Zahnarztpraxen. Von der Existenzgründung bis zur Praxisabgabe begleitet er Praxisinhaber/-teilhaber in der Entwicklung und Umsetzung geeigneter Strategien zur Gewinnoptimierung und Unternehmenswertsteigerung. Veränderungsprozesse werden dabei durch Teamentwicklung, Chef-Coachings und Workshops zur Optimierung von Organisation, Management und Marketing der Praxis umgesetzt. Neben diesen praxisinternen Trainings bietet das Unternehmen Vorträge, offene Seminare und Workshops differenziert für Chefs oder Mitarbeiter zu den Themen Unternehmenssteuerung, Praxismanagement, Selbstmanagement, Kommunikation, Mitarbeiterführung und Marketing an.

ANZEIGE

KURSPOWER

Wir machen Sie fit mit unseren Kursen aus dem Bereich **Zahntechnik**.

Jetzt informieren! Telefon: 07231 / 803-470 - www.dentaforum.de

D D DENTAURUM DENTAURUM
INPLANTS

Tel: +49 7231 803-470 | Fax: +49 7231 803-409
www.dentaforum.de | E-Mail: info@dentaforum.de

Wie funktionieren Internet-Firewalls?

Das Internet ist zunehmend der Dreh- und Angelpunkt für viele Unternehmen geworden. Internet-Firewalls sollen zum Schutz vor Angreifern (Hacker) in das private Unternehmens-Netzwerk dienen. Unser Autor Thomas Burgard gibt eine detaillierte Einführung in das komplexe Thema Internet-Firewalls.

Einführung

Das öffentliche Netzwerk „Internet“ dient immer mehr als Kommunikations-, Handels- und Marketing-Plattform für Unternehmen aller Branchen. Das bedeutet aber auch, dass die Computersysteme im privaten Unternehmensnetzwerk (auch als Local Area Network, kurz LAN, bezeichnet) mit dem Internet verbunden sind. Genau das ist die Schwachstelle, die von Hackern zum Eindringen in das lokale Netz ausgenutzt wird,

kleine Unternehmen, Selbstständige und Freiberufler investieren wenig bis gar nichts für die Sicherheit der eigenen IT-Infrastruktur. Immer wieder werden die gleichen Argumente wie: „Wir sind zu klein“, „Was soll denn schon passieren“, „Uns passiert schon nichts“, „Keine Zeit“, „Kein Budget“, „Kein Know-how“ vorgeschoben. Ist aber ein erfolgreicher Angriff von außen auf das lokale Unternehmens-Netzwerk durchgeführt worden, kann der Schaden und die dadurch entstandenen

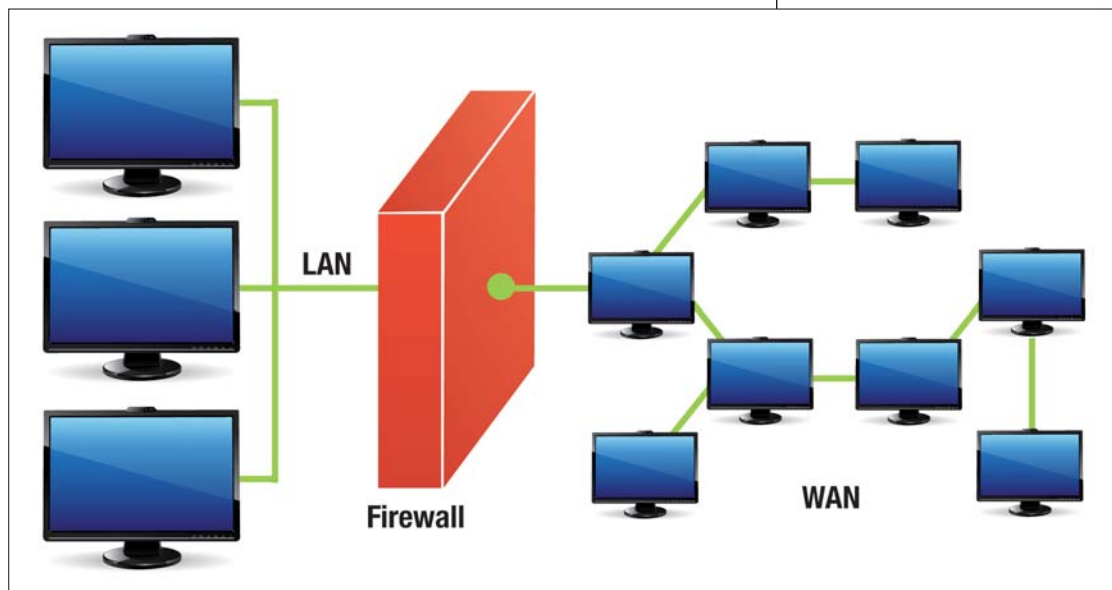


Abb. 1: Einfaches externes Firewall-Konzept.

wenn keine Vorsichtsmaßnahmen dagegen getroffen wurden. Die IT-Sicherheit ist in der letzten Zeit immer mehr zu einem sehr wichtigen und zentralen Thema für Unternehmen geworden, die das öffentliche Internet für Kommunikations-, Handels- und Marketingzwecke benötigen. Immer mehr Hackerangriffe werden gemeldet und immer mehr Unternehmen sind technisch hochkomplexen Hackerangriffen ausgesetzt. Man muss dazu sagen, dass die meisten Angriffe aus verschiedenen Gründen (z. B. Imageverlust) gar nicht gemeldet werden. Es kommt noch viel schlimmer: Viele Unternehmen, vornehmlich

Kosten sehr groß bis katastrophal sein und kann sogar die Insolvenz für ein Unternehmen bedeuten. **Faustregel:** Die IT-Sicherheit steht an oberster Stelle, sobald das private Unternehmens-Netzwerk mit dem öffentlichen Internet verbunden ist. Sogenannte Firewall- bzw. Internet-Firewall-Systeme schützen private Netzwerke vor unerwünschten Zugriffen von außen. Firewall ist ein englisches Wort und bedeutet ins Deutsche übersetzt „Feuerwand“. In der Tat bildet eine Firewall eine Schutzmauer, die schützend zwischen zwei Netzwerken fungiert, so wie eine Gebäude-Brandschutz-

mauer zwei Gebäude vor Feuerübertritt schützt. Die Internet-Firewall gibt es in zwei Ausprägungen:

- Firewall-Software für den Arbeitsplatz-Computer, auch als „Personal Firewall“ bezeichnet. Kennzeichen: Die Firewall-Software läuft direkt auf dem zu schützenden System.
- Spezielle Firewall-Systeme als Hard- und Softwarelösung, die wiederum unterschiedliche Teilbereiche abdecken (wird später noch genauer erklärt). Kennzeichen: Die Firewall-Software läuft nicht auf dem zu schützenden System, sondern auf einem externen Firewall-Rechnersystem (Abb. 1).

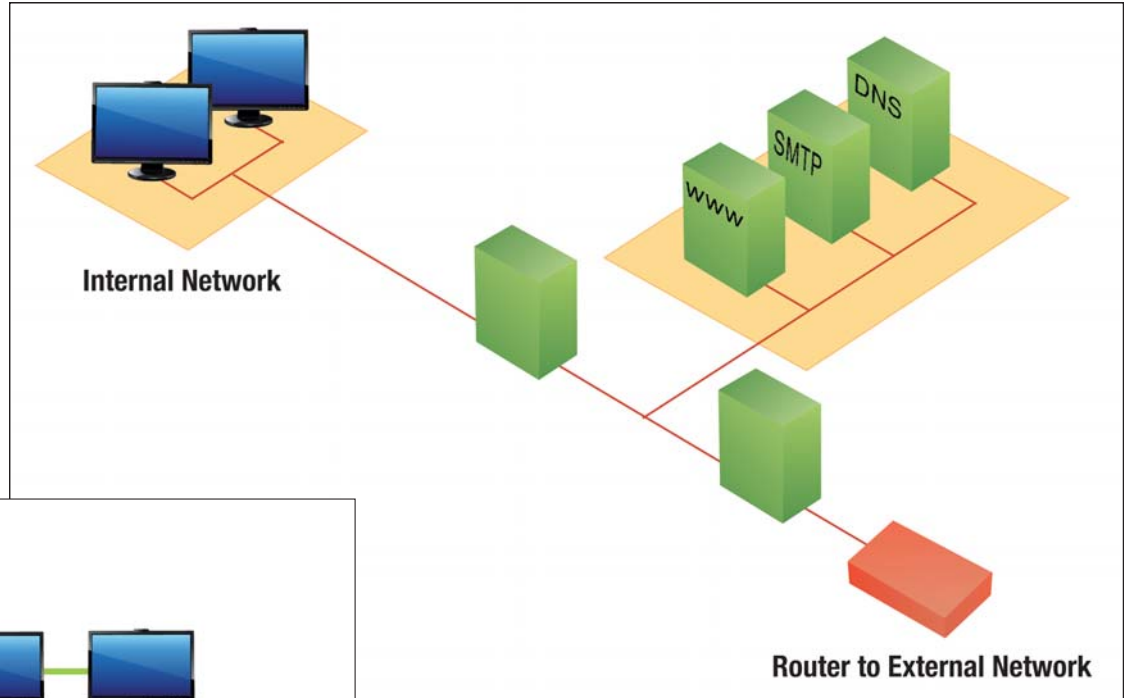
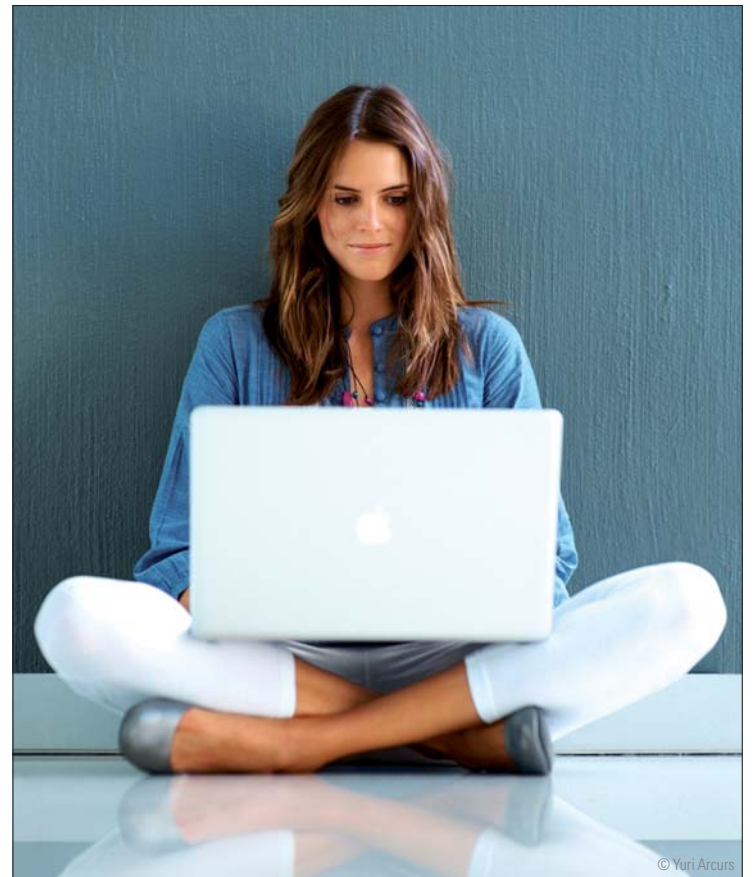


Abb. 2: DMZ als zweistufiges Firewall-Konzept.



Was ist eine Internet-Firewall genau?

Die Daten im privaten Netzwerk und im Internet werden in Pakete aufgeteilt und dann versendet. Der Empfänger bekommt die Datenpakete und muss diese dann wieder in einen kontinuierlichen Datenstrom (mit der korrekten Reihenfolge) zusammenbauen. Damit die Anfrage nicht im Internet verloren geht, werden in diesen Paketen (im Header) die Absender- und Empfänger-Daten gespeichert (z. B. TCP/IP-Adresse, die vom Provider vergeben wurde). Dadurch ist es aber auch möglich, dass Hacker die gespeicherten Adressdaten lesen und für böswillige Angriffe verwenden. Zum Beispiel könnte ein An-

greifer manipulierte Datenpakete mit der gelesenen IP-Adresse auf einem nicht verwendeten und offenen Port (Hausnummer eines Dienstes, z. B. hat der HTTP-Dienst des WWW die Portnummer 80) des Zielrechners senden und somit Zugang zum Zielrechner bekommen. Hat der Angreifer erst einmal den Zugang bekommen, können die in den manipulierten Datenpaketen enthaltenen Angreifer-Daten (z. B. wird ein Trojaner eingeschleust) dann meist unbemerkt bösen Schaden anrichten. Wie schon weiter oben beschrieben, soll eine Firewall ein privates Computer-Netzwerk vor unerwünschten Zugriffen von außen schützen. Anders ausgedrückt: Eine Firewall verbindet (Gateway-Funktion) ein

ANZEIGE

64 Bit ... mit XML-Modul

LABOR EXPRESS

Die Abrechnungs-Software für das Dental-Labor

Der Service stimmt!

CD anfordern!
kostenlos testen

Jetzt informieren:
Telefon: 02744 / 920837

BEYCODENT
Wollweg 24 • D-57542 Herdorf

www.dental-laborsoftware.de

privates Computer-Netzwerk mit dem öffentlichen und prinzipiell „unsicheren“ Internet und ermöglicht zusätzlich eine konfigurierbare Zugangskontrolle (Torwächter) über sogenannte

fährlichen Zugriffen. Ein IPS überwacht die eingehenden und ausgehenden Datenpakete.

-VPN (Virtual Private Network) Zum Datenaustausch



Filter bzw. Packet-Filter. Die Datenpakete, die von außen zur Firewall gelangen, werden mit konfigurierbaren Regeln verglichen. Erfüllt ein Datenpaket nicht die vorgegebenen Bedingungen, wird es verworfen und kann den Zielrechner im privaten Netzwerk dann nicht erreichen. Außer den Filtern gibt es noch als weiteren Bestandteil der Firewall die sogenannten **Application-Gateway**, mit denen man die Nutzdaten der Dienste (z.B. die Nutzdaten in einer E-Mail-Nachricht) analysieren kann. Es sei an dieser Stelle deutlich gesagt, dass eine Firewall nur eine Maßnahme von vielen für ein Unternehmen darstellen sollte. Eine Firewall als einziger Baustein in einem Sicherheitskonzept ist wenig sinnvoll.

Welche Anforderungen muss eine Internet-Firewall als Sicherheitsbaustein erfüllen und welche Funktionen sollten somit enthalten sein?

- **Gateway** zwischen dem zu schützenden Netzwerk (privates Netzwerk) und dem Internet (öffentliches Netzwerk) und stellt somit eine Netztrennung dar.
- **Konfigurierbare Filter** erlauben das Prüfen auf bestimmte Bedingungen in den Datenpaketen.
- **UTM (Unified Threat Management)** vereint eine Vielzahl von unterschiedlichen Sicherheitsfunktionen auf einer gemeinsamen Plattform:
 - IDS (Intrusion Detection System) & IPS (Intrusion Prevention System) Ein IDS ist eine Art Alarmanlage für Netzwerke. Es dient zur Filterung und Erkennung von böswilligen und potenziell ge-

über öffentliche Netze werden die Pakete mittels Packet-Filter verschlüsselt. Man spricht hier auch von einem „Tunnel“ bzw. „die Verbindung ist getunnelt“.

-Antivirus/Antispam Diese Firewall-Komponente prüft die Daten auf Viren und Spams.

-Proxy-Funktion Eine Proxy-Firewall arbeitet als „Stellvertreter“ zwischen dem Quell- und Zielsystem. Neben der Firewall-Funktion kann der Proxy gleichzeitig auch Cache-Funktionen übernehmen. Da hierbei die Firewall selbst als Kommunikationspartner fungiert, können die Datenpakete analysiert werden.

-Web-Filter Die Web-Filter-Komponente überprüft eingehende Web-Datenpakete aus dem http-Protokoll. Zum Beispiel können die URL's überprüft werden.

-Layer7-Filter Diese Filterfunktionen laufen auf der obersten Schicht und somit auf der „Anwendungsschicht“. Diese Funktion wird auch als **Application-Gateway** bezeichnet. Es werden z.B. Authentisierungsinformationen überprüft.

• **Reporting & Statistik** ermöglicht eine gezielte Auswertung der gespeicherten „Log-Daten“ der Firewall. Durch diese Funktion kann eine Optimierung der Firewall erreicht werden, die prinzipiell immer durchgeführt werden sollte, da sich ja die Angriffsarten und Angriffsmethoden ständig ändern.

• Mit **Firewall-Auditing** kann eine Firewall überprüft werden, was durchaus sehr komplex und zeitraubend sein kann. Man kann sagen, dass Firewall-Auditing mittlerweile zu einem zentralen und entscheidenden Thema geworden ist, da dadurch eine optimale

Funktionsweise der Firewall gewährleistet werden kann.

- **Accounting** bzw. IP-Accounting zählt die Daten, die eine Firewall empfängt bzw. sendet. Dadurch ist es möglich, Optimierungen der Filterregeln und anderer Firewall-Konfigurationen vorzunehmen.
- **Bandbreitenregelung**, auch als **Quality of Service (QoS)** bezeichnet, kann den einzelnen Diensten, die eine Firewall behandelt, ein bestimmtes Datenvolumen zuweisen. Die Zuweisung erfolgt dynamisch und wird von auftretenden Situationen abhängig gemacht.

Ganz wichtig: Eine Firewall sollte nur die Software installiert haben, die für die Funktionsfähigkeit der Firewall notwendig ist.

Was ist eine DMZ?

DMZ steht für **demilitarisierte Zone** und stellt ein besonderes Rechnernetz dar, in dem die installierten Server und Dienste (z.B. WWW, SMTP, DNS) vor Angriffen von außen geschützt

sind. Eine DMZ kann als einstufiges oder zweistufiges Firewall-Konzept realisiert werden, wobei das zweistufige Konzept die bessere Sicherheit bietet. Beim zweistufigen Konzept trennt eine Firewall das öffentliche Netz (Internet) von der DMZ und eine zweite installierte Firewall die DMZ vom privaten Netz (Unternehmens-Netz). Dadurch kann eine einzelne Schwachstelle nicht sofort das private Netz in Schwierigkeiten bringen.

Das Besondere an einer DMZ ist die Möglichkeit, auf die in der DMZ installierten und öffentlich erreichbaren Dienste bzw. Server (diese Server werden auch als **Bastion Hosts** bezeichnet) Zugriff zu gewähren und gleichzeitig aber das private Netz vor Angriffen von außen zu schützen. Mit einer DMZ hat ein Unternehmen mit Sicherheit den besten Schutz, da die in der DMZ installierten Rechnersysteme von den anderen Netzen isoliert sind. Für Unternehmen kostet eine DMZ aber viel Know-how, Zeit und nicht zuletzt hohe Investitions- und Unterhaltungskosten (Abb. 2). ZT

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.: 089 540707-10
info@burgardsoft.de
www.burgardsoft.de
burgardsoft.blogspot.com
twitter.com/burgardsoft

ANZEIGE

Hedent Inkosteam

Inkosteam ist ein leistungsstarkes Hochleistungsdrückgerät für industriellen Einsatz im Labor und allen Arbeitsschritten, von niedrigem Schweiß auf kleinstem Raum an einfachen bis hin zu Hochdruckarbeiten mit einer Druckstufe. Das Inkosteam arbeitet mit zwei Druckstufen: Hochdruck und Niederdruck. Der Schweiß wird nicht nur gelöst, sondern fließt durch die hohe Spülwirkung gut ab. Durch den zweistufigen Arbeitsdruck lässt sich der Dampfdruck individuell anpassen. Keine umständlichen Schweißfunktionen, Kessel und Heizung sind aus hochwertigem Edelstahl gefertigt. Hohe Zuverlässigkeit und Betriebssicherheit.

Inkosteam II 6 ist ein Wassererhitzerherbungsgerät zur Versorgung von Geräten mit kaltem Wasser bei automatischer Kesselbefüllung. Einfache Installation. Das Gerät verbindet durch Teilenerkennung die Leistungsversorgungsleitungen im Dampfstrahlgerät. Rohrohranschlüsse sind durch die drehbare Funktion des Gerätes über einen langen Zeitraum, besonders verdriftet. Einfache Reinigung durch den Auslass.

Inkosteam II 6 Wassererhitzer. Gerät schützt für Dampfstrahlgerät vor Verblockung.

Inkosteam II 6 Wassererhitzer. Gerät schützt für Dampfstrahlgerät vor Verblockung.

Hedent GmbH
Ohre Zill 6 - 0
D-61440 Oberndorf/Amn
Germany
Telefon 0 61 71-3 20 36
Telefax 0 61 71-3 20 90
info@hedent.de
www.hedent.de

Weitere Produkte und Informationen finden Sie auf unserer Homepage!

Selbstbewusst lächeln auch mit Provisorium

Ein ästhetisches und funktionelles Langzeitprovisorium aus Telio® Lab unterstützt die soziale Einbindung des Patienten, seine Teilnahme am täglichen Leben sowie einen geregelten Tagesablauf mit gesunder Ernährung.

Gerade bei komplexen Therapien wird die Bedeutung eines Provisoriums häufig noch immer unterschätzt, obwohl es wesentliche Funktionen im Behandlungsprozess übernimmt. Dazu gehört neben dem Schutz der präparierten Zähne vor Infektionen sowie chemischen und thermischen Reizen auch die Fixierung der präparierten Zähne innerhalb des Zahnbogens. Zusätzlich unterstützt es die Sicherung der Kieferrelation und die Wiederherstellung, Beibehaltung

halb ihren Zahnarzt. Die Frau stand beruflich vor einer neuen Herausforderung, bei der der offene Umgang mit Menschen gefragt war. Aus diesem Grunde wünschte sie eine ästhetische Restauration ihrer Zähne.

Einige der Zähne waren kariös und die vorhandenen Kronen sowie die Amalgamfüllungen insuffizient. Außerdem waren die Zahnhälse im Frontzahnbereich stark verfärbt (Abb. 1). Die Zähne 16 und 12 konnten nicht erhalten werden und wurden extrahiert. In Regio 12 sollte ein Implantat den Zahn ersetzen. Die Amalgamfüllungen der Zähne 25, 26 und 27 wurden entfernt und die Zähne 17, 13 sowie 24 endodontisch behandelt. Zudem war es erforderlich, die Bisshöhe zu korrigieren und die Zähne 14, 13 und 11 dem Verlauf der Gingiva anzupassen. Aufgrund dieser schlechten Ausgangssituation war eine aufwendige Restauration nötig. Diese bedurfte einer langen Vorbereitungs- und Behandlungszeit. Um die Zeitspanne bis zur Eingliederung der definitiven Restauration überbrücken zu können, entschieden sich Behandler und Patientin für ein von einem Zahntechniker gefertigtes Langzeitprovisorium. Die Patientin wünschte sich, dass die Interimsversorgung ästhetisch so hochwertig sein würde, dass sie ihre neue berufliche Herausforderung bedenkenlos und mit Freude angehen konnte. Ein weiterer großer Vorteil dieser Therapievariante ist, dass die temporäre Versorgung die zu erwartende definitive Restauration zeigt. Der Behandler kann somit das Provisorium als Instrument für eventuelle Korrekturen der Funktion und der Ästhetik einsetzen.

ästhetischer temporärer Kronen und Brücken. Die Restaurationen werden üblicherweise in der Gießtechnik hergestellt und mit lichthärtendem Composite und Malfarben ästhetisch individualisiert. Im vorliegenden Fall wurden zunächst die Oberkieferzähne des rechten Quadranten auf einem Situationsmodell mit einem funktionellen Wax-up verlängert (Abb. 2) und anschließend die Zahnform des linken Quadranten angepasst. Das Wax-up wurde mit einem zweiteiligen Schlüssel aus Hartsilikon zuerst von palatinal und



Abb. 1: Ausgangssituation: Die Zähne waren zum Teil kariös und verfärbt, die vorhandenen Kronen und Amalgamfüllungen waren insuffizient.

ANZEIGE

Qualitätszähne mit Gewinn

ARGEN
INKA

www.argen.de

Telefon 0211 355965-0
ARGEN Edelmetalle GmbH · Werdener Straße 4
40227 Düsseldorf

oder Korrektur von Funktion, Phonetik, Ästhetik und Form. Eine wichtige Anforderung seitens der Patienten an die provisorische Versorgung ist die Ästhetik. Denn auch mit einem Interimsersatz will der Patient am sozialen Leben teilnehmen und selbstbewusst lächeln können. Dank moderner Materialien kann diesem Wunsch heutzutage Rechnung getragen werden.

Patientenfall

Schöne Zähne und ein offenes, natürliches Lächeln tragen bei den meisten Menschen dazu bei, Selbstbewusstsein auszustrahlen. Im nachfolgend beschriebenen Fall fühlte sich die Patientin mit ihrer Mundsituation nicht mehr wohl und konsultierte des-

Provisorien aus PMMA – klassisch und bewährt

Um die hohen ästhetischen Anforderungen der Patientin umzusetzen, entschieden wir uns für das Material Telio® Lab. Dieses Kaltpolymerisat auf PMMA-Basis dient der Herstellung hoch-



Abb. 2



Abb. 3

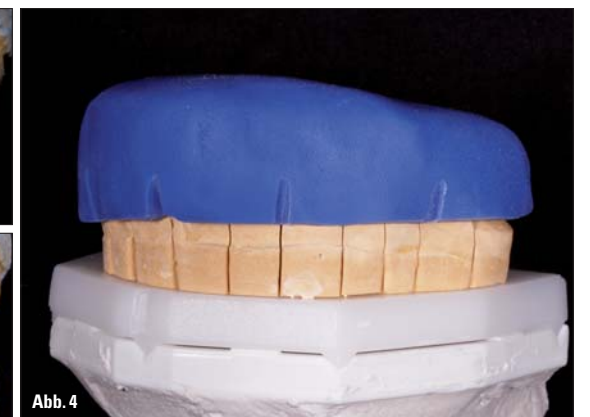


Abb. 4



Abb. 5

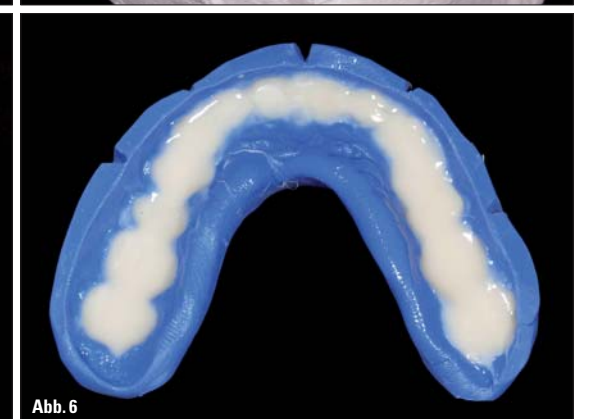


Abb. 6

Abb. 2: Wax-up: Die Zähne des ersten Quadranten wurden auf dem Situationsmodell verlängert. – Abb. 3: Das Wax-up wurde mit Hartsilikon verschlüsselt. – Abb. 4: Der Silikonblock wurde auf das einartikulierte Sägemodell übertragen. – Abb. 5: Sägesschnitte und unter sich gehende Stellen wurden mit Wachs ausgeblockt und das Modell mit SR Separating Fluid isoliert. – Abb. 6: Der Kunststoff wurde gleichmäßig in den Silikonblock eingegossen.

dann von frontal fixiert (Abb. 3). Dieser Schlüssel wurde später auf das einartikulierte Sägemodell übertragen (Abb. 4). Der frontale Block wurde dabei mit Markierungen versehen, die ein exaktes Reponieren erlaubten. Vor dem Gießen wurden die Sägesschnitte und die unter sich gehenden Stellen mit Wachs ausgeblockt und das Modell wurde vorschriftsmäßig für fünf Minuten gewässert. Nach der

Isolierung des Modells mit SR Separating Fluid (Abb. 5) wurde das Compositepulver in einen Anmischbecher eingestreut und so verrührt, dass keine Bläschen entstanden. Nach dem Anmischen muss der Kunststoff für circa zwei Minuten zugedeckt „anteigen“. Während dieser Zeit erreicht er die optimale Konsistenz. Gut fließbar wurde der Kunststoff vorsichtig auf das isolierte Modell aufgetragen

und anschließend so gleichmäßig wie möglich in den Silikonblock eingegossen (Abb. 6). Um Bissröhungen zu vermeiden, ist ein minimaler Überschuss notwendig. Beim Aufsetzen des mit Composite gefüllten Silikonblockes auf das Modell quillt der Überschuss heraus. Die Polymerisationszeit beträgt 15 Minuten im 50 °C warmen Wasserbad unter einem Druck von circa 3 bar. Im vorgestellten



Abb. 7



Abb. 8



Abb. 9



Abb. 10

Abb. 7: Bereits nach dem Abnehmen des Silikonblockes zeigte sich die homogene Oberfläche. – Abb. 8: Mit einem kreuzverzahnten Fräser wurde das Cutback vorgenommen. – Abb. 9: Es folgte die individuelle inzisale Charakterisierung mit Telio Stains blue. – Abb. 10: Zwischen die Mamelons wurde etwas Telio Stains white eingelegt.

Fall wurde die Zahnfarbe A2 ausgewählt. Neben dem perfekten Grundfarbton war nach der Entfernung des Silikonsschlüssels bereits die homogene Ober-

strahlt, mit dem Dampfstrahler gereinigt und nach dem Trocknen mit etwas Monomerflüssigkeit (Telio Cold Liquid) benetzt. Die Flüssigkeit sollte etwa zwei

wurde immer wieder mit dem Silikonsschlüssel die Form der Zähne geprüft (Abb. 11). Vor der definitiven Polymerisation wurde SR Gel aufgetragen. Dadurch

Arbeit überzeugte durch eine dichte und glatte Oberfläche (Abb. 12). Die Mundaufnahmen verdeutlichen die stimmige Dimensionierung der temporären

Trotz der provisorischen Versorgung musste sie keine ästhetischen Einbußen hinnehmen (Abb. 14). Ein solches Provisorium gibt dem Patienten ein



Abb. 11: Mit dem Silikonsschlüssel wurde die Zahnform auch während des Schichtens überprüft. – Abb. 12: Die fertig polierte Arbeit überzeugte durch ihre dichte und glatte Oberfläche. – Abb. 13: Das Provisorium fügte sich unmittelbar nach der Eingliederung schön in das orale Umfeld ein. – Abb. 14: Die Patientin ist begeistert von ihrem Provisorium aus PMMA und kann sich selbstbewusst ihrer neuen beruflichen Herausforderung widmen.

fläche des Materials erkennbar (Abb. 7). Diese Oberfläche ist es, die das Material Telio auszeichnet und ihm sehr gute Poliereigenschaften verleiht. Mit kreuzverzahnten Fräsern (H138E oder H136EF, Komet) erfolgte das Cutback (Abb. 8), um entsprechend Platz für die Mamelons und die Gestaltung der Inzisalkante zu schaffen. Es ist wichtig, deren Form und Länge mit dem Silikonsschlüssel zwischendurch immer wieder zu prüfen. Nach dem Cutback wurde die Oberfläche mit Aluminiumoxid bei einem Druck von 2 bar abge-

Minuten einwirken. Für einen sicheren Verbund mit den lichthärtenden Charakterisierungsmassen wurde das Material SR Compositiv aufgetragen und so die Oberfläche konditioniert. Die dünn aufgetragene Schicht wurde in einem Lichtgerät polymerisiert. Anschließend begann die Individualisierung mit dem Telio LC Inzisalmaterial. Hierfür wurden die zuvor reduzierten Stellen unter anderem mit Telio Stains blue und white nach und nach wieder aufgebaut und individuell charakterisiert (Abb. 9 und 10). Auch hierbei

konnte eine Inhibitionsschicht auf der Restauration vermieden werden. Die Endpolymerisation erfolgte für elf Minuten im Lumamat.

Gute Planung, besseres Ergebnis

Abschließend folgten die üblichen okklusalen und approximalen Formkorrekturen. Mit kreuzverzahnten, feinen Fräsern wurde eine natürliche Oberflächentextur herausgearbeitet. Die fertiggestellte und polierte

Restauration. Durch kleine Feinheiten wie einem angedeuteten Schmelzriss auf 11, eingelegte Stains blue oder schlichte weiße Mamelons ist es gelungen, der provisorischen Versorgung eine natürliche und ästhetische Wirkung zu verleihen. Die guten Materialeigenschaften unterstützen zudem die Regeneration der Gingiva und somit die rote Ästhetik (Abb. 13). Die Patientin war begeistert. Sie konnte nun bedenkenlos ihren beruflichen Neustart angehen und ihren neuen Kollegen und Kunden selbstbewusst entgegentreten.

sicheres Gefühl, verleiht ihm einen angenehmen Tragekomfort und schützt zudem die präparierten Zähne. Gleichzeitig bekommt das Behandlungsteam ein gutes Tool an die Hand, um die definitive Versorgung zu erarbeiten. **ZT**

ZT Adresse

Velimir Žujić
Zubotehnicki laboratorij Velimir Žujić
F. Belulovica 15
51000 Rijeka, Kroatien
velimir@indentalestetica.hr

...mehr Ideen - weniger Aufwand

microtec • Inh. M. Nolte
Rohrsir. 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.

Stempel

per Fax an 02331 / 8081 - 18

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880

Hochwertige Prothesenbasen

Mit IvoBase präsentiert Ivoclar Vivadent ein neues Prothesenbasis-System, mit dem Zahn-techniker gewebefreundliche Prothesen präzise und vollautomatisch herstellen können.

Das IvoBase-System eignet sich zur Herstellung hochwertiger Total- und Teilprothesen in der konventionellen sowie in der implantatgetragenen Prothetik. Zudem können mit dem IvoBase-Material Unterfütterungen und Aufbiss-Schienen hergestellt werden. Der Herstellprozess ist sauber und einfach. Da die Polymerisation ohne Wasserbad erfolgt, entsteht im Labor kein Wasserdampf.

Durchdachte Entwicklung

Die Systemkomponenten von IvoBase bilden ein Injektor und spezielle PMMA-Kunststoffe. Diese Kom-

ponenten wurden zusammen entwickelt und aufeinander abgestimmt. Im Injektor laufen die Injektion und die Polymerisation automatisch ab. Die chemische Schrumpfung des Kunststoffes wird während der Polymerisation vollständig kompensiert – dank des patentierten Thermomanagements in der Küvette und der Heizvorrichtung. Dies ermöglicht eine präzise Herstellung von Prothesenbasen mit einer sehr hohen Passung.

Kombinierte Vorzüge

Das IvoBase-Material besteht aus Autopolymerisaten auf PMMA-Basis, die die Vorzüge der Auto- mit denjenigen der Heißpolymerisation vereinen. Das Material ist in zwei vordosierten Varianten erhältlich: IvoBase Hybrid und IvoBase High Impact. IvoBase Hybrid findet Verwendung bei der



ANZEIGE

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

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

**Edelmetalle verkaufen:
Scheideanstalt.de**

Herstellung aller abnehmbaren prothetischen Versorgungen. IvoBase High Impact wird insbesondere bei der Herstellung hoch belastbarer Prothesen eingesetzt, beispielsweise in der implantatgetragenen Prothetik. Mit der RMR-Funktion (Restmonomer-Reduktion) wird der Restmonomergehalt auf unter ein Prozent gesenkt und verleiht so den IvoBase-Prothesen, in Kombination mit einem hohen basalen Glanz, ein angenehmes Tragegefühl.

ZT Adresse

Ivoclar Vivadent GmbH
Dr. Adolf-Schneider-Straße 2
73479 Ellwangen, Jagst
Tel.: 07961 889-0
Fax: 07961 6326
info@ivoclarvivadent.com
www.ivoclarvivadent.de

Internationale Kundennähe

Der Produktkatalog der Firma Renfert setzt auf Mehrsprachigkeit.

Der türkische Katalog der Renfert GmbH ist ein weiterer Schritt in der Durchsetzung der Unternehmensphilosophie rund um die Bedürfnisse des Endanwenders.

Neben den Produktanleitungen in bis zu zwanzig verschiedenen Sprachen und dem starken Support der Händler vor Ort, bietet Renfert eine komplett achtsprachige Website (Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch, Spanisch, Russisch, Japanisch, Portugiesisch), einen Katalog in neun (zusätzlich Koreanisch und Türkisch) sowie eine reduzierte Version des Katalogs in vier weiteren Sprachen (Portugiesisch, Rumänisch, Tschechisch, Kroatisch).

„Der Kunde muss sich nicht auf uns einstellen, sondern kommuniziert bequem in seiner Landessprache mit uns oder unseren Vertretern und unseren Medien“, so Hr. Wrona von der Kommunikationsabteilung bei Renfert. „Wir haben uns verpflichtet, dem Endanwender echte Lösungen anzubieten und dazu gehört, dass er keine

sprachlichen Hürden befürchten muss.“ Zu finden sind die Medien als Download sowie als Printausgabe, die jederzeit gratis auf der Homepage oder beim Fachhändler bestellt werden kann.



ZT Adresse

Renfert GmbH
Industriegebiet
78247 Hilzingen
Tel.: 07731 8208-0
Fax: 07731 8208-70
info@renfert.com
www.renfert.com

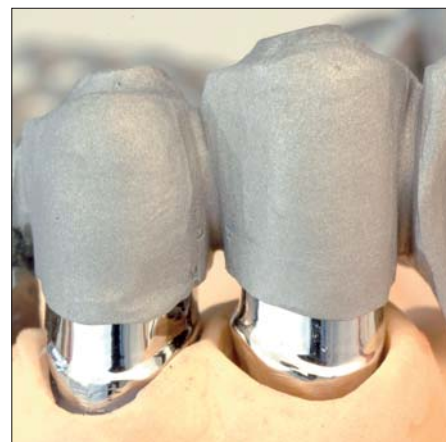
Spezial statt universal

Die Spezialeinbettmasse rema[®] TT von Dentaureum erfüllt einen hohen Anspruch in der Teleskoptechnik mit edelmetallfreien Legierungen.

Dentaureum hat entgegen dem generellen Trend zu Universal-Einbettmassen ein Spezialprodukt entwickelt, das ganz auf die Bedürfnisse der

Prüfkörper kann zur Kontrolle der Expansion eingesetzt werden. Dieser ist Bestandteil eines

die dazugehörigen Materialien, sondern zudem die Vermittlung des Know-hows. Dass exakt passende Teleskope aus EMF nicht nur ein Wunschtraum bleiben, beweisen auch die positiv beurteilten Kurse, bei denen dieses Material verwendet wird. Die Dentaureum-Gruppe bietet neben hochwertigen Produkten auch ein umfangreiches Serviceangebot. Hierzu zählen u. a. eine fundierte zahntechnische Beratung über die komplexen Bedürfnisse bei der Bearbeitung von edelmetallfreien Legierungen und interessante Fortbildungskurse zu diesem Thema.



Doppelkronentechnik mit edelmetallfreien Legierungen ausgerichtet ist. Die Einbettmasse rema[®] TT hat ein großes Expansionspotenzial und lässt sich exakt auf die Bedürfnisse der Teleskoptechnik steuern. Selbst bei eiligem Speedbetrieb, auch mit großen Muffeln, bleiben diese Eigenschaften erhalten. Eine optimale Oberflächenglätte erleichtert zudem die weitere Bearbeitung der gegossenen Gerüste. Ein spezieller

Einführungssets, das alle wichtigen Komponenten inklusive der Legierung remanium[®] star enthält. rema[®] TT wird in Gebinden zu 4 Kilogramm mit 160-Gramm-Beuteln angeboten. Diese Spezialeinbettmasse stellt das letzte Glied in einem Konzept dar, das von Dentaureum mit der „remanium[®] Doppelkronentechnik“ umschrieben wird. Es beinhaltet auch die Einstückgusstechnik und damit nicht nur

ZT Adresse

DENTAUREUM GmbH & Co. KG
Turnstr. 31
75228 Ispringen
Tel.: 07231 803-0
Fax: 07231 803-295
info@dentaureum.de
www.dentaureum.de



Optimale Isolierung

Die fräsbare Zahnfleischmaske bekommt neuen Helfer.



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. Weiterhin musste das Problem der Isolierung gelöst werden, da sich das Zahnfleischmaskensilikon mit dem Vorwallmaterial verband. Zugleich durfte es, trotz etwas höherer Endhärte, nicht brechen und musste für den Scanner gut sichtbar sein – ohne zusätzliches Pudern. Diese Punkte mussten berücksichtigt werden, um ein optimales Ergebnis zu erzielen. Mit der Kombination

aus fräsbarem Zahnfleischmaske und der neuen Isolierung ist das Ziel gelungen. Weitere Tests wurden durchgeführt und nun, etwa ein Jahr nach Markteinführung, konnte BRIEGELDENTAL bereits viele glückliche Stammkunden gewinnen. BRIEGELDENTAL ist Hersteller zahlreicher innovativer Produkte, wie formaldehydfreiem Gips, Brenngutträgersets, Bimssteinpulver auf natürlicher Basis und hautverträglichem Isoliermittel.

ZT Adresse

BRIEGELDENTAL
David Christopher Briegel
Tegernseer Landstr. 2
82054 Sauerlach
Tel.: 08104 889690
info@briegeldental.de
www.briegeldental.de


42.

INTERNATIONALER JAHRESKONGRESS DER DGZI

5./6. Oktober 2012
Hamburg//Elysee Hotel

Qualitätsorientierte Implantologie –
Wege zum Langzeiterfolg

SCAN MICH



E-Paper
42. INTERNATIONALER
JAHRESKONGRESS
DER DGZI

QR-Code einfach
mit dem Smartphone
scannen (z.B. mithilfe
des Readers Quick Scan)

Goldsponsor:
otmedical

Silbersponsor:
straumann

Bronzesponsor:
**LABORATOIRES
TEOXANE
GENEVA**

Organisation: OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-308, Fax: 0341 48474-390
event@oemus-media.de, www.dgzi-jahreskongress.de,
www.oemus.com

Veranstalter: DGZI e.V., Paulusstraße 1, 40237 Düsseldorf
Tel.: 0211 16970-77, Fax: 0211 16970-66
sekretariat@dgzi-info.de, www.dgzi.de



PROGRAMM FREITAG, 5. OKTOBER 2012

09.00 – 10.30 Uhr//FIRMENWORKSHOPS 1. Staffel
1.1 OT medical 1.3 BIOHORIZONS 1.5 DGZI
1.2 Schütz Dental 1.4 biodenta

11.00 – 12.30 Uhr//FIRMENWORKSHOPS 2. Staffel
2.1 OT medical 2.3 TEOXANE 2.5 Dentegris
2.2 Straumann 2.4 easy-graft

Kongresspräsident: Prof. Dr. Dr. Frank Palm/DE
Wissenschaftliche Leitung: Dr. Roland Hille/DE

MAINPODIUM

Simultanübersetzung Deutsch/Englisch, Englisch/Deutsch
Chairmen: Prof. Dr. Dr. Frank Palm/DE, Dr. Roland Hille/DE

- 13.00 – 13.15 Uhr Kongresseröffnung
Prof. Dr. Dr. Frank Palm/DE
Dr. Roland Hille/DE
- 13.15 – 13.45 Uhr Prof. Dr. Dr. Jörg R. Strub/DE
Endo or implant?
- 13.45 – 14.15 Uhr Prof. Dr. Thomas Weischer/DE
Implantologischer Langzeiterfolg bei Tumor-
patienten – ist dieser überhaupt möglich?
- 14.15 – 14.45 Uhr Prof. Dr. Werner Götz/DE
Dr. Rolf Vollmer/DE
Hitzeentwicklung bei der Implantatbetaufbe-
reitung. Ein Vergleich der Präparation mit Stahl-
und Keramikbohrern im D1/D2 Knochen
- 14.45 – 15.15 Uhr Prof. Dr. Dr. Albert Mehl/CH
Möglichkeiten von CAD/CAM in der Implantat-
versorgung
- 15.15 – 15.35 Uhr Dr. Daniel Ferrari, M.Sc./DE
Minimierung der Patientenbelastung durch
gezieltes OP-Management
- 15.35 – 15.45 Uhr Diskussion
- 15.45 – 16.15 Uhr Pause/Besuch der Dentalausstellung

INTERNATIONALES PODIUM//16.15 – 18.30 Uhr

Simultanübersetzung Deutsch/Englisch, Englisch/Deutsch
Chairmen: Prof. Dr. Amr Abdel Azim/EG, Dr. Mazen Tamimi/JO,
Dr. Rolf Vollmer/DE

REFERENTEN

Prof. Dr. Suheil Boutros/US, Prof. Dr. Shoji Hayashi/JP, Dr. Tomohiro
Ezaki/JP, Dr. Sami Jade/LB, Dr. Ramy Fahmy Rezkallah/EG, Dr. Osamu
Yamashita/JP, Mohamed Moataz M. Khamis B.D.S., M.S., Ph.D./EG

THEMEN

Achieving outstanding results with all ceramic CAD/CAM restorations
together with dental laser | Trabecular Metal Technology from Orthopedics
to Dental Implantology Early Results of Human Dental Implant Cases | Bleed-
ing risk following implant surgery in the mandibular symphysis | Clinical
evidence and current future implant concepts in Yokohama clinic of Kana-
gawa Dental College | Oral infection control for implantology | Immediate
implant placement on anterior and premolar upper teeth using CT scanning
| Seeing in to the future – External deception versus internal facts: Cone
beam computed tomography revealing the reality.

20.00 Uhr Abendveranstaltung im „AU QUAI“ Port
Hamburg direkt an der Elbe mit Live-Musik

PROTHETIK PODIUM//16.15 – 18.30 Uhr

Chairmen: Prof. Dr. Peter Rammelsberg/DE, ZTM Christian Müller/DE

REFERENTEN

Prof. Dr. Peter Rammelsberg/DE, Priv.-Doz. Dr. Andreas Bindl/CH, Dr.
Georg Bach/DE, ZTM Andreas Kunz/DE, ZTM Tom Lassen/DE, ZTM Chris-
tian Müller/DE

THEMEN

Implantatplanung mit 3-D-Technologie | Einbeziehung von natürlichen
Pfeilerzähnen unter implantatgestützten Brücken und Prothesen – Risiko
oder ein Beitrag zum Strukturerhalt? | Passive Fit – Grundvoraussetzung für
den prothetischen Langzeiterfolg | Gießen oder Fräsen – Welche Technik ist
die Zukunft implantatprothetischer Versorgungen? | Gestaltung und Ma-
terialauswahl von Implantat-Abutments | Neues vom implantatprotheti-
schen Troubleshooting

20.00 Uhr Abendveranstaltung im „AU QUAI“ Port
Hamburg direkt an der Elbe mit Live-Musik

CORPORATE PODIUM//16.15 – 18.30 Uhr

Chairmen: Dr. Rainer Valentin/DE, Prof. Dr. Gerd Volland, M.Sc./DE

REFERENTEN

Prof. Dr. Uwe Rother/DE, Prof. Dr. Gerd Volland, M.Sc./DE, Dr. Urs Brod-
beck/CH, Dr. Henrik-Christian Hollay/DE, Dr. Arnd Lohmann/DE, Dr.
Frank G. Mathers/DE, Dr. Mathias Plöger/DE, Dr. Volker Rabald, M.Sc./DE

THEMEN

Implantieren und Zementieren heute | Komplikationsmanagement beim
Sinuslift | Hydrophile Implantate in allogenen Knochenblocktransplan-
taten | Moderne Implantologiekonzepte und ästhetische Versorgungsmö-
glichkeiten | Verschiedene Techniken zur Realisierung großvolumiger
Augmentationen – ein Vergleich aus dem Blickwinkel der zahnärztlich/
chirurgischen Praxis | DVT heute und in der Zukunft | Die Vorteile der oralen
sowie der inhalativen Sedierung mit Lachgas in der Implantologie | Mög-
lichkeiten für den Langzeiterfolg in der Implantologie

20.00 Uhr Abendveranstaltung im „AU QUAI“ Port
Hamburg direkt an der Elbe mit Live-Musik

PROGRAMM SAMSTAG, 6. OKTOBER 2012

MAINPODIUM

Simultanübersetzung Deutsch/Englisch, Englisch/Deutsch
Chairmen: Prof. Dr. Herbert Deppe/DE, Prof. Dr. Kai-Olaf Henkel/DE

- 09.00 – 09.30 Uhr Prof. Dr. Dr. Kai-Olaf Henkel/DE
Komplikationen und Misserfolge in
der Implantologie
- 09.30 – 10.00 Uhr Prof. Dr. Herbert Deppe/DE
Implantate bei organtransplantierten
Patienten – geht das?
- 10.00 – 10.45 Uhr Prof. Dr. Hans-Peter Weber/US
Die digitale Prozesskette in der Implantat-
prothetik
- 10.45 – 11.00 Uhr Diskussion
- 11.00 – 11.30 Uhr Pause/Besuch der Dentalausstellung
- 11.30 – 12.00 Uhr Prof. Dr. Anton Sculean/CH
Innovative Techniken und Materialien
zur Deckung von multiplen Rezessionen

SPEZIALPODIUM

Periimplantitis: explantieren oder behandeln?

Moderation: Prof. Dr. Dr. Frank Palm/DE

- 12.00 – 12.30 Uhr Prof. Dr. Andrea Mombelli/CH
Epidemiologie der Periimplantitis:
Fakten und Fiktion
- 12.30 – 13.30 Uhr Diskussion mit den Referenten:
Prof. Dr. Herbert Deppe/DE
Prof. Dr. Andrea Mombelli/CH
Prof. Dr. Anton Sculean/CH

13.30 – 14.30 Uhr Pause/Besuch der Dentalausstellung

PROGRAMM SAMSTAG, 6. OKTOBER 2012

Chairmen: Dr. Georg Bach/DE, Dr. Bernd Quantius, M.Sc./DE

- 14.30 – 15.00 Uhr Prof. Dr. Peter Rammelsberg/DE
Effekte simultaner Augmentationsverfahren
auf die Implantatprognose
- 15.00 – 15.30 Uhr Priv.-Doz. Dr. Torsten Mundt/DE
Mini-Implantate im zahnlosen Kiefer –
Eine multizentrische Studie in Deutschen
Zahnarztpraxen
- 15.30 – 16.00 Uhr Prof. Dr. Dr. George Khoury/DE
Multifunktionaler Einsatz von Hyaluron-
säure (HA) – für perfektes Regenerations-
Management
- 16.00 – 16.15 Uhr Abschlussdiskussion
- ab 16.15 Uhr Mitgliederversammlung der DGZI

PROGRAMM HELFERINNEN

Das Programm für die Helferinnen finden Sie auf www.oemus.com und
www.dgzi-jahreskongress.de

Unter anderem:

- Kompaktseminar „Parodontologie in der Praxis“
- Seminar zur Hygienebeauftragten
- Ausbildung zur Qualitätsmanagementbeauftragten
- GOZ-Seminar

ORGANISATORISCHES

Veranstaltungsort/Hotelunterkunft

Grand Elysee Hotel Hamburg, Rothenbaumchaussee 10, 20148 Hamburg
Tel.: 040 41412-0, Fax: 040 41412-733, www.grand-elysee.com

Kongressgebühren

42. Internationaler Jahreskongress der DGZI (Freitag, 5. Oktober bis Samstag, 6. Oktober 2012)	
Zahnarzt/Zahntechniker DGZI-Mitglied	245,- €*
Zahnarzt/Zahntechniker Nichtmitglied	295,- €*
Assistenten (mit Nachweis) DGZI-Mitglied	120,- €*
Assistenten (mit Nachweis) Nichtmitglied	135,- €*
Studenten (mit Nachweis)	nur Tagungspauschale

* Die Buchung erfolgt inkl. 7% MwSt. im Namen und auf Rechnung der DGZI e.V.

Frühbucherrabatt für alle Anmeldungen bis zum 29. Juli 2012

5% auf die Kongressgebühr.

Helferinnen

Vorträge oder GOZ-Seminar (Fr.)	85,- € zzgl. MwSt.
Seminar A oder Seminar B (Sa.)	85,- € zzgl. MwSt.

Tagungspauschale**

90,- € zzgl. MwSt.
** Umfasst Kaffeepausen, Tagungsgetränke und Mittagessen. Die Tagungspauschale ist
für jeden Teilnehmer verbindlich zu entrichten.

Abendveranstaltung im „AU QUAI“ Port Hamburg

Genießen Sie Hamburg, wo es am schönsten ist: direkt an der Elbe – im
Herzen des Hafens! Lassen Sie sich mit frischen Kreationen und un-
vergesslicher Atmosphäre verwöhnen ...

Preis pro Person 69,- € inkl. MwSt.
(inkl. Abendessen, Wein, Bier, Softdrinks, Transfer und musikalische Unterhaltung)

Nähere Informationen zu den Workshops, zum Programm, zu den Semi-
naren und den Allgemeinen Geschäftsbedingungen erhalten Sie unter
www.oemus.com oder auf www.dgzi-jahreskongress.de

Anmeldeformular per Fax an
0341 48474-390
oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

ZT 7+8/12

Für den 42. Internationalen Jahreskongress der DGZI vom 5. bis 6. Oktober 2012 in Hamburg melde ich folgende Personen
verbindlich an (Zutreffendes bitte ausfüllen bzw. ankreuzen):

HINWEIS: Bitte beachten Sie, dass Sie in jeder Staffel nur an einem Workshop teilnehmen können.

<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> ①	Workshops ZA	Pre-Congress WS
<input type="checkbox"/> nein	<input type="checkbox"/> ②	1. Staffel: ___	<input type="checkbox"/> oder <input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/> ③	2. Staffel: ___	<input type="checkbox"/> GOZ-Seminar
		(Nr. eintragen)	<input type="checkbox"/> Seminar A
			<input type="checkbox"/> Seminar B
Titel, Name, Vorname, Tätigkeit		DGZI-Mitglied	Podium (ZA)
			Programm ZAH

<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> ①	Workshops ZA	Pre-Congress WS
<input type="checkbox"/> nein	<input type="checkbox"/> ②	1. Staffel: ___	<input type="checkbox"/> oder <input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/> ③	2. Staffel: ___	<input type="checkbox"/> GOZ-Seminar
		(Nr. eintragen)	<input type="checkbox"/> Seminar A
			<input type="checkbox"/> Seminar B
Titel, Name, Vorname, Tätigkeit		DGZI-Mitglied	Podium (ZA)
			Programm ZAH

Abendveranstaltung: ___ (Bitte Personenzahl eintragen)

Praxisstempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für den 42. Inter-
nationalen Jahreskongress der DGZI erkenne ich an.

Datum/Unterschrift

E-Mail:

Neue Qualitätspinsel

Die N.era porcelain brushes von Smile Line sind exklusiv bei Goldquadrat erhältlich.

Der N.era setzt neue Maßstäbe bei Keramikpinseln für dentale Anwendungen. Smile Line ist es

Aufgrund der Universalgewinde sind die Pinselspitzen zu 100 % kompatibel mit der ge-



gelingen, die positiven Eigenschaften von Naturhaarpinseln zu verbessern und insbesondere die Pinselspitze hochstabil zu gestalten. Diese besteht aus einer speziell bearbeiteten Polyamid-Faser. Die gewonnenen Eigenschaften entsprechen genau den Anforderungen der Zahntechniker: hohe Elastizität sowie Stabilität in der Spitze und optimale Wasseraufnahme im Pinsel. Dank des Herstellungsprozesses ist es möglich, immer den gleichen Qualitätspinsel zu produzieren. Dies bedingt eine lange Lebensdauer und konstante Qualitätskriterien.

samen „Smile Line Instrumentenlinie“. In Deutschland sind die neuen N.era-Pinsel exklusiv über Goldquadrat zu beziehen. Die Pinselspitzen und Handgriffe sind sowohl im Set als auch einzeln erhältlich. **ZT**

ZT Adresse

GOLDQUADRAT GmbH
Büttnerstraße 13
30165 Hannover
Tel.: 0511 449897-0
Fax: 0511 449897-44
info@goldquadrat.de
www.goldquadrat.de

Lebensechte Zahnästhetik

Die breite Farben- und Formenpalette der GOLDENT EXCLUSIVE Kunststoffzähne gewährleistet individuell abgestimmten Zahnersatz.

Die GOLDENT EXCLUSIVE Kunststoffzähne werden mit der Mehr-Farbschichten-Technologie hergestellt und sind nach der VITA-Farbenkarte in 44 Formen und in 16 Farben (A1-D4) erhältlich, wobei die Anpassung der Farben an die

fekte – darunter gut sichtbare inneren Mamelone, zart sichtbare Schmelzfleckchen und Risse – machen den Zahnersatz aus GOLDENT EXCLUSIVE zu einer sehr ästhetischen und lebensechten Erscheinung. Die sorgfältig ausgearbeiteten Schneidekantendetails erscheinen in einer Transparenz, die einen ausgeglichenen, natürlichen Effekt ausstrahlt.

Als Ausgangsstoff wird für die GOLDENT EXCLUSIVE Kunststoffzähne ein modifiziertes Polymer mit hohem Molekulargewicht und mit Doppel-Kreuzverbund verwendet. Der mit einer prä-

zisen Technologie polymerisierte Ausgangsstoff gewährleistet optimale physikalische und chemische Eigenschaften für die ästhetischen GOLDENT EXCLUSIVE Kunststoffzähne. Neben erhöhten Härtewerten, guter Abrasionsfestigkeit und optimaler Farbstabilität kann der Zahnersatz auch mit Unanfälligkeit gegen Plaque und einer leichten Polierbarkeit überzeugen. **ZT**

ZT Adresse

DENTDEAL Service & Vertrieb e.K.
Heininger Str. 3
94036 Passau
Tel.: 0851 88697-0
Fax: 0851 88697-29
info@dentdeal.com
www.dentdeal.com

Neu konzipiert

Ab sofort sind die neuen Laborauftragsbeutel der Firma BEYCODENT erhältlich.

Unter dem Gesichtspunkt der Umweltentlastung durch geringeren Materialeinsatz wurden die bisherigen Auftragsbeuteln neu konzipiert. Dank neuer Produktionsverfahren wird durch die neue Ausführung der Auftragsbeutel ca. 25 % weniger Rohstoff verbraucht. Der Preis für den Anwender ist stabil geblieben. Die praktische Doppelkammer (Kängurutasche) erleichtert das Mitsenden von Laboraufträgen und Notizen, ohne dass diese durch Feuchtigkeit beeinträchtigt werden. Die Haupttasche des Laborauftragsbeutels wird mit einem Gripverschluss schnell und leicht verschlossen. Drei Beschriftungstreifen sind für zusätzlich Vermerke vorgesehen. Verarbeitungsmuster der neuen Laborauftragsbeuteln von



BEYCODENT sind direkt über das Infotelefon oder im Internet abrufbar. BEYCODENT vertreibt neben den Laborauftragsbeuteln u.a. auch Schilder, Stempel und Formulare für Labor und Praxis. **ZT**

ZT Adresse

BEYCODENT
Wolfsweg 34
57562 Herdorf
Tel.: 02744 9200-17
Fax: 02744 766
service@beycodent.de
www.beycodent.de

Normfarbe ausgezeichnet ist. Der Zahnersatz ist sowohl bei Partiellen- als auch bei Totalprothesen möglich. Die GOLDENT EXCLUSIVE Kunststoffzähne erfüllen die ständig wachsenden Qualitätserwartungen des Marktes. Die bei der Gestaltung der Frontzähne verwendeten Spezial-

ANZEIGE



www.zwp-online.info

FINDEN STATT SUCHEN.

ZWP online

www.zwp-online.at Auch in Österreich und der Schweiz! www.zwp-online.ch

Digitale Dentale Technologien

Metalle im digitalen dentalen Workflow

|| 1./2. FEBRUAR 2013 || HAGEN || DENTALES FORTBILDUNGSZENTRUM HAGEN ||

SCAN MICH



Bilder DDT 2012
QR-Code einfach
mit dem Smartphone
scannen (z. B. mithilfe
des Readers Quick Scan)

HAUPTSPONSOR



0377115

FAXANTWORT

0341 48474-390

Bitte senden Sie mir das Programm zum Symposium
DIGITALE DENTALE TECHNOLOGIEN
am 1./2. Februar 2013 in Hagen zu.

E-MAIL

STEMPEL

ZT7+8/12

„Bindeglied zwischen Prothetik und Chirurgie“

Am 4. Juli 2012 fand in Solingen die Fortbildung „Die Implantologie als Bindeglied zwischen Prothetik und Chirurgie“ der Abteilung MKG der St. Lukas Klinik in Kooperation mit Zahntechnik Sieger Krokowski statt.

Seit Jahren wächst der Anteil der Implantatprothetik und immer mehr Patienten wünschen auch bei einem reduzierten Restzahnbestand einen feststehenden Zahnersatz. Oft trauen sich aber niedergelassene Kolleginnen und Kollegen nicht zu, Implantate zu setzen und beraten daher ihre Patienten in Richtung

Chefarzt der Abteilung Mund-Kiefer-Gesichtschirurgie und Plastische Operationen der St. Lukas Klinik, und Dr. Hans-Ulrich Giesen, Chefarzt der Anästhesie, Intensivmedizin und Schmerztherapie der St. Lukas Klinik.

Den ersten Vortrag mit dem Titel „Das CAMLOG Implantatsystem

ringem Knochenniveau und mit Pilotbohrschablonen, sowie die Möglichkeiten des CAMLOG-Guide-Systems zur navigierten schablonengeführten Implantation. Zudem legte er die Unterschiede des CONELOG Implantatsystems und des CAMLOG Implantatsystems dar.

In seinem Vortrag „Prothetische Versorgung mit dem CAMLOG Implantatsystem – Aus der Praxis für die Praxis“ zeigte Dr. Christoph Blum, Oralchirurg aus Bad Ems, Fälle, die mit dem Navigationsplanungssystem CTV der Firma PraxisSoft Erfurt umgesetzt wurden. Verwendet wurden hierbei CAMLOG Implantate, die überwiegend transgingival schablonengeführt implantiert wurden. Im weiteren Verlauf des Vortrages ging er auf prothetische Versorgung mit Kronen und Brücken sowie Locatoren ein.

ZTM Jürgen Sieger, Zahntechnik Sieger Krokowski, Herdecke, präsentierte in seinem Vortrag „Präimplantologische Zahntechnik und zahntechnische Lösungen auf Implantaten“ sechs Fälle aus dem Laboralltag, von denen vier navigiert implantiert wurden. Die Systematik des Backward Plannings wurde in einem Fall verdeutlicht. Dazu wurde der Workflow des CTV Planungssystems, das in der

St. Lukas Klinik und Zahntechnik Sieger Krokowski, Herdecke, eingesetzt wird, dargestellt. In einem zweiten Fall wurde praxisbezogen dargestellt, wie

ANZEIGE



eine Zusammenarbeit zwischen St. Lukas Klinik, überweisender Praxis und Labor ausgestaltet werden muss, um die Möglichkeiten der navigierten Implantation voll auszuschöpfen.

Am Ende seines Vortrages gab er einen Ausblick in die Zukunft der navigierten Implantation. Das eingesetzte Planungsprogramm CTV wird zusätzlich zu den DICOM Volumen (CT/DVT) auch Modell und Zahncans darstellen können und damit weitere planungsrelevante Informationen verarbeiten. Dadurch wird es möglich, die Form der geplanten Prothetik, die von den Zuweisern erarbeitet

wurde, zu digitalisieren und zur Navigationsplanung zu nutzen. Passend zu dieser geplanten Prothetiksituation werden während der virtuellen Planung an der Klinik die Implantatpositionen optimiert. Die im Vorfeld erarbeitete Form der Prothetik kann nach der Implantation von der Zuweiser-Praxis und ihrem Labor zur Herstellung des Zahnersatzes genutzt werden.

Der letzte Vortrag von ZFA Cornelia Herrmann zu dem Thema „Implantatabrechnung und Wirtschaftlichkeit“ beantwortete Fragen zur Abrechnung von Kronen, Brücken und Locatoren.

Im Anschluss an die theoretischen Vorträge wurden in Hands-on-Seminaren Abformübungen an CAMLOG-Modellen mit KANIEDENTA-Materialien durchgeführt, bevor eine Wissensüberprüfung stattfand. Die 30 Teilnehmer erhielten fünf Fortbildungspunkte.

ZT Adresse

Zahntechnik Sieger Krokowski
Zeppelinstr. 79
58313 Herdecke
Tel.: 02330 919999
Fax: 02330 919998
mail@z-sk.de
www.z-sk.de



Teleskop- und Klammerprothese. Die Angst gegenüber der Insertion von Implantaten sollte in dieser kostenlosen Veranstaltung ein Stückweit genommen werden.

Eröffnet wurde die Fortbildung durch Dr. Erich-Theo Merholz,

– Übersicht der einfachen Vielfalt“ hielt ZTM Rüdiger Meier von der Firma CAMLOG und gab einen ersten Einblick in das System und dessen Komponenten. Er thematisierte verschiedene Implantationssystematiken, wie das Arbeiten auf ge-

CAD/CAM-Zahnersatz von Zahntechnikern für Zahntechniker

Rund 70 Teilnehmer konnten am 29.06.2012 die Leistungsfähigkeit des DMC Cologne kennenlernen und sich über die Vielfalt der Möglichkeiten moderner Frästechnik informieren.

ZTM Frank Wallossek, Inhaber des Fräszentrums DMC Cologne, das autorisierter Fräspartner von Ivoclar Vivadent ist, hatte für die Teilnehmer des Informa-



tionstages in Köln ein interessantes und informatives Vortragsprogramm zusammengestellt.

Der Informationstag wurde durch den Vortrag von Christian Voss, Systemspezialist von Ivoclar Vivadent, eröffnet und gab einen umfassenden Überblick über Keramiken für ästhe-

tische Restaurationen unterschiedlicher Indikationen und deren Verarbeitung. Regionalverkaufsleiter Antonio di Stefano ging anschließend auf Präparation und Befestigung für vollkeramische Systeme, wie das System IPS e.max, ein.

Dr.-Ing. Rainer Krug, Technischer Leiter von Renishaw, gab in seinem Vortrag einen faszinierenden Einblick in die bestehenden Möglichkeiten des Renishaw incise™-Scanners, der nach internationalen Normen der Messtechnik (ISO 10360-4) zertifiziert ist. Der benutzerfreundliche incise™-Scanner mit offener STL-Schnittstelle ermöglicht Dentallaboren, Modellsituationen für Kronen, Brücken, Inlays, Implantatstrukturen, Teleskope, Widerlager und Wachs- bzw. Kunststoffmodellationen ohne Scanspray einzuscannen. Die gescannten und konstruierten STL-Daten können für Inhousefertigung genutzt oder an Fräszentren versendet werden. Das System arbeitet mit der exoCAD Software. In intensiver Zusammenarbeit mit Renishaw hat das DMC Cologne für seine Kunden einen reproduzierbaren

VALIDATED WORKFLOW erarbeitet.

Im Anschluss referierte Dr. med. Oliver Schäfer, Zahnarzt an der Poliklinik für Zahnärzt-



liche Prothetik und Werkstoffkunde des Universitätsklinikums Jena, über eine Untersuchung zur Genauigkeit optischer Abformungen und die daraus resultierende Qualität beim Fräsen durch den Vergleich der CAD- und CAM-Daten und das „Wegrechnen“ von Fehlern, die von der Friedrich-Schiller-Uni-

versität Jena in Kooperation mit dem Fraunhofer Insitut durchgeführt wurde. Ein wichtiges Resümee der Untersuchung ist: „Die Datengewinnung ist der Schlüs-

sel zum Erfolg.“ Die Studie wird in Kürze veröffentlicht. Über die Bearbeitung nicht alltäglicher Werkstoffe berichtete Frank Wallossek im Abschlussvortrag, der das Highlight der Veranstaltung darstellte. Der Überblick über die langjährige Erfahrung mit dentalen CAD/CAM-Anlagen verdeutlichte die

Kompetenz und Know-how des Fräszentrums. Frank Wallossek lebt die Philosophie: „Wir machen nur das, was auch tatsächlich funktioniert, und nicht umgekehrt.“

Der Blick über den Tellerrand der Dentalbranche hinaus, die intensive Auseinandersetzung mit digitalen Fertigungsverfahren, Informationsbeschaffung auf CAD/CAM-Fachmessen und bei Herstellern von Scannern, Software und Fräsmaschinen sowie der Aufbau des DMC Cologne führten zum Erfolg. Das Fräszentrum DMC Cologne stellt heute eine Vielzahl zahntechnischer CAD/CAM-Produkte von höchster Präzision und Qualität her und beliefert nationale und internationale Kunden.

ZT Adresse

joDENTAL GmbH & Co. KGaA
Klaus Köhler
Rotehausstr. 36
58642 Iserlohn
Tel.: 02374 9239-355
Fax: 02374 9239-354
k.koehler@jodental.com
www.jodental.com

Digitalisierung auf dem Vormarsch

Fazit der 9. Rapid.Tech: „Additive Manufacturing gilt als Wachstumstreiber für die Wirtschaft.“

Seit 2004 bietet die Erfurter Kongressmesse Rapid.Tech eine einzigartige Plattform für die Präsentation neuer Verfahren, Maschinen und Anlagen, vermittelt einschlägiges Fachwissen und diskutiert Lösungen für Anwendungen von Additive Manufacturing in unterschiedlichen Branchen. Der Erfolg der diesjährigen Auflage mit einem 20-prozentigen Ausstellerplus und 8 Prozent mehr Besuchern untermauert den Aufschwung dieser Zukunftstechnologien: Insgesamt verzeichnete die Spezial-Veranstaltung 1.300 Tagungs- und Ausstellungsgäste aus 14 Ländern. In der Messehalle 2 zeigten 67 Aussteller aus vier Ländern ihre Produkte, Maschinen und Dienstleistungen rund um das Thema generative Fertigung. Dabei trifft die Rapid.Tech die Bedürfnisse von Ausstellern, Teilnehmern und Besuchern punktgenau. Stellvertretend für die Aussteller äußerte sich Rainer Valter von der SESCOI GmbH: „Die Resonanz steigt von Jahr zu Jahr. Verkaufen, neue Kundenkontakte, das Unternehmen präsentieren: Alles, was wir uns vorgenommen haben, haben wir auf der Rapid.Tech erreicht.“ Für die Teilnehmer aus dem Ausland unterstreicht Bruno Beauchamp vom kanadischen Erstaussteller Raymor Industries Inc: „Das Publikum ist sehr interessant, es kommt aus allen Bereichen. Es war eine gute Idee, auf die Rapid.Tech zu kommen! Wir würden gerne nächstes Jahr wiederkommen.“

2013 feiert die Erfurter Kongressmesse zehnjähriges Jubiläum. Vom 14. bis 15. Mai werden in den Fachforen Luftfahrt, Medizintechnik und Zahntechnik die Möglichkeiten des AM in ausgewählten Branchen unter die Lupe genommen. Gleichzeitig thematisiert die Veranstaltung den gesamten Herstellungsprozess, angefangen von Strategien, über die Konstruktion, die Werkstoffe bis hin zu

Maschinen. Auch zur Rapid.Tech 2013 werden sich die Vorträge der Anwendertagung und des Konstrukteurstages mit Themen aus unterschiedlichen Fachrichtungen befassen.

Die Rapid.Tech wird 2013 einen umfangreichen Einblick in den Bereich der Fabber (Digital Fabricator) geben. Das sogenannte „Fabben“ ist auf dem besten Wege, endgültig zum Mainstream zu werden und aus Konsumenten Produzenten zu machen. Experten erwarten, dass 2020 in jedem zehnten deutschen Haushalt ein solcher – dann auch preisgünstiger – 3-D-Drucker stehen wird.

ANZEIGE

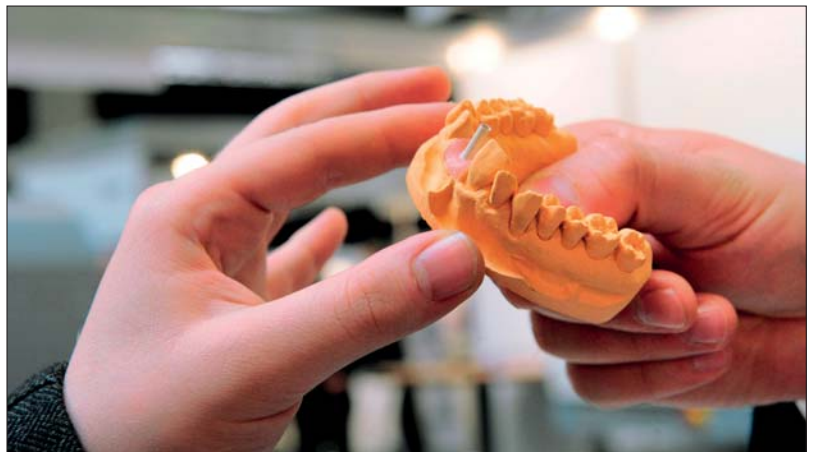
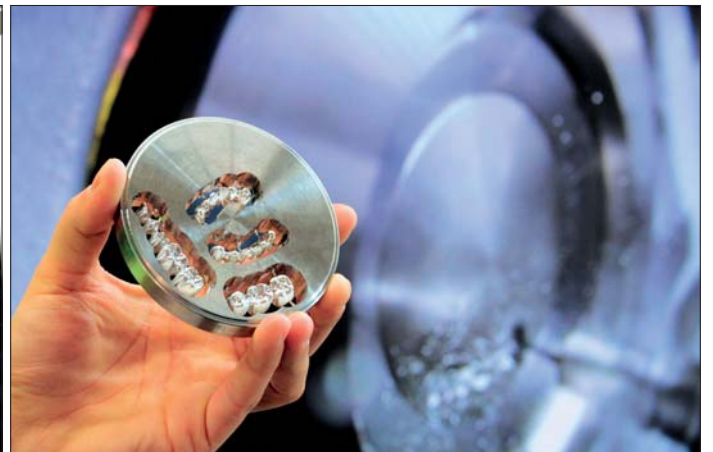
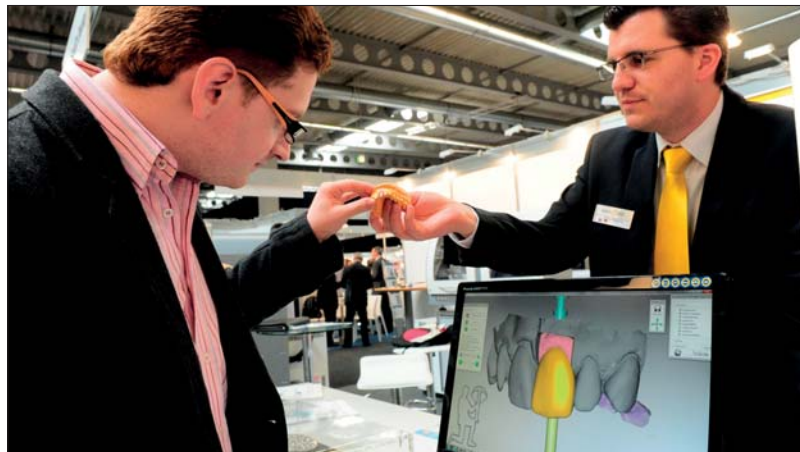
rere Funktionalitäten des Bauteils ausführen. Gut bekannt ist mittlerweile der vierte wichtige Aspekt: Das Personalisieren von Produkten. Ob medizintechnische

nicht stabil genug, unter anderem gibt es in der Qualitätssicherung und -bewertung sowie bei der Prozesssteuerung, den Eigenschaften von Oberflächen und Material noch zu große Unsicherheiten.

Qualität im Fokus der Anwendertagung

Die Qualitätssicherung ist eines der vornehmsten Probleme im gegenwärtigen Entwicklungsprozess der generativen Fertigungsverfahren. Schichtbauverfahren werden sich nur durchsetzen, wenn auch bei Losgrößen-

und Rapid Prototyping in der Zahntechnik“ informierte zwei Tage lang umfassend über den aktuellen Stand und neue Trends. Die Prozesskette von der Abformung bis zur Eingliederung einer prothetischen Restauration ist ein Beispiel für den Wandel. Stefan Richter (Concept Laser GmbH) und Dr. Jürgen Lindigkeit (DENTAURUM GmbH & Co. KG) betonten in ihrem Vortrag, dass es beim Einsatz bewährter Materialien immer darauf ankommt, sie in einen geeigneten Prozess einzubinden. Sie beschrieben neben den Eigenschaften und Einsatzmöglichkeiten der langjährig bewährten



Rückblick 2012 – Additive Manufacturing: Wachstumstreiber für die Wirtschaft

Dr. Phil Reeves, Wirtschaftsanalytiker, Berater und diesjähriger Keynote Speaker der Rapid.Tech, machte im vergangenen Mai anhand von sechs wichtigen Merkmalen das ökonomische Potenzial von AM deutlich und diskutierte, wie daraus neue Geschäftsmodelle entstehen. Gerade für die Kleinserienfertigung sind generative Verfahren bestens geeignet: Das Herstellen von Werkzeugen sowie finanzielle Investitionen werden eingespart und Lieferwege und -zeiten verkürzt. Die nahezu uneingeschränkte gestalterische Freiheit, die AM erlaubt, ist ein weiteres großes Plus: Höchst komplexe, oftmals bislang nicht realisierbare Geometrien sind möglich, ohne hohe Kosten. Außerdem, so führte Reeves aus, lassen sich mit einem Arbeitsprozess gleich meh-

nische Elemente, Konsumgüter, Kunsthandwerk oder online skalierbare oder zu designende Objekte – die Individualisierung ist eine besondere Stärke der Schichtbauverfahren.

Die Nachhaltigkeitsaspekte von AM werden in den kommenden Jahren zunehmend in den Mittelpunkt rücken. Im Wesentlichen sind sie mit der Leichtbauweise verbunden, durch die sich generative Fertigungsverfahren besonders auszeichnen. Sie erlaubt enorme Kosteneinsparungen bei Energie und Material. Schließlich wies Reeves auch auf veränderte Vertriebsstrukturen hin, als Folge der neuen, digitalen Produktions- und Kommunikationswege: So verändern sich Lieferketten radikal und dank Inhouse-Produktion entfällt ein Großteil der Lagerhaltung. Trotz derzeit exponentiell steigender Verkaufszahlen bei AM-Maschinen kann, so Reeves, jedoch noch nicht von einer Revolution die Rede sein. Dafür ist die Anwendung noch

Benproduktionen >1 eine gleichbleibende Qualität der Werkstücke gewährleistet ist. Mindestens gleich hoch sind auch die Anforderungen an die Qualitätssicherheit bei Losgröße 1, denn hier droht unter Umständen ein totaler Produktionsausfall. Qualitätsbewertung, -sicherung und -management bildeten die Schwerpunkte der zweitägigen Anwendertagung. In den Vorträgen ging es um Prozessüberwachung, neue Anwendungsfälle und Werkzeuge.

Die Digitalisierung der Zahntechnik verändert Wertschöpfungsketten

Die Digitalisierung sowohl im zahntechnischen Labor als auch in der Zahnarztpraxis nimmt aktuell rasant zu. Der Technologiewandel innerhalb der Dentalwelt führt zu einer Veränderung der Prozess- und somit auch der Wertschöpfungsketten. Das vierte Fachforum „CAD/CAM

Dentallegierungen remanium® star CL (CoCr) und rematitan® CL (Ti-Legierung) in Pulverform auch die wirtschaftliche und präzise Herstellung von dentalen Prothetikgerüsten mit dem generativen LaserCUSING®-Prozess. Die gesamte digitale Prozesskette von Oral-Scan, CAD/CAM-Design und 3-D-Druck stellte Andreas Langfeld (Objet GmbH) vor. Er erläuterte, wie Dentallabore ihren Geschäftsbereich durch den Einsatz von 3-D-Druckern erweitern und sich damit Wettbewerbsvorteile verschaffen können.

Die 10. Rapid.Tech findet vom 14. bis 15. Mai 2013 im Messezentrum Erfurt statt. **ZT**

ZT Adresse

Messe Erfurt GmbH
Gothaer Straße 34
99094 Erfurt
Tel.: 0361 400-1750
rapidtech@messe-erfurt.de
www.rapidtech.de

RED DENTAL-LEGIERUNGEN

ORANGE
YELLOW
SILVER
GREY

ENTSCHEIDUNG FÜR QUALITÄT UND SERVICE: ■ Legierungen ■ Galvanotechnik ■ Discs/Fräser ■ Lasersintern ■ Experten für CAD/CAM und 3Shape +49 (0) 40 / 86 07 66 - www.flussfisch-dental.de

since 1911
FLUSSFISCH

„Der navigierten Implantologie gehört die Zukunft!“

Das 1. MESANTIS Symposium zum Thema Bohrschablonen verlief außerordentlich erfolgreich.

Am 2. Juni 2012 lud MESANTIS zum ersten MESANTIS-Symposium „Bohrschablonen in der Implantologie 2012“ nach Berlin ein. Mehr als 110 Zahnärzte, Zahntechniker und Vertreter von Implantatfirmen nahmen an der Veranstaltung teil. Namhafte Referenten beleuchteten die Aspekte Forensik, Abrechnung, Herstellung, Genauigkeit und Kosten von Bohrschablonen sowie den Workflow zwischen Praxis und Labor.

Die Zukunft der Bohrschablone

„Es freut mich ganz besonders, dass wir Experten

nen' gewinnen konnten“, so Prof. Dr. Axel Bumann, wissenschaftlicher Leiter des Symposiums. Die Genauigkeit der Bohrschablonen hängt im Wesentlichen vom Herstellungsverfahren und der Restbeziehung ab. „Nicht jede im Alltag verwendete Bohrschablone verdient auch diesen Namen.“ Dieses Statement konnte Priv.-Doz. Dr. Kai-Hendrik Bormann eindrucksvoll mit zahlreichen Beispielen aus der täglichen Praxis belegen. Selbst wenn nicht jeder Patient eine Bohrschablone benötigt, wird sich sowohl das DVT als auch die Verwendung von Bohrschablonen in der klinischen Routine durchsetzen. Priv.-Doz. Dr. Andreas Schwarzkopf, Mikrobiologe vom Institut

tionsprävention und Hygieneanforderungen von Bohrschablonen und kam zum Ergebnis, dass eine Sterilisation nicht nachhaltig ist, da die Länge des Eingriffs und die Zahl der Implantate, die inseriert werden, das Infektionsrisiko erhöhen.

Digitaler Datentransfer

Datenaustauschplattformen von Firmen wie BEGO, Materialise Dental, Nobel Biocare, Straumann usw. erlauben den Behandlern, den Dentallaboren und den Schablonenherstellern einen einfachen, datenschutzkonformen und schnellen Datentransfer und erleichtern den Workflow von der Erstellung eines DVT, der Implantatplanung, der Herstellung einer Bohrschablone bis zur navigierten Implantation selbst ungemein. Sebastian Sohst von MESANTIS Berlin ermutigte die Teilnehmer, diesen bequemen Weg, Daten auszutauschen, häufiger zu gehen und die Möglichkeiten der MESANTIS DICOM-Lounge gezielt zu nutzen.

Teilnehmerstimmen

Den Teilnehmern gefiel die Einteilung in einen theoretischen Teil am Vormittag und einen praktischen Teil am Nachmittag, bei dem sie die verschiedenen



Prof. Dr. Behneke

und datenschutzrechtlichen Aspekte, die heute näher beleuchtet wurden, haben mich am meisten interessiert. Ich habe einen sehr guten Überblick über die Marktsituation bei den Planungssystemen gewonnen und nehme viele neue Informationen für meinen Praxisalltag mit!“

Fazit der Veranstalter

„Wir sind sehr zufrieden mit dem Verlauf des ersten Symposiums und freuen uns über die vielen positiven Rückmeldungen der Teilnehmer und beteiligten Firmen“, so Prof. Dr. Bumann. Das Symposium hat deutlich gezeigt, dass immer mehr Kollegen sich nicht nur die hohen Investitionen für ein DVT-Gerät sparen, das in wenigen Jahren wieder veraltet ist, sondern mittlerweile auch die hohen Betriebskosten (zeitaufwendige Aufarbeitung der DICOM-Daten und sehr teure Datenarchivierung) erkannt haben und diese Risiken professionellen dental-



Prof. Dr. Bumann und Priv.-Doz. Dr. Schwarzkopf

gängigen Implantatplanungssysteme in Workshops der einzelnen Firmen kennenlernen konnten. „Ich bin überzeugt, dass der navigierten Implantologie die Zukunft gehört und fand es sehr interessant, dass eine spezielle Veranstaltung zum Thema Bohrschablonen angeboten wurde“, meinte Zahnärztin Dr. Cornelia Bodenstern aus Berlin. „Gerade die forensischen



wie Prof. Dr. Behneke von der Gutenberg-Universität Mainz für einen Vortrag zum Thema „Genauigkeit von Bohrschablonen“

Schwarzkopf, untersuchte beim Thema „Sterilisierbare Bohrschablonen – Notwendigkeit nach RKI und MPG?“ die Infek-

ZT Adresse

MESANTIS GmbH
Caroline-von-Humboldt-Weg 28
10117 Berlin
Tel.: 030 278909360
Fax: 030 278909369
info@mesantis.com
www.mesantis.com

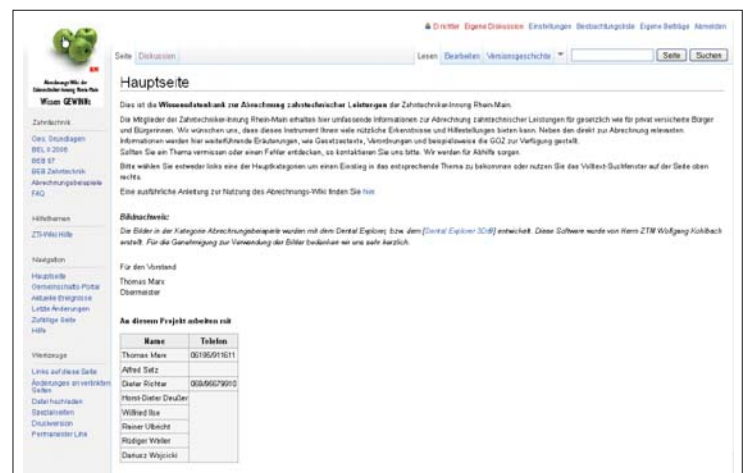
Fragen zur Abrechnung?

Die ZTI Rhein-Main bietet „Abrechnungs-Wiki“ für Mitglieder.

Schon seit vielen Jahren unterstützt die Frankfurter Innung ihre Mitgliedsbetriebe durch eine telefonische Abrechnung-Hotline. Diese war von montags bis freitags jeweils vormittags erreichbar – und das war für die Mitgliedsbetriebe bereits ein Gewinn, konnten doch Fragen zur Abrechnung zahntechnischer

Leistungen unkompliziert und kompetent geklärt werden. „Im vergangenen Herbst hat uns Obermeister Thomas Marx mit der Idee überrascht, Mitgliedsbetrieben alle Informationen rund um die Abrechnung zahntechnischer Leistungen zentral, schnell und bequem via Internet und quasi rund um die Uhr zur Verfügung zu stellen“, sagt Geschäftsführer Dieter Richter. „Das kam richtig gut an.“

„Häufig gestellten Fragen“. „Es war uns wichtig, alles an einem Ort und im direkten Zugriff zu präsentieren“, erzählt Marx. Nach nur viermonatiger Entwicklungsdauer hat jetzt die Zahntechniker-Innung Rhein-Main diese Wissensdatenbank für ihre Mitgliedsbetriebe zur Nutzung freigegeben. In den kommenden Wochen und Mona-



ANZEIGE

Qualitätszähne mit Gewinn

www.argen.de
Telefon 0211 355965-0
ARGEN Edelmetalle GmbH · Werdener Straße 4
40227 Düsseldorf

Unter dem Motto „Wissen GEWINNT“ haben Marx und die Abrechnungsberater der Innung seit Ende Dezember 2011 eine Wissensdatenbank erstellt. Vergleichbar mit dem Internet-Nachschlagewerk „Wikipedia“ wurde zunächst einmal eine Plattform mit Basiswissen geschaffen – von den gesetzlichen Grundlagen (SGB V, ZE- u. Festzuschuss-Richtlinien, BEMA u. GOZ) über die einzelnen Leistungsverzeichnisse (BEL II u. BEB) bis hin zu Abrechnungsbeispielen und

Kombinationsversorgung, Kronen, Metall, Keramik, NEM mit distalem Geschiebe u. MEG - GKV (Gleichartige Versorgung, BELII / BEB97)

SP	18	17	16	15	14	13	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
18	17	16	15	14	13	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	
48	47	46	45	44	43	42	41	40	39	38	37	36	35	34	33	32	31	
18	17	16	15	14	13	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	
18	17	16	15	14	13	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	

ten werden diesem „Basiswissen“ weitere Informationen hinzugefügt, sodass ein sich permanent weiterentwickelndes, fundiertes Nachschlagewerk zur Abrechnung zahntechnischer

Leistungen entsteht. Zum Schutz vor Missbrauch ist das „Abrechnungs-Wiki“ mit einem doppelten Zugangsschlüssel versehen und anders als zum Beispiel bei Wikipedia haben nur der Obermeister, der Geschäftsführer und die Abrechnungsberater der Zahntechniker-Innung Rhein-Main Schreibrechte – alle anderen Nutzer haben nur Leserechte. Als besonderer Höhepunkt sind die Abrechnungsbeispiele größtenteils bebildert, sodass sich der Nutzer im wahrsten Sinne des Wortes „ein Bild“ von dem beschriebenen Abrechnungsfall machen kann. Die Bilder er-

hielt die Innung kostenfrei von Zahntechnikermeister Wolfgang Kohlbach aus Kronberg, der mit seinen Multimediaprogrammen „Dental Explorer“ bzw. „Dental Explorer 3D“ im Bereich der Patientenberatung auf dem Dentalmarkt bereits Aufsehen erregt hat. „Wir haben unsere Mitglieder natürlich schon über den Gebrauch des ‚Abrechnungs-Wikis‘ informiert“, sagt Thomas Marx. „Es ist wichtig, dass die verschiedenen Serviceangebote auch bei allen Mitgliedern ankommen. Innungsmitgliedern bieten einfach mehr Service und lohnen sich.“

Quelle: Zahntechniker-Innung Rhein-Main

Labortechnik aus einer Hand

dental bauer bietet zahlreiche Produkt- und Servicelösungen rund um die digitalen Technologien im Labor an.

Bei der Ausstattung eines Dental-labors mit digitalen Technologien greifen viele Prozesse ineinander: Mit der Produktentscheidung für einen Scanner, die Schleifeinheit oder ein komplettes CAD/CAM-System muss auch gewährleistet sein, dass die nötige technische Infrastruktur zur Verfügung steht, um große digitale Datenmengen innerhalb des Labors und an die Zahnarztpraxen sicher übertragen zu können. Von der richtigen Vernetzung und Installation hängt ab, ob die Hightech-Geräte in ihrem vollen Funktionsumfang genutzt werden können. Auch Mitarbeiterschulungen sind dafür essenziell. Die kompetenten Ansprechpartner des mittelständischen, inhabergeführten Dentalfachhändlers dental bauer bieten genau diese Kompetenzen an – Laborinhaber erhalten hier die für die Digitalisierung nötigen Produkte und Serviceleistungen aus einer Hand.

CAD/CAM

Alexander Fehrmann ist für dental bauer Region Süd als Fachberater für CAD/CAM und Vollkeramik tätig. „Bei der ersten Beratung stellen wir die unterschiedlichen CAD/CAM-Systeme vor, um herauszufinden, welches das richtige für das entsprechende Labor ist“, erklärt Alexander Fehrmann, der von Sirona als CEREC/inLab-Experte umfangreich geschult wurde. Angeboten werden bei dental bauer Systeme von Sirona, KaVo und weiteren Handelspartnern. Die Digitalisierung der Modelldaten erfolgt bei diesen Systemen meist über eine Onlineplattform, oder über das konventionelle Gipsmodell, welches dann gescannt wird, um den Datensatz digital zur Verfügung zu haben. Entsprechende EDV-Netzwerke im Labor erlauben einen einfachen Zugriff auf die Daten. „Wir führen Wirtschaftlichkeitsberechnungen durch und demonstrieren die Funktionsweise des Systems ausgiebig, sodass der Laborinhaber ein präzises Bild davon bekommt, wie er das CAD/CAM-System am besten in sein Labor integrieren kann. Viele Labore arbeiten mittlerweile mit CAD/CAM-Systemen, da hier die Preisgestaltung besser zu machen ist als im Vergleich zu sehr starken Fräszentren“, führt der CAD/CAM-Experte aus. Zusätzlich können weitere Potenziale der Labore genutzt und die Effektivität gesteigert werden. Im Rahmen der Aufstellung und Installation werden die Labormitarbeiter umfassend in die Handhabung der Software und in die Bedienung der Geräte eingewiesen. Während eines Nachbetreuungstermins wenige

Wochen nach der Installation können die Fragen beantwortet werden, die bei der Anwendung des neuen Systems entstanden sind. „Wir bieten für jeden CAD/CAM-Kunden eine telefonische Hotline an, bei der Fragen zur Technik und Anwendungen direkt geklärt werden können. Auch ein Fernzugriff per Internet ist auf Wunsch möglich“, so Alexander Fehrmann.

EDV und Vernetzung

Mit der steigenden Anzahl digitaler Technologien im Labor muss die IT-Vernetzung reibungslos arbeiten, höchsten Sicherheitsansprüchen genügen und zugleich komfortabel zu bedienen sein. Allerdings muss dafür kein Zahntechniker zum IT-Profi werden. dental bauer bietet in direkter Zusammenarbeit mit der VisionmaxX GmbH Zahntechnikern auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Wartungsverträge für ihre EDV-Anlagen an – für reibungslose digitale Abläufe im Labor. VisionmaxX ist ein EDV-Systemhaus, das sich vor zwei Jahren für eine exklusive Partnerschaft mit dental bauer entschieden hat. Das Labor wird zunächst umfassend im Rahmen einer kostenfreien Bestandsaufnahme beraten. Auf dieser Grundlage liefert und installiert das Unternehmen die nötige Hardware. EDV-bezogene Peripheriegeräte und dentale Geräte werden integriert. Das Unternehmen arbeitet eng mit den Softwarehäusern der Dentalbranche zusammen und kann dem Labor dadurch ein abgestimmtes Komplettsystem übergeben. In Mitarbeiterschulungen vermitteln Spezialisten die Softwareeinbindung und Gerätebedienung. Für die regelmäßige Wartung und Betreuung des EDV-Systems sowie der Telefonie bietet VisionmaxX einen optionalen Wartungsvertrag an. Eine Hotline beantwortet Fragen und Probleme schnell und kompetent. Durch modernste Fernwartungstechnik kann das Unternehmen auf das Labor-Netzwerk zugreifen, direkt die Ursache einer möglichen Störung lokalisieren und unverzüglich beheben. Falls eine Vor-Ort-Lösung nötig ist, wird eine vertraglich vereinbarte Reaktionszeit garantiert. VisionmaxX ist an verschiedenen Standorten in Deutschland vertreten und kann so schnell auf Kundenwünsche reagieren.

Technischer Service

Über 140 Mitarbeiter im technischen Service kümmern sich

um die einwandfreie Funktion der Geräte der dental bauer-Kunden. Täglich sind mehr als 110 autorisierte Service-Techniker von dental bauer auf den Straßen unterwegs. Armin Salewski ist bei dental bauer als Leiter Technischer Service bundesweit für den kompletten technischen Dienst verantwortlich. „Seit über 120 Jahren setzen



kunden eine turnusmäßige Auswertung anbieten, die frühzeitig erkennen lässt, welches Gerät am stör anfälligsten ist. Außerdem etablieren wir eine mobile Lösung für den Außendienst“, erklärt Herr Salewski, und erläutert die Vorteile dieses Systems: „Der Techniker kann während des Kundentermins sofort seine mitgeführten Bestände sowie deren Preise prüfen und ist dazu in der Lage, die Reparaturhistorie und Garantiedaten jedes einzelnen von dental bauer erworbenen oder reparierten Gerätes einzusehen. Dadurch treffen unsere Techniker noch qualifiziertere Aussagen vor Ort beim Kunden. Fragen zur Wirtschaftlichkeit von Reparaturen können sofort geklärt werden.“ Die fortwährende Schulung der Techniker von dental bauer bei allen führenden Dental-Herstellern garantiert eine schnelle und fachkundige Hilfe.

Zahnärzte und Zahntechniker ihr Vertrauen in unseren Service. Aktuell arbeiten wir an einer Vereinheitlichung von internen Prozessen“, erklärt Armin Salewski. „Durch die Einführung einer speziellen SAP-Software können wir dann im Rahmen des neuen Kundenpartnerschaftsprogramms unseren Premium-

Die von dental bauer zertifizierten Werkstätten führen u. a. die von den Herstellern empfohlenen Wartungen und vom Gesetzgeber vorgeschriebenen Prüfungen (z.B. Druckbehälterverordnung oder Prüfung nach BGV A3) durch. „Zusätzlich zu den Reparaturen/Wartungen und Instandhaltungsarbeiten bietet

der Technische Service weitere Dienstleistungen an“, ergänzt Herr Salewski. Für Produkte wie CAD/CAM-Systeme, insbesondere CEREC, stehen bei dental bauer speziell ausgebildete Mitarbeiter zur Verfügung, die die technischen Fragen der Zahntechniker innerhalb kürzester Zeit kompetent beantworten können – ganz nach dem Firmen-Motto „Erfolg im Dialog“.

Mit Sicherheit digital

Zahntechniker erhalten bei den kompetenten Mitarbeitern von dental bauer in allen Bereichen der digitalen Technologien, deren Nutzung und Vernetzung fachkundige Beratung. Die auf das Produktportfolio abgestimmten Serviceleistungen stellen eine reibungslose Integration von CAD/CAM & Co. in das Labor sicher – denn schließlich sollen moderne Technologien die Arbeit erleichtern, und nicht erschweren. **ZT**

ZT Adresse

dental bauer GmbH & Co. KG
Stammstanz
Ernst-Simon-Straße 12
72072 Tübingen
Tel.: 07071 9777-0
Fax: 07071 9777-50
info@dentalbauer.de
www.dentalbauer.de

ANZEIGE

Zahntechnik Newsletter

ZWP online

Zahntechnik Zeitung aktuell
Der Newsletter für Zahntechniker

Sehr geehrte Damen und Herren,
Sie erhalten den Newsletter der aktuellen ZT Zahntechnik Zeitung.

ADT und DGPro tagen seit 24 Jahren wieder gemeinsam
Am Donnerstag, dem 7. Juni, startete die 41. Auflage der Jahrestagung der ADT im Zusammenarbeit mit der DGPro. Zahlreiche Workshops und Proben standen im Samstag den über 1.000 Teilnehmern zur Auswahl. Im Mittelpunkt dieser Tagung war die „Digitale Zahnmedizin – Innovationen in der Kooperation Zahnarzt/Zahntechniker“.

Abbau von Fehlansetzen
Auf dem Medientag des Handwerks präsentiert der VDI für qualitätsorientierten Wettbewerb und fordert eine Kombinationseinstellung im Gesundheitswesen. Gegenseitige Vorannahme und Vernetzung zwischen Körper- und Gesundheitsdienstleistungen müssen unterbunden werden.

SHERAeco-color ZR: Mehr Möglichkeiten, weniger Kosten
Mit SHERAeco-color ZR kommen mehr Farbe und Flexibilität ins Zirkonlager, gleichzeitig lassen sich Lagerkosten sparen. Mit diesem Farbkonzentrat lassen sich einzelne Zirkonkeramik wunschgemäß einfärben und Farbprofile erzeugen, die zu natürlich schimmernden Ergebnissen führen.

Endlich wieder kraftvoll zubeißen
ZTM Thomas Weier erläutert die Herausforderung einer Titan-Stop-Versorgung mit einer Galvano-Sekundärkonstruktion auf drei Implantaten im Oberkiefer. Im vorliegenden Fall war es dem Patienten von Bedeutung, eine langfristige, stabile Restauration zu bekommen, um endlich wieder kraftvoll zubeißen zu können.

WAS WIR WARUM WANN
AMPTEL®-Konzept – die fünf Aspekte effektiver Führung
In dieser 8-teiligen Serie werden die fünf wesentlichen Aspekte effektiver Führung behandelt, verständlich durch das Ampel-AMPEL. Der erste Teil beschäftigt sich mit dem „A“ der AMPEL und beschreibt die Aufgaben, die eine Führungskraft kennen und wahrnehmen muss, wenn sie effektiv sein will.

ZWP online
abonnieren

GYSI-Preis 2013

Zahntechnik-Arabi? Stelle Dein Können unter Beweis!
Jetzt zum Gysi-Wettbewerb anmelden und Aufgaben anfordern!
Anmeldeschluss: 1.11.12

42. INTERNATIONALE JAHRESTAGUNG DER DGZT
5./6. Oktober 2012
Hamburg/Elbphilharmonie

www.zwp-online.info

Dental wird digital – die neuesten Technologien für Praxis und Labor

Am 21. und 22. September veranstaltet Straumann in Hamburg das diesjährige Forum Digitale Zahnmedizin und zeigt Zahn Technikern und Zahnärzten die neuesten digitalen Entwicklungen auf.

Immer mehr digitale Innovationen drängen auf den Markt, die Zahnärzte und Zahn techniker bei ihrer täglichen Arbeit unterstützen sollen. Durch die rasante Schaffung neuer Technologien wird es immer schwieriger, den Überblick zu behalten. Straumann hat sich zur Aufgabe gemacht, im Dickicht der Angebote den Anwendern die Suche zu erleichtern und geeignete Techniken für den zahnmedizinischen und zahn technischen Alltag kritisch unter die Lupe zu nehmen. Bereits das erste digitale Symposium von Straumann im Dezember 2010 fand bei den Teilnehmern große Zustimmung. An diesen Erfolg möchte das Dentalunternehmen anknüpfen und präsentiert zum Herbstanfang am 21. und



22. September in Hamburg die neuesten Entwicklungen der digitalen Dentalwelt. Angesehene Referenten aus Deutschland und der Schweiz geben im Hauptprogramm am 22. September Einblicke in ihre Fachgebiete und konzentrieren sich dabei auf Vorteile sowie Potenziale der digitalen Zahnmedizin. Schwerpunkte sind die digitale Abformung, die 3-D-Diagnostik, die prothetische Planung sowie die CAD/CAM-Technologien. Darüber hinaus stehen Themen wie der Einfluss digitaler Technologien auf das ästhetische Ergebnis und die Absicherung des digitalen Workflows auf der Agenda. Am Vortag des Forums, am 21. September, können Interessierte in Verbindung mit dem

Hauptprogramm zusätzlich verschiedene, parallel laufende Seminare belegen. Diese widmen sich Themen wie der Vernetzung digitaler Möglichkeiten von der Planung bis zur fertigen Krone oder der 3-D-Implantatplanung mit coDiagnostiX und Guided Surgery. Außerdem erfahren die Teilnehmer, wie intraorales Scannen einfach in der täglichen Praxis erlernt oder digitale Techniken abgerechnet werden können. Für den Freitagabend empfiehlt Straumann seine Panorama Night im EMPORIO. Dort könnten die Teilnehmer bei einem exklusiven Dinner über den Dächern Hamburgs den Blick auf die Alster genießen. Sie dürfen sich zudem über einen Überraschungsgast freuen, der mit schlagfertigem Humor für charmante Unterhaltung sorgen wird. Die Teilnahmege-

bühr für das Hauptprogramm beträgt 129 Euro. Die Seminare lassen sich für einen Aufpreis von je 29 Euro und die Abendveranstaltung für 39 Euro dazu buchen.

Interessierte können ab sofort auf www.straumann.de/forum-digital das komplette Programm ansehen und sich direkt online oder mithilfe eines Formulars per Fax anmelden. Eine telefonische Anmeldung ist leider nicht möglich. **ZT**

ZT Adresse

Straumann GmbH
Jechtinger Straße 9
79111 Freiburg im Breisgau
Tel.: 0761 4501-480
Fax: 0761 4501-490
events.de@straumann.com
www.straumann.de



„Lassen Sie uns über Erfolg reden!“

Horst Schütz spricht über 50 Jahre erfolgreiche Dentalgeschichte.

„Im Laufe eines langen Berufslebens durfte ich mit unzähligen Ihrer Kollegen Gespräche führen, vor Ort bei Kongressen oder bei uns im Hause. Es war immer anregend, spannend und lehrreich. So konnte ich bei solchen Gelegenheiten regelmäßig eine meiner Lieblingsfragen stellen:

liche Kompetenz, aber das kann vorausgesetzt werden. Ich weiß, wovon ich rede, weil ich schon vor 50 Jahren hart und lange dafür arbeiten musste, um Ihr Vertrauen zu gewinnen. Was sich auch immer in 50 Jahren im Markt, in Konjunkturzyklen oder in Wirtschaftsfragen verändert



Das Schütz Dental Firmengebäude.



Herrn Schütz mit Herrn Zientz.

„Können Sie, lieber Kunde, lieber Partner, mir erklären, warum Sie so erfolgreich sind oder warum Sie erfolgreicher sind als Ihre Kollegen?“ Die Antworten waren zusammengefasst immer reduziert auf eine fachbezogene Ebene, wie z. B.: „...weil wir perfekt in Präzision sind, weil wir hohe Qualitätsansprüche stellen und ein Gefühl für Ästhetik haben.“ Aber können das Gründe für Erfolg sein oder kann die Basis für Ihren Erfolg nicht schlichtweg das Vertrauen Ihrer Kunden sein?

Ja, das ist es, das Vertrauen als Grundlage einer wirklich erfolgreichen Geschäftsbeziehung. Natürlich geht es nicht ohne fach-

hat, eines blieb bis zum heutigen Tag konstant: Das war das Vertrauen, das Sie uns entgegengebracht haben. Dafür sprechen die Mitarbeiter der Schütz Dental und ich Ihnen unseren besonderen Dank aus, verbunden mit dem Wunsch nach einer gemeinsamen, erfolgreichen Zukunft.“ **ZT**

ZT Adresse

Schütz Dental GmbH
Dieselstr. 5-6
61191 Rosbach
Tel.: 06003 814-0
Fax: 06003 814-906
info@schuetz-dental.de
www.schuetz-dental.de

Berufliche Perspektiven unter einem Dach

Die ZIBB nutzte die Ausbildungsmesse am 5./6. Juni 2012 in Berlin, um junge Talente auf den Berufsstand aufmerksam zu machen.

Statt wie bisher im Rahmen der „YOU“ fand die diesjährige Ausbildungsmesse am 5./6. Juni 2012 in den STATION-Hallen Berlin gemeinsam mit der Fachmesse für Ausbildung und Studium „vocatium“ statt. Diese geglückte Verbindung bot den Teilnehmern zum einen breite Berufsorientierung „zum Anfassen“ auf den handwerklich geprägten „Tagen der Berufsausbildung“, zum anderen verbindliche vorbereitete Beratungsgespräche auf der Messe der außerschulischen Lernorte „vocatium“. Circa 220 Ausbildungsbetriebe, Fach- und Hochschulen sowie Beratungsinstitutionen stellten ihre Angebote vor, sodass sich die rd. 10.000 Messebesucher intensiv mit ihrer Berufs- und Studienwahl auseinandersetzen konnten. Auch die Zahn techniker-Innung Berlin-Brandenburg nutzte dieses Forum, für den Berufsstand im Allgemeinen sowie für die Zahn techniker-Ausbildung im Besonderen zu werben, macht sich doch der Fachkräfte- und Nachwuchsmangel seit ge-

ANZEIGE

Zahngold/Edelmetalle
Dentallegierungen

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

Zahngold.de



Am Stand der Zahn techniker-Innung Berlin-Brandenburg: Ehrenobermeister Karlfried Hesse im Gespräch mit Stephan Schwarz, Präsident der HWK Berlin (Bildmitte), Ulrich Wiegand, Geschäftsführer der HWK Berlin (links) und Hauptgeschäftsführer der HWK Berlin, Jürgen Wittke (rechts).



V.l.n.r.: Standbetreuer J. Tolg, Zahn technikerin A. Zosel-Seeger, Geschäftsstelle der ZIBB, K. Hesse, Ehrenobermeister der ZIBB.

raumer Zeit auch im zahn technischen Handwerk bemerkbar. Neben Informationsgesprächen bot sich den interessierten Schülerinnen und Schülern die Möglichkeit, einen einschlägigen Eignungstest zu absolvieren. Außerdem konnten sie beim Klammern biegen, Wachs modellieren oder Zeichnen prüfen, ob sich ihre handwerklichen Fähigkeiten für die Aus-

bildung zum Zahn techniker eignen. Besondere Unterstützung erhielt die Zahn techniker-Innung Berlin-Brandenburg durch die Standbetreuer J. Tolg (M. Wache Dentalkeramik), Landeslehrlingswart E. Behrend sowie Ehrenobermeister K. Hesse für ihren Einsatz und ihr Engagement. **ZT**

Quelle: ZIBB

Aktivitäten in Mexiko verstärkt

Das Dentalsoftware-Unternehmen Sescoi hat zwei neue Vertriebshändler in Mittelamerika.

Sescoi verstärkt die Aktivitäten in Mexiko durch zwei neue Vertriebshändler für die CAD/CAM-Software WorkNC: FHOMEX Manufactura Integrada und LEGG Ingenieria sollen Verkauf und Kundendienst für WorkNC landesweit auf ein neues Niveau heben. Neben dem blühenden Automobilmarkt werden sich die neuen Vertriebshändler auch auf die Luftfahrtindustrie konzentrieren, für die eine jährliche Wachstumsrate von 20 Prozent erwartet wird. Es spricht für sich, dass WorkNC (und andere Sescoi-Software) in Deutschland weit verbreitet ist und unter anderem auch in der Automobilindustrie bei Audi, BMW, Ford, Porsche, Mercedes Benz und Volkswagen eingesetzt wird. Aber Sescoi ist auch weltweit erfolgreich – zum Beispiel in Nordamerika. Erst vor Kurzem feierte das Unternehmen dort 20-jähriges Geschäftsjubiläum. Speziell in Mexiko hat Sescoi

bereits viele renommierte Kunden wie DaimlerChrysler Mexico, Ahresty Mexicana, Nemark S.A. und NPL-Ditemsa SA, einen der fünf weltweit größten Werkzeugbauer für Gießereien. Bruno Marko, Präsident von Sescoi, ist überzeugt, dass die neuen Partner FHOMEX und LEGG Ingenieria das Geschäft in den expandierenden Hightech-Sektoren in Mexiko weiterentwickeln: „Das Land bietet eine kostengünstige Produktionsbasis in Nachbarschaft des weltweit größten Marktes für Personenkraftwagen. Für die Luft- und Raumfahrtindustrie gewinnen die Unternehmen im Umfeld des Bundesstaats Sonora schnell an Bedeutung. Wir gehen davon aus, dass sich Mexiko für uns schnell zu einem Schlüsselmarkt entwickeln wird.“ WorkNC wird in der Automobil- und Luftfahrtindustrie hoch geschätzt und weltweit von fast allen führenden Originalherstellern und Zulieferern verwendet. In Mexiko wurden im Jahre 2010 Kfz-Teile im Wert von etwa \$65 Milliarden umgesetzt. Die Software WorkNC V21 eröffnet den Unternehmen große Chancen, die Produktivität zu erhöhen und Kosten zu senken. Sie bietet den Anwendern erhebliche Vorteile. Dazu zählen extrem schnelle Berechnungen durch Parallelverarbeitung oder globale Schlichtstrategien, die es ermöglichen, das gesamte Werkstück in einer kontinuierlichen, flüssigen Bewegung zu bearbeiten. **ZT**

ern verwendet. In Mexiko wurden im Jahre 2010 Kfz-Teile im Wert von etwa \$65 Milliarden umgesetzt. Die Software WorkNC V21 eröffnet den Unternehmen große Chancen, die Produktivität zu erhöhen und Kosten zu senken. Sie bietet den Anwendern erhebliche Vorteile. Dazu zählen extrem schnelle Berechnungen durch Parallelverarbeitung oder globale Schlichtstrategien, die es ermöglichen, das gesamte Werkstück in einer kontinuierlichen, flüssigen Bewegung zu bearbeiten. **ZT**

ZT Adresse

Sescoi GmbH
Schleussnerstraße 90–92
63263 Neu-Isenburg
Tel.: 06102 7144-0
Fax: 06102 7144-56
info@sescoi.de
www.sescoi.de

Grand Opening

Am 29. Juni 2012 wurde die große Eröffnung des Zfx Fräszentrums München gefeiert. Etwa 200 Gäste nutzten die Gelegenheit, sich mit den neuen Produkten und ersten Erfahrungsberichten von Experten vertraut zu machen.

Umrahmt von Vorträgen der Referenten ZA Dr. Klaus Mayer, ZTM Hans-Jürgen Stecher und ZT/ZA Peter Neumeier sowie Dr. Giovanni Pisoni stellten die Geschäftsführer von Zfx Oliver Werschky und Andreas Geier Produkte und Neuheiten vor. Das Münchener Unternehmen Zfx bietet mit den Komponenten Digital Dentist, Digital Lab und Milling Centre ein zertifiziertes

truktions- und Fertigung von implantat- und zahngetragenen Restaurationen. Auf dem Gebiet Digital Lab steht ein weiteres innovatives Produkt zur Verfügung: der Zfx Evolution Scanner, der hohe Geschwindigkeiten von bis ca. 20 Sekunden für einen Einzelstumpf erzielt. Angepasst an die Bedürfnisse des Zahntechnikers kann der vollautomatische Streifenlichtscanner mit offener Schnittstelle

fünf frei wählbare Software-Zusatzmodule erhältlich. Weiterhin bietet zfx dem Zahn-techniker die Zfx Mill inhouse, eine kompakte 4-Achs-Fräsmaschine für die Trockenbearbeitung von Zirkoniumdioxid, PMMA und Wachs für eine höhere Wertschöpfung im eigenen Labor. Um komplexere Versorgungen fertigen zu können, stehen mit der Komponente Milling Centre mittlerweile drei Zfx Fräszentren in Deutschland sowie sechs weitere Zentren im europäischen Ausland bereit. Mit der Eröffnung des Fräszentrums München in Dachau bietet Zfx nach Berlin und Frankfurt nun auch ein Zentrum im süddeutschen Raum. In den Zfx Fräszentren kommen Fräseinheiten zum Einsatz, die mittels 5-Achs-Simultanbearbeitung auch komplexe Geometrien realisieren können. Für den lückenlosen Austausch zwischen Praxis, Labor und Fräszentrum gibt es die Online-Plattform Zfx Dental-Net, die über die Software Zfx Manager zugänglich ist, mit dem alle Systemkomponenten von Zfx gesteuert werden können. **ZT**



Netzwerk für Praxis und Labor. Am Anfang der Prozesskette steht der Bereich Digital Dentist mit dem neuen Zfx IntraScan, der dank innovativer Technologie optische Abdrücke in hoher Genauigkeit erzielen kann. Mit dem Scanner wird die Gebissituation digital erfasst und aus den gewonnenen Daten ein 3-D-Modell generiert. Abgebildet werden sowohl Hart- als auch Weichgewebe. So dienen digitale Abdrücke als Basis für die computergestützte Kons-

komplexe Brückengerüste mit bis zu 14 Gliedern digitalisieren. Der Zfx Evolution ist u.a. mit den Artikulatorsystemen Artex® von Amann Girrbach, Protar® von KaVo sowie Stratos® von Ivoclar Vivadent kompatibel. Zum Scanner ist eine Basissoftware inklusive, mit der vollanatomische Versorgungen und anatomisch reduzierte Gerüste konstruiert werden können. Zusätzlich zur Basissoftware sind

ZT Adresse

Zfx GmbH
Kopernikusstraße 27
85221 Dachau
Tel.: 08131 33244-0
Fax: 08131 33244-10
office@zfx-dental.com
www.zfx-dental.com

Schuppen für Kröte & Co.

SHERA wurde gemeinsam mit der Natur- und Umweltschutzvereinigung Dümmer e.V. aktiv.

Zu Stiefel und Spaten griffen die Kolleginnen und Kollegen der SHERA Werkstoff-Technologie an einem Freitag im Juni in der Nähe ihres Firmensitzes in Lemförde. Gemeinsam mit Esther Susewind und Claus Tormöhlen von der Natur- und Umweltschutzvereinigung Dümmer e.V. (NUVD) trafen sie sich in einer idyllischen Wiesenlandschaft, um ein Gewässer für Amphibien wieder entstehen zu lassen. Dies war der erste gemeinsame Arbeitseinsatz von SHERA und NUVD und der Beginn einer langfristig angelegten Kooperation. Seit Kurzem ist die SHERA Mitglied und unterstützt die Naturschutzvereinigung durch Sponsoring und tatkräftige Hilfe. „Die Region um den Dümmer See bietet Lebensqualität – auch für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Das Engagement der SHERA ist ein Beitrag dazu, den Standort zu schützen und lebenswert zu erhalten“, erklärt Jens Grill, Geschäftsführer der SHERA Werkstoff-Technologie.

her ein Kleingewässer, das als Biotop für Amphibien diene. Verschiedene Lurche hatten es als Laichplatz genutzt. Es trocknete jedoch so früh aus, dass

ANZEIGE

picodent
qualität pur.bewusst.innovativ.
quadro-rock® plus
Zahnkranzgips für
präzise CAD/CAM Modelle
Tel.: 0 22 67 - 65 80 - 0 • www.picodent.de

die Entwicklungszeit für Froschlaich und Kaulquappen zu kurz war. Dank des tatkräftigen Einsatzes von Schaufel und Spaten wurde das Gewässer so weit vertieft, dass es zukünftig als Kinderstube die Entwicklung des Laichs bis hin zu fertigen Amphibien erlaubt. Zudem bildet das Gewässer nun einen neuen Trittstein, damit sich Am-



Die NUVD hat das Ziel, umfassenden und aufgeklärten Umweltschutz mit den Menschen vor Ort durchzuführen. Ihr Wirkungsbereich erstreckt sich auf den Westteil der Diepholzer Moorniederung zwischen Hunteburg und Vechta in Niedersachsen. Der Dümmer bildet dabei das Zentrum der NUVD-Aktivitäten. Dr. Marcel Holy beschreibt, wie es zum Rückgang der Amphibien in dieser Region gekommen ist: „Durch die Entwässerung und Abtorfung von Mooren sowie den Rückgang von Feuchtgebieten in der mittlerweile intensiv genutzten Kulturlandschaft sind die Lebensräume für Amphibien wie Moor- und Laubfrosch stark geschrumpft. Zudem sind die verbliebenen Biotope vielfach nicht mehr ausreichend vernetzt, sodass kein Austausch zwischen den Amphibienbeständen möglich ist.“ In der ehemaligen Sandgrube in Mecklinge bestand bereits frü-

phibien zwischen dem Dümmer und den östlich angrenzenden Hochmoorgebieten wieder ausbreiten können. Anna Happ, die bei der SHERA Werkstoffe für die Dentaltechnik forscht und entwickelt, zieht positive Bilanz aus der Gemeinschaftsaktion: „Es hat großen Spaß gemacht, sich mit den Kolleginnen und Kollegen in der Natur zu engagieren. Meine Kinder durfte ich mitbringen. Und auch für sie war es wirklich sehr interessant. Bei der nächsten Aktion mache ich gerne wieder mit.“ **ZT**

ZT Adresse

SHERA
Werkstoff-Technologie GmbH & Co. KG
Espohlstraße 53
49448 Lemförde
Tel.: 05443 9933-0
Fax: 05443 9933-100
info@shera.de
www.shera.de



Ausflug in die Welt der schönen Schreibkunst

Die MICHAEL FLUSSFISCH GmbH lud 22 Laborinhaber aus Norddeutschland zu einer Werksführung durch das Traditionsunternehmen Montblanc ein.

Ein Füllfederhalter von Montblanc gilt nach wie vor als Inbegriff des edlen Schreibens. Bekannt ist das Unternehmen seit Generationen als Hersteller handgefertigter, hochwertiger Schreibgeräte, hat sein Portfolio aber im Rahmen der Markendiversifikation um Uhren, Lederwaren und Schmuck erweitert.

ANZEIGE

Zahngold.de

**ESG-Ankauf von
Dentallegierungen/
Edelmetallen**

Zahngold.ch

„Qualität, Design, Tradition und meisterliche Handwerkskunst – es gibt durchaus Parallelen zwischen der Herstellung von Schreibgeräten und von Zahnersatz“, stellt Michaela Flussfisch, Inhaberin der MICHAEL FLUSSFISCH GmbH, fest. „Es erschien uns interessant, einmal unsere Partner und Kunden einzuladen, einen Blick über den Tellerrand zu werfen und zu schauen, wie Montblanc diese Werte umsetzt.“

Die Führung durch das Unternehmen, das ganz in der Nähe der Imtech-Arena (Volksparkstadion) in Hamburg liegt, übernahmen Michaela Schlüter aus dem Sekretariat der Montblanc-Geschäftsführung



und Firmenkunden-Manager Sven Hammann. Nach einem kurzen Einführungsvortrag besuchten die Zahntechniker, in zwei Gruppen aufgeteilt, die

Füllfederhalter-Produktion, bei der noch viele Schritte in liebevoller Handarbeit ausgeführt werden. Anschließend lernten sie das computergestützte Handschriftenanalyse-System von Montblanc kennen, mit dessen Hilfe genau bestimmt werden kann, welche Feder für den individuellen Kunden optimal geeignet ist. Sehr beeindruckt zeigten sich die Dentaltechniker auch vom Artisan Atelier – hier werden exklusive „limited editions“ hergestellt, zum Beispiel zu Ehren gekrönter Häupter oder legendärer Persönlichkeiten. Schließlich ging es auch noch ins Montblanc-Museum, in dem

historische Raritäten zu bestaunen sind. „Wir haben unvergessliche Eindrücke mitgenommen“, schwärmt Michaela Flussfisch. „Montblanc führt es in Perfektion vor, wie sich eine Marke selbst zelebriert, wie High-End-Produkte – made in Germany und handwerklich aufwendig produziert – extrem erfolgreich sein können. Das sollten wir Dentaltechniker uns zum Vorbild nehmen!“ **ZT**

ZT Adresse

MICHAEL FLUSSFISCH GmbH
Friesenweg 7
22763 Hamburg
Tel.: 040 860766
Fax: 040 861271
info@flussfisch-dental.de
www.flussfisch-dental.de

Auszeichnung für Zahntechniker-Lehrlinge

Im Rahmen der DENTAL 2012 im Juni wurde der Candulor Award verliehen.

Die Würfel sind gefallen. Aus den 14 Nominierten stehen nun die Gewinner des 4. KunstZahn-Werk-Lehrlingswettbewerbs fest. Im Juni 2012 wurden diese an der DENTAL 2012 in Bern anlässlich der Candulor Pressekonferenz im Kongresszentrum

zeit-Prothesenträger ein Klasse 2/II-Fall ist und unter anderem über einen sehr schlechten Halt der bestehenden Prothese klagt. Den ersten Platz belegte Fabio Aebischer aus Biel. Der Gewinner erhielt CHF 1'000.– sowie den Candulor Award.

Die Fachjury

Die eingereichten Arbeiten wurden von einer Fachjury geprüft und bewertet. Sie wurden in einem komplexen Verfahren nach den Kriterien: Funktion, Ästhetik, handwerklicher Gesamteindruck sowie Dokumentation der Teilnehmerarbeiten beurteilt. Die Juroren waren sich einig und bestätigten, dass es jedes Mal wieder eine Freude ist, zu sehen, dass die Qualität des zahntechnischen Könnens stetig steigt. **ZT**

der BERNEXPO prämiert. Auf den im September 2011 ausgeschrieben Wettbewerb meldeten sich über 20 Lehrlinge aus der Schweiz, Österreich und dem Fürstentum Liechtenstein an. Ziel des Wettbewerbs war und ist es, auch in Zukunft, zu zeigen, welche außerordentlichen Leistungen die Zahntechniker-Lehrlinge in der Totalprothetik vollbringen. Am Candulor Messtand wurden all diese qualitativ hochwertigen, funktionellen und ästhetischen Arbeiten ausgestellt. Aufgabe war es, einem 71-jährigen Herrn eine obere und untere Totalprothese nach Aufstellmethode von Prof. Dr. A. Gerber anzufertigen. Erschwerend kam hinzu, dass der Lang-

Die Kunst der Zurückhaltung

Wie kann mithilfe unsichtbarer Kronen und noninvasiver Verfahren natürliche Ästhetik erreicht werden? Die Kurse von DeguDent zeigen es.

In der Zahntechnik verschmelzen Kunst und handwerkliches Können zu einem harmonischen Ganzen. Im Gegensatz zu manchen modernen Kunstform gilt das Motto „Auffallen um jeden



Hans-Jürgen Joit

Preis“ hier allerdings nicht. Vielmehr ist Zurückhaltung angesagt, denn Zahnersatz soll nicht auffallen, sondern sich in die natürliche Ästhetik einfügen. Wie das mithilfe unsichtbarer Kronen und noninvasiver Techniken erreicht werden kann, zeigen Hans-Jürgen Joit und Klaus Mütterthies in ihren DeguDent-Fortbildungskursen.

In dem Zwei-Tages-Kurs „Individueller geht's nicht – unsichtbare Kronen“ von Hans-Jürgen Joit vom 5. bis 6. November 2012 in Düsseldorf wird ein Patient

live mit vier Frontzahnkronen versorgt, die Teilnehmer schichten parallel eine dem Fall entsprechende Schaararbeit.

Alle relevanten Parameter wie Farbe, Form, Oberflächentextur, Rot-Weiß-Ästhetik und funktionelle Aspekte werden am Beispiel von Cercon ht in Kombination mit dem Verblendkonzept Cercon ceram love praxisnah behandelt.

Hier spielen auch die multiindikativen Einsatzmöglichkeiten des Gerüstwerkstoffes eine entscheidende Rolle – Beispiel: Teilverblendung bei palatinal tiefem Biss.

Bei einem gemeinsamen Abendessen am ersten Workshop-Tag, welches in der Teilnahmegebühr enthalten ist, können die Teilnehmer mit dem Referenten ihre Erfahrungen vertiefen.

Philosophie der anderen Dimension der Ästhetik

Die Kunst der Zurückhaltung bedeutet aber auch den Verzicht auf invasive Verfahren. Der eintägige Workshop „ART ORAL – minimal-invasiv bis non-invasiv“ von Klaus Mütterthies am 19. September 2012 und 24. Oktober 2012 in Gütersloh gibt Einblicke in die Philosophie der anderen Dimension der Ästhetik und führt anhand eines

Patientenfalles auch praktisch in die hohe Kunst der keramischen Gestaltung mit dem Keramik-System Kiss ein. Ob konservierende oder prothetische Restaurationstechniken – die Teilnehmer lernen, die brillante Ästhetik der natürlichen Zahnsubstanz zu erhalten.

Ein entscheidender Vorteil beider Kurse: Der jeweilige Patient ist direkt vor Ort, weshalb die Teilnehmer von der Planung bis zur endgültigen Umsetzung den gesamten Workflow miterleben können.

Interessenten können telefonisch unter 06181 59-5915, per Fax unter 06181 59-709 oder per



Klaus Mütterthies

E-Mail über mechthild.kelb@dentsply.com zusätzliche Informationen einholen oder sich direkt anmelden. **ZT**

ZT Adresse

DeguDent GmbH
Mechthild Kelb
Rodenbacher Chaussee 4
63457 Hanau-Wolfgang
Tel.: 06181 59-5915
Fax: 06181 59-709
mechthild.kelb@dentsply.com
Info.Degudent-de@dentsply.com
www.degudent.de

ANZEIGE



www.zwp-online.info

FINDEN STATT SUCHEN.

ZWP online

www.zwp-online.at  Auch in Österreich und der Schweiz!  www.zwp-online.ch

Neue Strategie in der Basisversorgung

Experten erläuterten in einem Seminar die Anwendung und Abrechenbarkeit der modernen Restaurationsalternative EQUIA von GC Germany.

Im Rahmen eines Seminars mit dem Titel „EQUIA – Wir rütteln an der Basis“ machten sich interessierte Zahnärzte am 30. Mai 2012 in Paderborn ein eigenes Bild von den Möglichkeiten des zweistufigen Füllungskonzepts EQUIA (GC Germany, Bad Homburg) in der Basisversorgung. Das Zahn-techniklabor Kluthe hatte hierfür gemeinsam mit dem Dentalspezialisten GC erfahrene Referenten aus der Praxis gewinnen können, die aus ihrer jeweiligen Warte die Vorteile des zweistufigen Konzepts darstellten. Vor Stadionkulisse in den Räumlichkeiten der Paderborner Energie-Team Arena spielten sich Zahnarzt Gert Fecht und Fachanwalt für Medizinrecht Jens Pätzold die Bälle zu und zeigten den Teilnehmern eine mögliche neue Praxisstrategie in der Basisversorgung auf – amalgamfrei, zahnfarben und abrechenbar.

Oft genug steht der praktizierende Zahnarzt bei der Wahl einer amalgamfreien Füllungsalternative für den Seitenzahnbereich vor der Frage, welches Material er in entsprechenden Situationen empfehlen und verwenden soll. Komposit- und Keramiklösungen sind sicher eine ideale Möglichkeit zur ästhetischen Versorgung von Restaurationen. Allerdings sind diese High-End-Lösungen nicht gleichermaßen für alle Patienten geeignet, da die Bereitschaft zu einer Zuzahlung häufig begrenzt ist oder die finanziellen Möglichkeiten überschritten werden. Hier bietet sich dem Patienten die zuzahlungsfreie Basisversorgung an, in welcher neben Amalgam nun auch EQUIA als abrechenbare Füllungsalternative existiert – mit dem Vorteil, dass sie darüber hinaus zahnfarben ist. Welche Fülle der Möglichkeiten EQUIA nun in der täglichen Praxis bietet, darüber konnten sich interessierte Zahnärzte im Rah-

men des Seminars „EQUIA – Wir rütteln an der Basis“ informieren und austauschen. Als Veranstaltungsort diente einer der VIP-Räume der Energieteam Arena des SC Paderborn 07. Ein „Heimspiel“ im wahrsten Wortsinn für den Initiator: Das Zahn-techniklabor Kluthe hat bereits seit 1963 seinen Sitz in Paderborn. Die VIPs an diesem Nachmittag waren neben den anwesenden Seminarteilnehmern nicht zuletzt die beiden engagierten Referenten, welche souverän durch das informative Seminar führten und sich im Anschluss den Fragen und Diskussionsanregungen der Teilnehmer stellten.

Weniger Zahnschubstanzverlust bei EQUIA-Versorgungen

Im ersten Teil des Seminars kam Zahnarzt Gert Fecht zu Wort, welcher seit über zehn Jahren selbst eine Praxis in Uplengen betreibt und sich in seinem Vortrag stark am Behandler orientierte. Bei seiner Arbeit setzt er auf Möglichkeiten und Therapien nach dem aktuellem Stand der Zahnmedizin und verwies in diesem Zuge auf EQUIA als geeignetes Material in der modernen Füllungstherapie: Nach Gebrauchsanweisung des Herstellers, indiziert für Kavitäten der Klasse I und kleinere Kavitäten der Klasse II, gewährleistet EQUIA eine zahnfarbene und amalgamfreie Basisversorgung im kaudruckbelasteten Seitenzahnbereich. Fecht führte weiterhin die grundlegenden Vorteile des zweistufigen Füllungskonzeptes an, die in der einfachen und schnellen Verarbeitung, den bemerkenswerten physikalischen Eigenschaften sowie der Abrechenbarkeit durch die gesetzlichen Krankenversicherungen (GKV) liegen. Insbesondere der Zeitfaktor spielt für Fecht

in der täglichen Praxis eine große Rolle. So lassen sich mit EQUIA im Vergleich zur Komposit- oder Amalgamversorgung deutlich mehr Füllungen in einer bestimmten Zeit herstellen, was nicht zuletzt der Wirtschaftlichkeit zugutekommt. Seminarteilnehmer ZA Oliver Peters fügte hinzu: „Eine vernünftig gelegte Amalgamfüllung erfordert viel mehr Zeit und dazu noch einen zweiten Termin zur Politur, außerdem opfert man mehr gesunde Zahn-



Zahnarzt Gert Fecht.

substanz als bei der Anwendung von EQUIA.“ Ein weiteres Argument – nicht nur im Beratungsgespräch mit dem Patienten – ist zudem die natürliche und zahnfarbene Ästhetik, womit das Material weniger auffällt als beispielsweise Gold- oder Amalgamfüllungen. Praktische Tipps lieferte Fecht mit der Schilderung einer visualisierten Anwendungsbeschreibung von EQUIA. Hierbei veranschaulichte er die technische Verarbeitung des zweistufigen Systems. Seine Schlussfolgerung: EQUIA stellt in vielen Fällen eine geeignete, über die GKV abrechenbare Alternative zu Amalgam dar – womit er den Ball zum zweiten Referenten des Seminars spielte, Rechtsanwalt für Medizinrecht Jens Pätzold.

Die neue Basis EQUIA – Richtig abrechnen!

Als Fachanwalt für Medizinrecht berät Jens Pätzold bundesweit Zahnärzte – speziell im niedergelassenen Bereich – und stand dem Seminar mit entsprechender Expertise zur Verfügung. Er kam zunächst auf den Umstand zu sprechen, dass als Kassenleistung im Seitenzahnbereich bis vor Kurzem grundsätzlich nur Amalgamfüllungen galten –



Fachanwalt für Medizinrecht Jens Pätzold.

jedoch seit der im Jahr 2011 erfolgten Erweiterung der Anwendungsempfehlungen für EQUIA nun für kaudrucktragende Klasse I-Kavitäten und kleinere Klasse II-Kavitäten eine hochleistungsfähige und voll abrechenbare Alternative existiert. ZA Oliver Peters beobachtet bei seinen Patienten schon über einen längeren Zeitraum einen Rückgang der Akzeptanz von Amalgamfüllungen. „Heutzutage sind nur noch wenige Patienten bereit, Amalgam in der Füllungstherapie zu akzeptieren – wobei die fehlende Ästhetik schwerer ins Gewicht fällt als das vermeintliche Gesundheitsrisiko. Außer in einigen Einzelfällen ist der moderne Patient auch in dieser Hinsicht weitaus aufge-

klärt und verlangt nach bezahlbaren Alternativen.“ EQUIA ist im Rahmen der GKV-Versorgung nach den BEMA-Nummern 13a bis 13d wie Amalgamfüllungen abrechenbar und entspricht somit der Richtlinie des Gemeinsamen Bundesausschusses für eine ausreichende, zweckmäßige und wirtschaftliche vertragszahnärztliche Versorgung. Die überzeugten Seminarteilnehmer können dem nur beipflichten und fügen an: „EQUIA ist ein schnell zu verarbeitendes, zahnfarbendes und für den Patienten kostenneutrales Füllungsmaterial. Hinzu kommt, dass sich das Material durch seine einfache Handhabung zügig in den Arbeitsalltag integrieren lässt und in seiner Kapselform immer in der gleichen Qualität vorliegt.“

Im Rahmen des Seminars wurden jedoch nicht nur die Inhalte geradlinig vermittelt, sondern auch sehr rege und aufschlussreiche Diskussionen unter den Beteiligten geführt – wobei unter anderem viele Fragen und Anregungen zur praktischen Anwendung und Verarbeitung von EQUIA gestellt wurden. Die beiden Experten standen Rede und Antwort und konnten so einige wertvolle Tipps geben, die sich spätestens bei der nächsten Füllung realisieren lassen. Für die Teilnahme am Seminar durften die Zahnärzte zudem 3 Punkte entsprechend der Empfehlung der BZÄK und DGZMK mit nach Hause nehmen. ZT

ZT Adresse

GC Germany GmbH
Seifgrundstraße 2
61348 Bad Homburg
Tel.: 06172 99596-0
Fax: 06172 99596-66
info@gcgermany.de
www.equia.info



ZT Veranstaltungen August/September 2012

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
27./28.08.2012	Bremen	Ästhetische Überpresskeramik BeCe® PRESS Referent: N.N.	BEGO Tel.: 0421 2028-372/-371 wulfes@bego.com
30.08.2012	Kassel	IPS e.max – Verblendung auf Zirkon und LS2 unter Berücksichtigung der natürlichen Lichtdynamik Referent: ZTM Volker Brosch	Ivoclar Vivadent Tel.: 07961 889-219 info.fortbildung@ivoclarvivadent.de
07.09.2012	Ettlingen-Bruchhausen	Das perfekte Implantatmodell und der individuelle Abformlöffel Referenten: ZTM T. Weiler und J. Glaeske	picodent GmbH Tel.: 02267 65800 picodent@picodent.de
10.09.2012	Pforzheim	CAD/CAM BASIC (Addendum Motion) Referent: N.N.	Amann Girschbach GmbH Tel.: 07231 957-221 trainings@amanngirschbach.com
12./13.09.2012	Neuler	Special: „The Prettau Bridge“ A Referent: N.N.	Zirkonzahn GmbH Tel.: +39 0474 066665 education@zirkonzahn.com
13.09.2012	Neumünster	CAD/CAM Starter-Workshop – die digitale Welt im Dentallabor Referenten: ZT Simone Ketelaar und ZT Heiko Beese	MICHAEL FLUSSFISCH GmbH Tel.: 040 860766 info@flussfisch-dental.de
14.09.2012	Berlin	Ästhetische Kompositverblendungen mit VITAVM® LC Referent: ZTM Jürgen Freitag	VITA Zahnfabrik H. Rauter GmbH & Co. KG Tel.: 07761 562-235 u.schmidt@vita-zahnfabrik.com

ZT Kleinanzeigen



147,90 € Erstellung Ihres Firmenporträts (auch interessant als Visitenkarte ohne eigene Homepage)
+ 147,90 € Darstellung Ihres Firmenporträts (12 Monate)
+ 147,90 € Anzeigen (5) mit einer Laufzeit von jeweils bis zu 52 Wochen
= 147,90 € eine Rechnung ein Preis für den Status der +Mitgliedschaft für 12 Monate

Jetzt online bestellen 

(alle Preise sind Netto-Preise, zzgl. 19% MwSt.)

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



Fakten auf den Punkt gebracht

„Also, ganz im Ernst, wann hatten Sie das letzte Mal einen ordentlichen Kick?“



Antwort-Coupon

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

Name _____

Firma _____

Straße _____

Ort _____

Telefon _____

E-Mail _____

Nein, keinen Adrenalin-Kick wegen einem Forderungsausfall. Freizeit – Familie, Freunde, alles steht hinten an. Und alle denken, Sie rackern und ackern, aber für was?

Jedes Projekt, jeder Auftrag senkt die Kapitaldecke in Ihrem Dentallabor, weil Ihre Arbeit nicht gleich zu Geld wird. Bis Ihre Leistungen honoriert werden, können Wochen oder Monate vergehen.

Liquidität ist machbar, keine Frage.

Schnell, einfach und direkt.

Fordern Sie unser kostenloses Paket mit Erstinformationen an oder wenden Sie sich direkt an einen unserer Factoring Berater.

Sie werden begeistert sein, denn Liquidität und Sicherheit durch LVG machen Ihren Kopf frei für Familie, Arbeit und Freizeit.

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

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



Der Finanzierungsexperte
rund um die Zahngesundheit

Wir machen Ihren Kopf frei.

