



ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor | www.zt-aktuell.de

Nr. 12 | Dezember 2012 | 11. Jahrgang | ISSN: 1610-482X | PVSt: F 59301 | Entgelt bezahlt | Einzelpreis 3,50 €

ANZEIGE

Er könnte eine Krone werden.
Sie ist eine.

pr.t.crown
www.pritidenta.com

Neuer Vorstand

Landesinnungsvorstand der Zahntechniker-Innung
Berlin-Brandenburg gewählt.

Im Rahmen der Innungsver-
sammlung am 19. Oktober auf
Schloss Diedersdorf bei Berlin
wählten die Mitglieder der Zahn-
techniker-Innung Berlin-Brandenburg ihre ehrenamtlichen

Weiterhin ins Amt gewählt wur-
den: Erwin Behrend als Lehr-
lingswart sowie die bisherigen
Vorstandsmitglieder Eva Höer,
Susan Spalony und Constantin
Hecking. Neben der Vorstands-



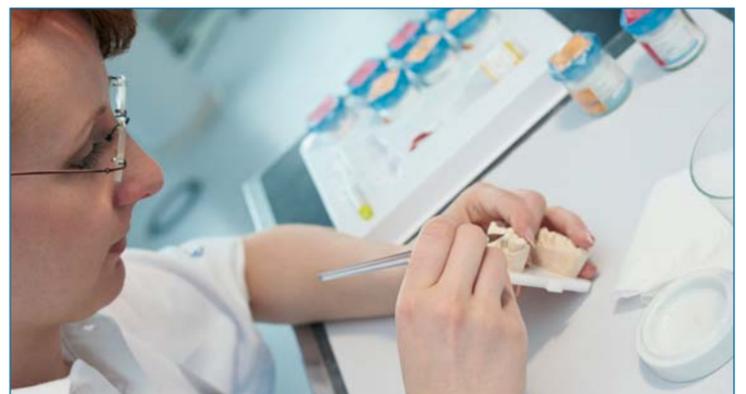
v.l.n.r.: Gerd-Jürgen Golze, Constantin Hecking, Eva Höer, Susan Spalony, Rainer Struck, Thomas Lüttke, Erwin Behrend.
© Zahntechniker-Innung Berlin-Brandenburg; Foto: Michael Paul

Interessenvertreter der nächsten
fünf Jahre. Als Landesinnungs-
meister wiedergewählt wurde
Rainer Struck, als stellver-
tretende Landesinnungsmeister
fungieren zukünftig Thomas
Lüttke und Gerd-Jürgen Golze.

wahl, ÜLU-Beschlüssen und
Satzungsänderungen hatten die
Teilnehmer die Möglichkeit,
Vorträge unterschiedlicher Aus-
richtung zu hören. So referierte

» Seite 2

ANZEIGE



Unser Meisterhandwerk: Gemeinsam stark
sein - individuell davon profitieren!

GEMEINSAM FÜR SIE: Innungen und der VDZI sind die erste berufs-
politische Interessenvertretung für die zahntechnischen Meisterlabore
vor Ort, mit umfangreichen Angeboten und Serviceleistungen für Sie.
Informieren Sie sich über Ihre Innung im Internet:

- www.zahn-technik.de (Baden) ■ www.zibb.de (Berlin-Brandenburg) ■
- www.zti-owl.de (Bielefeld) ■ www.zahntechnikerinnung-dresden-leipzig.de
- (Dresden-Leipzig) ■ www.zid.de (Düsseldorf) ■ www.zti-arnsberg.de
- (Arnsberg) ■ www.zi-nord.de/zihs (Hamburg und Schleswig-Holstein) ■
- www.zahntechniker-innung-kassel.de (Kassel) ■ www.zik.de (Köln) ■
- www.zi-nord.de/mecklenburg-vorpommern (Mecklenburg-Vorpommern) ■
- www.zti-muenster.de (Münster) ■ www.zinb.de (Niedersachsen-Bremen) ■
- www.nbzi.de (Nordbayern) ■ www.zahntechniker-innung-saar.de
- (Saarland) ■ www.zisa.de (Sachsen-Anhalt) ■ www.szi.de (Südbayern) ■
- www.zahntechnik-th.de (Thüringen) ■ www.ziws.de (West Sachsen) ■
- www.ziw.de (Württemberg)

STÄRKEN SIE DIE GEMEINSCHAFT!
WWW.VDZI.DE | TEL.: 069-665586-0



Prothetik im Fokus

Thüringer Zahnärzte diskutieren über Zahnersatz
und Praxismanagement.

Am 30. November und 1. Dezem-
ber 2012 stand Erfurt im Zen-
trum der Zahnmedizin: Zum
11. Thüringer Zahnärztetag so-
wie zum begleitenden Helfer-
innentag und Zahntechnikertag
auf dem Messegelände hatten
sich mehr als 1.300 Fachleute
angemeldet.

Der Fortbildungskongress, der
traditionell alle zwei Jahre
stattfindet, stand dieses Mal
unter dem Titel „Prothetische
Behandlungskonzepte“. Die wis-
senschaftliche Leitung durch
Professor Michael Walter von der
Poliklinik für Zahnärztliche Pro-
thetik am Universitätsklinikum
Dresden hatte ein vielseitiges
Tagungsprogramm mit namhaften
Referenten zusammengestellt.

Prothetik als ein Kern- bereich der Zahnmedizin

Die prothetische Restauration
von Zähnen steht oft am Ende
einer umfangreichen Gesamt-
behandlung. Neben der exakten
Diagnostik und den einzelnen
Behandlungsschritten spielt die

ANZEIGE

dentona
Ihr Modell
nach dem
Intraoralscan

IHRE VORTEILE:
- gepoltes Sägemodell aus Gips
- Sockel und Splitcastvarianten wie in der
konventionellen Modellherstellung
- reponierbar in alle Artikulatorgleichschaltssysteme

dentona®-Modell
Tel: +49 (0) 231 55 56-0

individuelle Therapieplanung
eine entscheidende Rolle.

„Unser tägliches Arbeiten ent-
spricht dem wissenschaftlichen
Stand und den persönlichen Be-
dürfnissen unserer Patienten“,
sagt Dr. Andreas Wagner, Präsi-
dent der Landes Zahnärztekam-
mer Thüringen. „Allerdings sind
Therapiekonzepte nicht starr
festgeschrieben, sondern müs-
sen aufgrund der wissenschaft-
lichen Weiterentwicklungen und
der Einflüsse aus Demografie
und Gesundheitspolitik immer
wieder hinterfragt werden. Der

» Seite 2

ZT Aktuell

Klaus Kanter wird geehrt

Die ZTI Rheinland-Pfalz
überreicht ZTM Klaus
Kanter anlässlich seines
90. Geburtstages die Phi-
lipp-Pfaff-Medaille.

Politik
» Seite 4

Ungewöhnlich gewöhnlich

ZTM Rupprecht Semrau
zeigt mithilfe eines neuen
Materials Auswege aus den
Zwickmühlen des Alltags.

Technik
» Seite 10

Implantologie und CAD/CAM

Zum fünften Anwender-
treffen der BEGO Medical
trafen sich in Bremen
mehr als 350 Teilnehmer.

Service
» Seite 22

Zukunftsthemen diskutiert

Die Mitglieder der Zahntechniker-Innung Köln (ZIK) und interessierte Meisterbetriebe informierten
sich über aktuelle Themen im Zahntechniker-Handwerk.

Zur Herbst-Mitgliederversamm-
lung der ZIK am 14. November
2012 standen dieses Mal wichtige
Themen wie Öffentlichkeitsar-
beit, Ausbildungsvergütung, Fach-
kräftemangel und Qualitätsma-
nagement ebenso auf der Tages-
ordnung wie aktuelle Fragen zur
Berufspolitik und Prognosen zur
technischen Entwicklung.

Unter der Leitung von Stefan
Esser, der den ersten Teil der Ver-
anstaltung moderierte, wurden
der Haushalt und die Anhebung
der Ausbildungsvergütung be-
schlossen. Dies geschah auch un-
ter der drängenden Herausforde-
rung eines drohenden Fachkräf-
temangels. Die vorangehende
Diskussion zeigte, wie schwierig

die Umsetzung von attraktiven
Löhnen in wirtschaftlich schwie-
rigen Zeiten ist. Außerdem legten die Mitglieder
die weiteren Aktionen für die
Öffentlichkeitsarbeit für das
Jahr 2013 fest. Auch im nächsten
Jahr werden die erfolgreichen

» Seite 2

Neuer Vorstand

ZT Fortsetzung von Seite 1

Antonius Wienefoet, ehemals tätig im GKV-Spitzenverband, in seinem Bericht „Die Aufgabe der Selbstverwaltung bei der Bildung und Überprüfung der Festzuschüsse für ZE“ sowohl über das Verfahren zur erstmaligen Bildung der Festzuschüsse als auch über deren Weiterentwicklung in den letzten Jahren. Im Mittelpunkt des Vortrages „CAD/CAM Curriculum“ stand eine Fortbildungsveranstaltung, die eine Arbeitsgruppe aus CAD/CAM-Spezialisten der ZISA (Zahntechniker-Innung Sachsen-Anhalt) in Zusammenarbeit mit

dem Technischen Bildungszentrum Magdeburg (tbz) in ca. zweijähriger Arbeit weitestgehend industriunabhängig erarbeitet hat. Dieses Curriculum ist in seiner inhaltlich-thematischen Gestaltung bundesweit einzigartig und bietet Laborinhabern sowie Zahn Technikern/Zahn Technikerinnen die Möglichkeit der Aneignung des notwendigen Grundwissens in CAD, CAM und Frästechnik (CNC) in einem fünfjährigen Fortbildungslehrgang mit Teilnahme-Zertifikat. 

Quelle: Zahn techniker-Innung Berlin-Brandenburg

ZT Fortsetzung von Seite 1

Zahnärztetag bietet hier eine lebendige Plattform für den fachlichen Dialog im Freistaat und darüber hinaus“, so der 58-jährige Zahnarzt aus Erfurt weiter.

Workshops auch für Praxispersonal und Studenten

Die Thüringer Zahnärzte verbanden ihren Kongress erneut mit einem eigenständigen Fortbildungsangebot für Zahnmedizinische Fachangestellte (ZFA), Zahn techniker und Studenten. Außerdem standen übergeordnete Themen wie Ethik und Praxismangement auf dem Programm. Darüber hinaus präsentierten mehr als 80 Unternehmen in einer umfangreichen Dentalausstellung neue Produktentwicklungen und Trends. Ausgewählte Themen wurden auf besonderen Aktionsflächen vorgestellt: Eine Aktionsfläche zeigte den gesamten Ablauf der Dentalen CAD/CAM-Technologie von der digitalen Abformung des zu behandelnden Zahnes über die computergestützte Konstruktion im zahntechnischen Labor bis hin zur individuellen Herstellung des neuen Zahnersatzes durch CNC-Dental-Fräsmaschinen. Eine zweite Aktionsfläche stellte die verschie-

Prothetik im Fokus

denen Stationen des Hygienekreislaufs in einer Zahnarztpraxis dar.

„Zahnärzte, Assistenzpersonal und Zahn techniker in Thüringen zeigen mit ihrem gemeinschaft-

heits- und standespolitischen Interessen der über 2.500 Mitglieder ein. Die Kammer überwacht die zahnärztlichen Berufspflichten, regelt und betreibt die Aus- und Fortbildung der



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-weiterstadt.de

Zukunftsthemen diskutiert

ZT Fortsetzung von Seite 1

Projekte „Radiowerbung WDR 2“ sowie „Zahnjournal“ fortgeführt. Die Radiowerbung ist ein Gemeinschaftsprojekt aller NRW-Innungen, das gut ankommt. Das Zahnjournal als regelmäßige Broschüre für Patienten zusammen mit der korrespondierenden Internetseite zahnjournal.com erhielt ebenfalls viel Lob. So äußerte sich der als Gast geladene stellvertretende Obermeister der Landesinnung Berlin-Brandenburg und Mitglied des VDZI-Vorstandes Thomas Lüttke: „Um dieses bislang einmalige Projekt beneiden Sie viele Innungen.“ Patrick Hartmann vom VDZI referierte im Anschluss über Qualitätsmanagement und berichtet von den Neuigkeiten rund um Q_AMZ als Qualitätsmarke der Meisterlabore der Innungen. Natürlich kam auch der kollegiale Austausch nicht zu kurz. Gelegenheit dazu bot der Imbiss

während der Pause. Anschließend berichtete Obermeister Klaus Bartsch im zweiten Teil der Veranstaltung über Themen aus der Berufspolitik wie aktuelle



Obermeister der ZIK Klaus Bartsch mit Referent Ralph Riquier.

Urteile und informierte ebenfalls über die Preisentwicklung und die für 2013 anstehenden Veränderungen. Die Veranstaltung schloss mit einem Blick in die Zukunft.

Unter dem Vortragstitel „Digitale Zukunftsprognosen“ vermittelte Ralph Riquier seinen interessierten Zuhörern anschaulich und verständlich Risi-

ken und Chancen der digitalen Technik im Zahn techniker-Handwerk. 

Quelle: Zahn techniker-Innung Köln

lichen Kongress, welchen hohen Stellenwert sie ihrer partnerschaftlichen Zusammenarbeit zum Wohl der Patienten beimessen“, unterstreicht Kammerpräsident Dr. Wagner die Bedeutung des wissenschaftlichen Tagungsprogrammes für die tägliche Praxis.

Die Landes Zahnärztekammer Thüringen ist die Berufsvertretung der Thüringer Zahnärzte. Sie setzt sich für die gesund-

Zahnärzte sowie des Assistenzpersonals und unterstützt den öffentlichen Gesundheitsdienst. Zusätzlich berät die Landes Zahnärztekammer die allgemeine Öffentlichkeit in ihrer Patientenberatungsstelle mit wissenschaftlich gesicherten Informationen und nützlichen Tipps zur Mundgesundheit. 

Quelle: Landes Zahnärztekammer Thüringen

ZT 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 Zahn techniek 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 „Zahn techniek 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.

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



Aus Alt mach' Neu

schneller
präziser
günstiger

optibase[®] standard

Diese Version des Modellsystems ist komplett aus Kunststoff gefertigt. Auch im Fall der Einmalverwendung ist diese Variante sehr preisgünstig und durch die Zeitersparnis anderen Einwegsystemen wirtschaftlich überlegen.



IHRE VORTEILE

- Pinbasisplatten sind auch bei Einmalverwendung preisgünstig
- sichere Modellherstellung durch hochstabilen Kunststoff
- großer Zeitgewinn durch Minimierung der Arbeitsschritte



optibase[®] exklusiv

Das innovative Modellsystem zur wirtschaftlichen Herstellung optimaler Sägemodelle. Jetzt in runder Form zur besseren Handhabung und kostenoptimiert durch die Eigenfertigung von dentona[®].



IHRE VORTEILE

- großer Zeitgewinn durch Minimierung der Arbeitsschritte
- kostensparend durch geringen Materialeinsatz und Wiederverwendbarkeit
- Präzisionsgewinn, da keine Expansion im Sockel und Splitcast



Philipp-Pfaff-Medaille für Klaus Kanter

Am 16. November 2012 feierte Zahntechnikermeister Klaus Kanter in der Handwerkskammer Wiesbaden seinen 90. Geburtstag.

Gründungsmitglied und ehemaliger Präsident des VDZI, Ehrenmitglied zahlreicher Zahntechnikerinnungen auf Landesebene und ehemaliger Präsident des FEPPD, Klaus Kanter kann auf ein Leben vollen Engagements für das Zahntechniker-Handwerk in Deutschland zurückschauen. An vielen maßgeblichen Entwicklungen der standespolitischen Organisationen des Handwerks war Klaus Kanter beteiligt. Im Rahmen seiner Laudatio resümierte Manfred

Heckens, Landesinnungsmeister der Zahntechniker-Innung Rheinland-Pfalz, über die wichtigsten Stationen in Klaus Kanters Leben. 1922 in Ludwigshafen geboren, wuchs er im Umfeld von Arbeitslosigkeit, Elend und Not auf. Nach Beendigung des Krieges verbrachte Klaus Kanter als junger Zahntechnikermeister ein Jahr in Bogota, Kolumbien, und sammelte wichtige Erfahrungen, die sein Leben fortan prägten. „Man muss sich auf sein eigenes Wissen und Können verlassen“, so die Erkenntnis aus Südamerika.

„Verantwortung anderen zu überlassen ist der erste Schritt in die Unfreiheit“ ist Klaus Kanters Maxime für sein Engagement in der Standespolitik. Von 1952 bis 1960 war Klaus Kanter Vorsitzender der Gesellenprüfungskommission und von 1952 bis 1999 Vorstandsmitglied der Zahntechniker-Innung Rhein-Main. Neben seinem Engagement auf regionaler Ebene ge-



hört Kanter ebenfalls zu den Gründungsmitgliedern des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI). Im VDZI war Kanter in den Jahren von 1956 bis 1979, 1981 bis 1982 und 1991 bis 1994 Vorstandsmitglied. Weiterhin engagierte sich Kanter von 1962 bis 1999 als Obermeister der Zahntechniker-Innung Rhein-Main, von 1964 bis

1999 als Landesinnungsmeister des Zahntechniker-Handwerks Hessen sowie als Präsident des VDZI von 1968 bis 1979. Auch auf europäischer Ebene war Klaus Kanter präsent. In den Jahren 1973 bis 1981 und 1989 bis 1991 agierte er als Präsident des europäischen Verbandes zahntechnischer Laboratorien (FEPPD). 1992 gründete Klaus

Kanter die Klaus-Kanter-Stiftung zur Förderung der meisterlichen Ausbildung und Qualifikation im Zahntechniker-Handwerk. Bis heute verleiht die Stiftung einmal im Jahr den Klaus-Kanter-Förderpreis an junge zahntechnische Talente. Seine zahlreichen Auszeichnungen u.a. das Große Verdienstkreuz des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland, Deutsches Handwerkszeichen in Gold, die Goldene Ehrennadel des VDZI und Ehrenmitgliedschaften der Zahntechniker-Innungen Thüringen, Berlin, Baden und Niedersachsen, wurden nun zum 90. Geburtstag um die Philipp-Pfaff-Medaille bereichert. Die Medaille wurde nach dem königlich-preußischen Hofzahnarzt Philipp Pfaff benannt und gilt als höchstes Ehrenzeichen des Zahntechniker-Handwerks Rheinland-Pfalz. Die ZT Zahntechnik Zeitung gratuliert Klaus Kanter nachträglich zum 90. Geburtstag! 

ANZEIGE

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

Verbraucherstimmung uneinheitlich

Die Konsumlust der Deutschen gibt sich zum Jahresende stabil.

Die Verbraucherstimmung in Deutschland zeigt sich im November uneinheitlich. Während die Konjunkturerwartung leicht zulegt, verzeichnen sowohl die Einkommenserwartung als auch die Anschaffungsneigung Verluste. Der Gesamtindikator prognostiziert für Dezember 5,9 nach revidiert 6,1 Zählern im November. Die deutschen Verbraucher sind nach wie vor aufgrund der europäischen Schuldenkrise sowie der spürbar sinkenden Konjunktur verunsichert. Dennoch behauptet sich die Konjunkturerwartung im November auf niedrigem Niveau und legt zum dritten Mal in Folge geringfügig zu. Die Einkommensaussich-

ten bleiben von der wirtschaftlichen Lage jedoch nicht unbeeindruckt und müssen spürbare Einbußen hinnehmen. In deren Sog geht auch die Konsumneigung leicht zurück – allerdings auf nach wie vor sehr hohem Niveau. Folglich kommt der Aufwärtstrend des Konsumklimas zum Stillstand und der Indikator verliert leicht zum Jahresende. Trotz rezessiver Tendenzen bleiben die Konjunkturaussichten im November stabil. Der Indikator verbessert sich sogar zum dritten Mal in Folge leicht. Wie in den beiden Vormonaten ist der Zuwachs jedoch auch im November sehr moderat. Aktuell steht ein Plus von 1,2 Punkten zu Buche,

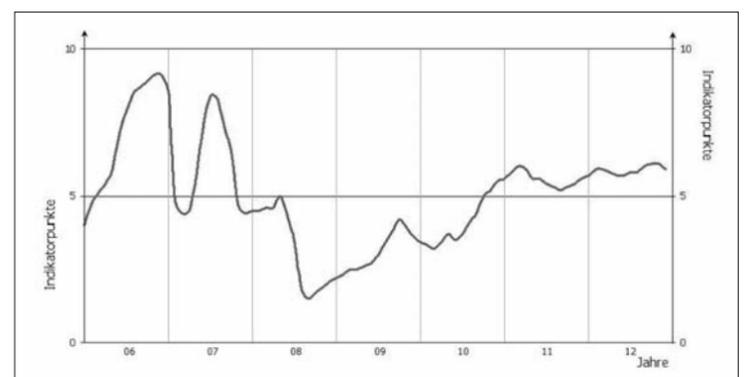
sodass der Indikator nun -14,6 Zähler aufweist. Obwohl die Signale aus der Wirtschaft derzeit nicht ermutigend sind, nehmen die Rezessionsgefahren nach Ansicht der Deutschen nicht weiter zu. Aufgrund der wirtschaftlichen Schwächephase des Euroraums sind die deutschen Exporte dorthin allerdings eingebrochen. Bislang wird dieses Minus noch durch die anhaltend guten Exportgeschäfte in andere Wirtschaftsräume, wie beispielsweise Asien oder auch die USA, kompensiert. Nach den ersten Angaben des Statistischen Bundesamtes hat das Bruttoinlandsprodukt (BIP) im dritten Quartal dieses Jahres nur noch um 0,2 Prozent gegenüber dem Vorquartal zugenommen. Und die weiteren Aussichten für die beiden folgenden Quartale sind nach Einschätzung der Experten nicht viel besser. Das BIP wird stagnieren oder sogar leicht zurückgehen.

Entsprechend wurden die Prognosen für das kommende Jahr auch für Deutschland deutlich nach unten revidiert. So erwartet der Sachverständigenrat in seinem kürzlich veröffentlichten Jahresgutachten 2012/13 sowohl für dieses wie auch für nächstes Jahr nur noch einen Zuwachs des BIP in Höhe von jeweils 0,8 Prozent. Entgegen den Erwartungen ist der ifo-Geschäftsklimaindex im November um 1,4 Punkte gestiegen.

Konsumklima: Aufwärtstrend ist gestoppt

Der Gesamtindikator prognostiziert für Dezember einen Wert von

	November 2012	Oktober 2012	November 2011
Konjunkturerwartung	-14,6	-15,8	-7,2
Einkommenserwartung	17,8	29,9	31,1
Anschaffungsneigung	29,4	33,9	40,3
Konsumklima	6,1	6,1	5,4



GfK-Indikator Konsumklima (Stand: November 2012).

Quelle: GfK

5,9 Punkten nach revidiert 6,1 Zählern im November. Damit ist der Aufwärtstrend des Konsumklimas vorerst zum Stillstand gekommen. Trotz leichter Verluste bleibt das Niveau aber zufriedenstellend. Der private Konsum wird somit weiter seiner ihm zugeordneten Rolle gerecht, wonach er eine wichtige Stütze der deutschen Konjunktur ist. Angesichts der Rezession in der Eurozone, dem wichtigsten Exportpartner Deutschlands, sowie weltweiter Schwächetendenzen werden die Ausfuhren vermutlich einen geringeren Beitrag zum Zuwachs des BIP leisten. Die Tabelle zeigt die Entwicklung der einzelnen Indikatoren im November im Vergleich zum Vormo-

nat und Vorjahr. Das Chart zeigt die Entwicklung des Konsumklimaindikatoren im Verlauf der letzten Jahre. Die Ergebnisse sind ein Auszug aus der Studie „GfK-Konsumklima MAXX“ und basieren auf monatlich rund 2.000 Verbraucherinterviews, die im Auftrag der EU-Kommission durchgeführt werden. In diesem Report werden die Indikatoren grafisch aufbereitet, prognostiziert und ausführlich kommentiert. Darüber hinaus finden sich darin auch Informationen über die Ausgabevorhaben der Verbraucher für 20 Bereiche der Gebrauchsgüter-, Verbrauchsgüter- und Dienstleistungsmärkte. Die GfK-Konsumklimastudie wird seit 1980 erhoben. 

ANZEIGE

RIETH. Lablight LED-Tageslichtsystem
Das Licht der Zukunft
Gleich im Shop bestellen und 5 % Rabatt sichern
www.rieth-dentalprodukte.de
info@a-rieth.de - fon 07181 257600 - fax 07181 258761



|| Frischer Wind für Praxis und Labor

OEMUS MEDIA AG – Die Informationsplattform der Dentalbranche.

Vielseitig, kompetent, unverzichtbar.

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

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

Ihre Kontaktdaten

Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Andreas Grasse
Fax: 0341 48474-290 | Tel.: 0341 48474-200

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

Bitte alles ausfüllen und Zutreffendes ankreuzen!

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

Ich bezahle per Rechnung.

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

Bitte informieren Sie mich außerdem über Fortbildungsangebote zu folgenden Themen:

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

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

E-Mail

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

Datum/Unterschrift

Zeitschrift	jährliche Erscheinung	Preis
<input type="checkbox"/> ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis	10-mal	70,00 €*
<input type="checkbox"/> ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor	6-mal	36,00 €*
<input type="checkbox"/> dentalfresh	4-mal	20,00 €*
<input type="checkbox"/> DENTALZEITUNG	6-mal	33,00 €*
<input type="checkbox"/> cosmetic dentistry	4-mal	44,00 €*
<input type="checkbox"/> face	4-mal	44,00 €*
<input type="checkbox"/> digital dentistry	4-mal	44,00 €*
<input type="checkbox"/> Implantologie Journal	8-mal	88,00 €*
<input type="checkbox"/> Dentalhygiene Journal	4-mal	44,00 €*
<input type="checkbox"/> Oralchirurgie Journal	4-mal	44,00 €*
<input type="checkbox"/> Laser Journal	4-mal	44,00 €*
<input type="checkbox"/> Endodontie Journal	4-mal	44,00 €*
<input type="checkbox"/> ZT Zahntechnik Zeitung	11-mal	55,00 €*
<input type="checkbox"/> KN Kieferorthopädie Nachrichten	10-mal	75,00 €*
<input type="checkbox"/> PN Parodontologie Nachrichten	6-mal	40,00 €*
<input type="checkbox"/> Dental Tribune German Edition	10-mal	35,00 €*
<input type="checkbox"/> laser (engl.)	4-mal	44,00 €*
<input type="checkbox"/> roots (engl.)	4-mal	44,00 €*
<input type="checkbox"/> cosmetic dentistry (engl.)	4-mal	44,00 €*
<input type="checkbox"/> implants (engl.)	4-mal	44,00 €*

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

AMPEL®-Konzept – die fünf Aspekte effektiver Führung

Diese 6-teilige Serie handelt von den fünf wesentlichen Aspekten effektiver Führung, versinnbildlicht durch das Akronym AMPEL. Zusammenfassend zeigt dieser sechste und letzte Teil, wie durch die Kenntnis der Aufgaben, Methoden und Prinzipien der Führung gepaart mit dem richtigen Eigenmanagement und lebenslangem Lernen jeder Chef zu einer wirksamen Führungskraft werden kann.

Wir haben gezeigt, dass Führung kein Hexenwerk, sondern wie ein Handwerk erlernbar ist. Das war der rote Faden der letzten fünf Artikel. Man muss also weder besondere Charaktereigenschaften oder Persönlichkeitsmerkmale haben, entsprechend muss auch niemand der charismatische Führer sein. Auch Menschenkenntnis und Führungsstil sind keine entscheidenden Kriterien. Ein fairer Führungsstil er-

tion und auch dafür, dass aus Wissen Können wird.

Fünf wesentliche Führungsaufgaben

Die wichtigste Führungsaufgabe ist die Vermittlung des Verständnisses für die unternehmerischen Ziele an Ihre Mitarbeiter. Nur wenn Ihre Mitarbeiter verstanden und verinnerlicht haben,

Substrat für Wachstum Ihres Unternehmens. Ein einheitlicher Führungsstil kann dies nicht leisten. Eine weitere wichtige, wenn auch oft unterschätzte, Aufgabe ist die richtige Delegation. Allein Mitarbeitern Aufgaben und Verantwortung entsprechend ihrem Entwicklungsstand zu geben, fördert Engagement und Kompetenz.

Genauso ist Kontrolle ein positives Hilfsmittel. Ist sie transparent

Gehaltserhöhung. Ein Lob liefert Ansporn und sorgt für Selbstmotivation bei den Mitarbeitern. Mit Kritik sollte deshalb sorgsam umgegangen werden. Bevor wir kritisieren kommt es darauf an, zwischen Nicht-Können, Nicht-Wissen oder fehlendem Engagement zu differenzieren. Überprüfen Sie deshalb immer, ob ein Mitarbeiter die gestellte Aufgabe verstanden hatte und ob er fähig war, sie zu lösen.

Annehmbare Kritik fußt auf einer genauen Analyse der zu kritisierenden Situation, einer respektvollen Wortwahl und klaren Feedbackregeln. Sie ermöglicht dem Mitarbeiter aus seinen Fehlern zu lernen.

Damit Fehler erst gar nicht entstehen, sollte eine gute Führungskraft die Aufgaben, die sie von ihren Mitarbeitern erwartet, verständlich und präzise formulieren, damit Fehlinterpretationen ausgeschlossen sind und das Ergebnis zufriedenstellend ausfällt.

Im Übrigen tragen Kennzahlen für die wichtigsten Bereiche dazu bei, Transparenz und Nachvollziehbarkeit für bestimmte Anordnungen und Verfahrensweisen zu liefern. Kennzahlen zeigen meist sehr deutlich, ob quantitative Ziele erreicht wurden und sind unverzichtbar im Methodenkoffer der Führung.

Fünf fundamentale Führungsprinzipien

Führungsprinzipien sind das Regelwerk eines Unternehmens. Wie in jedem zwischenmenschlichen Bereich gibt es auch in jedem Unternehmen unternehmensspezifische Grundsätze und Leitlinien, die Orientierung liefern.

Die Voraussetzung für aktiv gelebte und akzeptierte Prinzipien ist das Vertrauen, das zwischen Unternehmensleitung und den Mitarbeitern herrscht. Ohne Vertrauen verlaufen die meisten Bemühungen um Mitarbeitermotivation und Unternehmenskultur im Sande.

Sorgen Sie für eine positive Arbeitsatmosphäre und liefern Sie das „Schmiermittel“ für reibungslose Abläufe – ob in der Produktion, in der Verwaltung oder in der Kundenbetreuung. Das bedeutet vor allem, zu lernen, unabhängig von der eigenen Stimmungslage zu handeln.

Wesentlich ist weiterhin, dass jeder im Team die Verantwortung für seinen Aufgabenbereich übernimmt. Voraussetzung hierfür ist die präzise Aufgabenbeschreibung und ein gelebtes Qualitätsmanagement. Deswegen sollte weniger ergebnis- und vielmehr aufgabenorientiert gedacht werden. Die gewünschten

„Ein Fünf- oder Zehn-Jahres-Plan kann helfen, notwendige Zwischenziele zu formulieren, um zum angestrebten Ergebnis zu kommen. Visionen und Ziele sind die Voraussetzung für die Unternehmensstrategie. Damit geht eine positive Denkweise einher, die die Kräfte für zukünftige Schritte freisetzt.“



© Yuri Arcurs

gibt sich von allein durch Beherrschung der Führungsprinzipien, durch konsequentes Eigen- oder Selbstmanagement und Lernen. In dieser letzten Folge werden wir nun den Bogen schlagen und das AMPEL-Konzept der Führung noch einmal im Gesamtüberblick zeigen. Ob Sie Berufsanfänger, Praxismanager oder Chef sind, für alle gemeinsam gilt, Menschen mit wenig Führungserfahrung stehen immer irgendwann vor einem unüberwindlichen Berg an Herausforderungen, wenn es darum geht, Menschen wirksam zu leiten, sodass gemeinsam dauerhafte unternehmerische Erfolge erzielt werden können.

Der Begriff AMPEL steht als Akronym für Aufgaben, Methoden, Prinzipien der Führung sowie für Eigenmanagement und lebenslanges Lernen. Die ersten drei Aspekte zeigen auf, was eine Führungskraft überhaupt tun muss, welches Methodenspektrum dafür zur Verfügung steht und wie das Ganze umgesetzt werden kann. Zu dem Wie gehört auch das Warum, denn ohne Sinn und Ziele kann Führung niemals wirksam sein. Nachhaltiges Eigenmanagement und lebenslanges Lernen sind die Voraussetzungen für die Vorbildfunk-

wofür ihr Unternehmen steht, wofür sie jeden Morgen zur Arbeit kommen und am Monatsende ihr Gehalt bekommen, werden sie bereitwillig dafür arbeiten.

Das setzt eine nachvollziehbare Struktur und ein schlüssiges Unternehmensleitbild voraus. Ein gelebtes Qualitätsmanagement, das ständig weiterentwickelt wird, ist dafür das richtige System.

Eine individuelle Mitarbeiterförderung und die Möglichkeit aller Mitarbeiter, sich weiterzuentwickeln, sind, in Verbindung mit einer situativen Führung, das

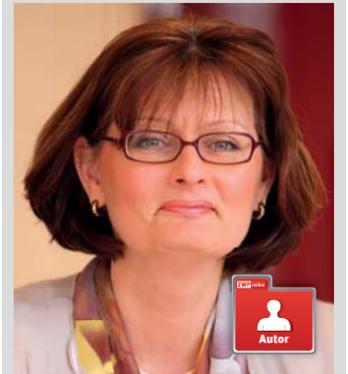
und nachvollziehbar, ermöglicht sie frühzeitige Korrekturmaßnahmen, verhindert Frustration bei den Mitarbeitern und unnötige Kosten auf Unternehmensebene.

Fünf effektive Führungsmethoden

Lob und Anerkennung ist unsere größte Triebfeder. Umfragen der Gallup-Studie von 2011 zufolge steht der Mitarbeiterwunsch nach Bestätigung ganz oben auf der Rangliste und erst danach folgt der Wunsch nach einer

ANZEIGE

ZT Autorin



Dagmar Charbonnier, Inhaberin von DC Dental Coaching, 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.

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.

Resultate sollten in Zielvereinbarungen, Stellenbeschreibungen und Arbeitsanweisungen konkret formuliert sein. Prinzipiell ist es ergebnisorientierter und ökonomischer, die vorhandenen Stärken der Mitarbeiter auszubauen, anstatt deren Schwächen zu minimieren. Ein eher stiller, detailverliebter Zahlenmensch wird selten zu einem Kommunikationsass, aber sicherlich eine verlässliche Verwaltungsfachkraft.

Fünf wichtige Aspekte des Eigenmanagements

Ob Zahnarzt, Laborinhaber oder Unternehmenslenker, Eigen- oder Selbstmanagement ist für jede Führungskraft unerlässlich, denn nur wer sich selbst führen kann, kann auch andere führen. Folglich ist es essenziell, sich selbst genau einzuschätzen, um schließlich seine Aufgabe gut und erfolgreich erfüllen zu können. Eine kritische Auseinandersetzung mit den eigenen Werten und Lebensmaximen schafft eine Basis, auf der Führung gelebt werden kann. Sie liefert Authentizität, ohne welche die Führung und die dazugehörige Akzeptanz nur schwer möglich sind. Ein Zeitmanagement, das

sich an ihren Aufgaben und ihren Ressourcen orientiert, ist für eine erfolgreiche Führungspersönlichkeit unabdingbar. Dazu gehört auch die Fähigkeit zur Delegation, wie unter dem Stichwort Führungsaufgaben bereits geschildert wurde. Genauso wichtig ist die Fähigkeit, visionär zu sein und die Zukunft des Unternehmens zu planen. Ein Fünf- oder Zehn-Jahres-Plan kann helfen, notwendige Zwischenziele zu formulieren, um zum angestrebten Ergebnis zu kommen. Visionen und Ziele sind die Voraussetzung für die Unternehmensstrategie. Damit geht eine positive Denkweise einher, die die Kräfte für zukünftige Schritte freisetzt. In Chancen und nicht in Problemen zu denken ist dabei wichtig. Programmieren Sie Ihr Unterbewusstsein positiv und entwickeln Sie sich dadurch vom Mainstream zum Spitzenleister. Außerdem ist ganz wesentlich, dass Sie als Führungskraft immer alles daran setzen sollten, Ihre Umsetzungskompetenz auszubauen. Leader zögern nicht, sondern handeln, nachdem sie sich mit den relevanten Informationen sicher gemacht haben.

Fünf motivierende Aspekte lebenslangen Lernens

Jeder Mensch ist von Natur aus neugierig und möchte lernen. Wenn ein Mensch als Unternehmer führt, wird das Lernen zur Grundsatzfrage, denn ohne das permanente Lernen kommt es auch zu keiner Entwicklung, zu keinem Erfolg, zu keiner Zufriedenheit. Schärfen Sie Ihren Blick auf Ihr Umfeld und lernen Sie, Ihre Mitmen-

schen aktiv zu beobachten. Auch Yoga, Zen, Muskelentspannung oder autogenes Training sind wirksame Methoden zur Selbstentfaltung. Das Ziel ist immer die Erhöhung der Konzentration und Stärkung des Willens. Wecken Sie den Riesen in sich und konzentrieren Sie sich auf Ihre Stärken. Eine wirksame Rhetorik macht Sie zum Star jeden Gesprächs – sei es mit Kunden oder Mitarbeitern – und stärkt Ihre Persönlichkeit. Hören Sie geschulten und

Sie Trial and Error und lassen Sie sich unterstützen. Kommunikations- und Rhetoriktrainings, Führungsseminare oder Team-Coachings können gute Katalysatoren sein. Selbst Alexander der Große hatte Platon als Lehrer. Nutzen Sie die vielfältigen Möglichkeiten eines Workshops, der sich mit diesen Inhalten befasst. Lernen Sie schrittweise, gewinnen Sie Stück für Stück Sicherheit und werden Sie eine wirksame Führungskraft. **ZT**



„Ob Zahnarzt, Laborinhaber oder Unternehmenslenker, Eigen- oder Selbstmanagement ist für jede Führungskraft unerlässlich, denn nur wer sich selbst führen kann, kann auch andere führen.“

ausgebildeten Rednern zu, sooft sich die Gelegenheit dazu bietet, und betreiben Sie Stimmbildung. Erfolgreiche Führungskräfte arbeiten solange an ihrem Gesprächsstil, bis sie sich in jeder Gesprächssituation erfolgreich bewegen können. All dies erfordert Zeit und Geduld, permanentes Training und regelmäßiges Üben. Machen Sie aus Ihren Führungsmethoden gute Gewohnheiten. Bereits nach 20 bis 30 Übungseinheiten lassen sich neue Gewohnheiten verankern. Lernen Sie schneller, vermeiden

ZT Adresse

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

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

ANZEIGE



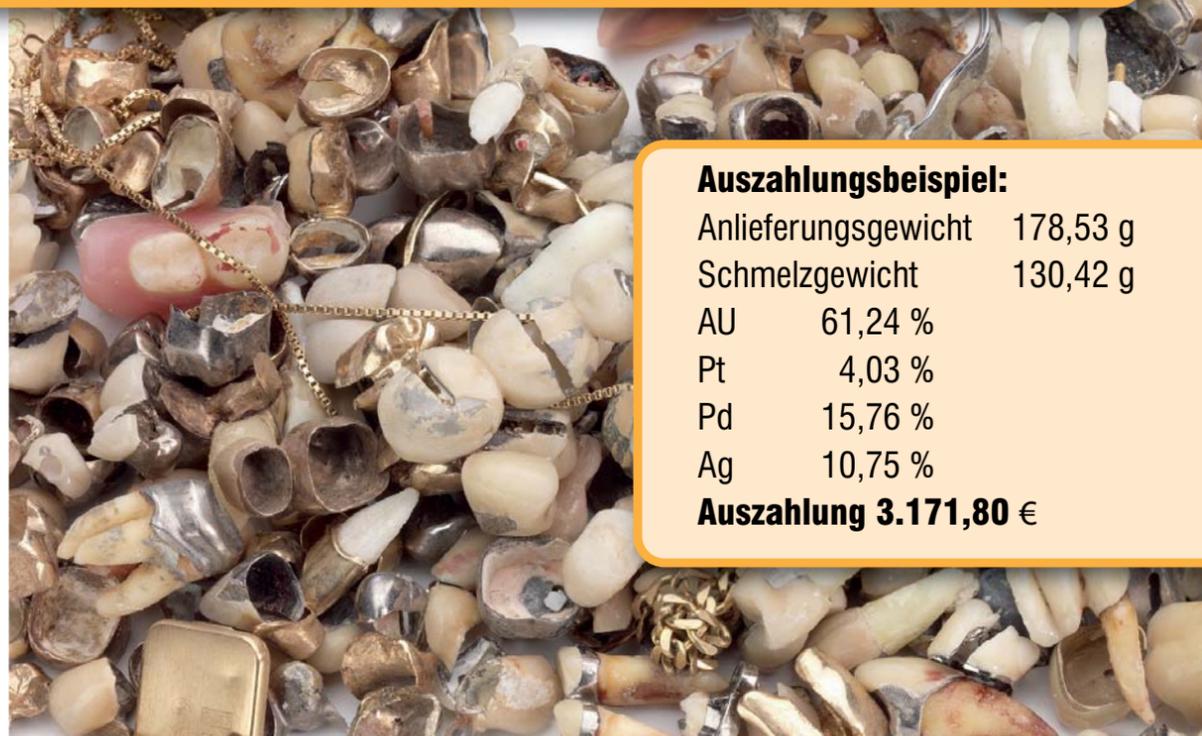
SERIÖS · SICHER · SCHNELL

Nutzen Sie jetzt die **noch hohen Preise zum Verkauf Ihres Altgoldes**

Gold: 42,75 €/g · Platin: 39,05 €/g · Palladium: 15,70 €/g · Silber: 0,78 €/g

Edelmetallkurse bei Drucklegung 19. November 2012 (aktuelle Kurse unter Tel.-Nr. 0 2133 /47 82 77)

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



Auszahlungsbeispiel:

Anlieferungsgewicht	178,53 g
Schmelzgewicht	130,42 g
AU	61,24 %
Pt	4,03 %
Pd	15,76 %
Ag	10,75 %
Auszahlung	3.171,80 €

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

ANRUF GENÜGT

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

Einstieg in die Programmierung von Computern – Teil III

Im Teil 3 der mehrteiligen Serie „Einstieg in die Programmierung von Computern“ lernen wir nun die Programmiersprache Java genauer kennen und befassen uns in diesem Teil auch mit Datentypen, Variablen, Klassen und Objekten. Unser erstes kleines Java-Programm im Teil 2 werden wir als Basis verwenden und das neu Gelernte dann schrittweise einbauen.

Java-Datentypen

Datentypen sind eine Art **Bauplan** für die sogenannten **Variablen**. Man weist einer Variablen einen bestimmten Datentyp zu. Damit wird im Arbeitsspeicher (bzw. Hauptspeicher) Speicherplatz für die Variable reserviert. Alle Variablen eines Datentyps haben die gleiche Anzahl von Speicherzellen. Dabei können verschiedene Variablen verschiedene Datentypen zugewiesen bekommen und belegen somit unterschiedlich großen Arbeitsspeicher.

Es gilt: Ein Datentyp definiert die Art der möglichen Inhalte einer Variablen und legt deren Wertebereich und Verwendung fest. Datentypen und Variable sind somit unzertrennbar und bilden gemeinsam eine Einheit.

Eine Variable ist demnach ein reservierter Speicherbereich und belegt eine feste Anzahl von Byte. Es gibt **einfache Datentypen** wie

diesen nicht mehr ändern kann, **ist Java eine streng typisierte Sprache** (siehe Tabelle).

Es gilt: Die numerischen Datentypen byte, short, int, long und Fließkommazahlen sind vorzeichenbehaftet.

Was bedeutet Unicode?

Prinzipiell werden in Java geschriebene Programme im sogenannten **Unicode-Zeichensatz** dargestellt. Dieser ist ein international standardisierter Zeichensatz mit 16 Bit breiten Zeichen. Das Ziel des **Unicode-Konsortiums** ist es, alle Zeichen der Welt mit dem Unicode-Standard zu kodieren und dem Zeichen somit einen eindeutigen Codepoint zu geben. Der bekannte ASCII-Zeichensatz ist eine Untermenge von Unicode und die Zeichen des ASCII-Zeichensatzes werden in Unicode mit demselben Codewert dargestellt.

Typname Variablenname;

Es können auch mehrere Variablen gleichen Typs in einem Schritt deklariert werden. Diese müssen allerdings mit einem Komma getrennt werden:

Typname Variablenname1, Variablenname2, Variablenname3, ...;

Alphanumerische Zeichen

Der alphanumerische Datentyp char (von engl. Character: Zeichen) ist 2 Byte groß und nimmt ein Unicode-Zeichen auf. Ein char ist nicht vorzeichenbehaftet. Die Literale für Zeichen werden in einfache Hochkommata gesetzt. Sprachersteiger verwechseln häufig die einfachen Hochkommata mit den Anführungszeichen der Zeichenketten (Strings). Die einfache Merkregel: Ein Zeichen – ein Hochkomma, mehrere Zei-



© Dmitriy Shironosov

hinzu. Dazu öffnen Sie mit dem Texteditor „Notepad++“ die Datei „HelloWorld.java“ und geben die Anweisungen ein. Das Ergebnis sehen Sie im Kasten 2. *Es gilt: Zeichenketten werden in Java mit einem „+“ zusammengefügt!*

Referenzvariablen

Wie weiter oben bereits erwähnt, gibt es neben den einfachen Datentypen die Referenztypen. Die Variablen dieser Referenztypen nennt man auch „Referenzvariablen“. Sie ermöglichen den Zu-

Schlüsselwort	Länge in Byte	Wertebereich
boolean	1	true oder false
char	2	16-Bit Unicode Zeichen (0x0000...0xffff)
byte	1	-2 ⁷ bis 2 ⁷ - 1 (-128...127)
short	2	-2 ¹⁵ bis 2 ¹⁵ - 1 (-32768...32767)
int	4	-2 ³¹ bis 2 ³¹ - 1 (-2147483648...2147483647)
long	8	-2 ⁶³ bis 2 ⁶³ - 1 (-9223372036854775808...9223372036854775807)
float	4	1,40239846E-45f...3,40282347E+38f
double	8	4,94065645841246544E-324...1,79769131486231570E+308

Tabelle: Die einfachen Java-Datentypen und deren Wertebereiche.

z.B. verschiedene Integer, Gleitkommatypen, ... und sogenannte **Referenztypen** (für Referenzvariablen) wie z.B. eine Klasse. Die elementaren Datentypen haben in Java eine feste Größe und einen genau vorgeschriebenen Wertebereich. Ein weiteres Merkmal der einfachen Datentypen ist, dass sie im Gegensatz zu den Referenztypen nicht als Objekte verwaltet werden. Da jede Variable einen festen Datentypen hat und

Deklaration von Variablen einfacher Datentypen im Programm

In den Variablen lassen sich Daten speichern, mit dem das Programm dann zur Laufzeit arbeiten kann. Bevor die Variablen verwendet werden können, müssen sie vorher deklariert werden. Man kann auch sagen, dass die Variablen definiert werden. In Java geschieht das in folgender Weise:

chen – zwei Hochkommata (Gänsefüßchen). Im Kasten 1 sind verschiedenen Beispiele für Variablendeklarationen als korrekte Java-Anweisungen aufgeführt.

Es gilt: Alle Anweisungen müssen in Java mit einem Semikolon abgeschlossen werden!

Erweitern Sie nun in unserem Java-Programm aus Teil 1 die Methode „main“ und fügen die Anweisungen aus Kasten 1 direkt nach der geöffneten Klammer „{“

Kasten 1: Deklaration von Variablen.

```
// Einige Variablen deklarieren
String meinName; // Mein Name
int meinAlter; // Mein Alter
double auszahlung; // Auszahlung
char geschlecht; // Geschlecht ('f' oder 'm')
boolean istZahntechniker; // Ist Zahntechniker (true oder false)

// Mehrere Variablen auf in einem Schritt deklarieren
int zahl3, zahl4, zahl5;

// Variablendeklaration mit Wertinitialisierung
int zahl6 = 10;

// Ein Zeichen und dann eine Zeichenkette deklarieren
char einZeichen = 'a';
String zeichenkette1 = "Ich";
String zeichenkette2 = "bin", zeichenkette3 = "Zahntechniker!";
```

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
Wolfsweg 34 • D-57562 Herdorf

www.dental-laborsoftware.de

```
/*
 * Methode zum Starten eines Java-Programms.
 */
public static void main(String[] args)
{
    // Einige Variablen deklarieren
    String meinName; // Mein Name
    int meinAlter; // Mein Alter
    double auszahlung; // Auszahlung
    char geschlecht; // Geschlecht ('f' oder 'm')
    boolean istZahntechniker; // Ist Zahntechniker (true oder false)

    // Mehrere Variablen auf in einem Schritt deklarieren
    int zahl3, zahl4, zahl5;

    // Variablendeklaration mit Wertinitialisierung
    int zahl6 = 10;

    // Ein Zeichen und dann eine Zeichenkette deklarieren
    char einZeichen = 'a';
    String zeichenkette1 = "Ich";
    String zeichenkette2 = "bin", zeichenkette3 = "Zahntechniker!";

    // Ausgabe von drei zusammengeführten Zeichenketten mit Leerzeichen
    System.out.println(zeichenkette1 + " " + zeichenkette2 + " " + zeichenkette3);

    HelloWorld helloWorld = new HelloWorld(); // Ein Objekt erzeugen
    helloWorld.showText(); // Ruft die Methode showText() auf
}
```

Kasten 2: Verschiedene Variablendeklarationen in der Methode „main“.

griff auf Objekte, die im sogenannten **Heap-Speicher** abgelegt sind. Der Heap ist ein Speicherbereich speziell für dynamische Variablen, den sogenannten Objekten (siehe nächstes Kapitel). Die

Objekte

Mit dem **new-Operator** können in Java Objekte erzeugt und im Heap-Speicher temporär gespeichert werden. Ein Objekt stellt

```
// Datei: HelloWorld.java zum Ausgeben des Textes Hello World!
public class HelloWorld
{
    private int zahl1; // Eine Instanzvariable
    private static int zahl2; // Eine Klassenvariable (wird nur einmal angelegt)

    /*
     * Methode zum Starten eines Java-Programms.
     */
    public static void main(String[] args)
    {
        int zahl = 10; // lokale Variable
        String kurzerText = "Hello World!"; // lokale Variable

        HelloWorld helloworld = new HelloWorld();
        helloworld.showZahl(zahl); // Variable zahl wird der Methode übergeben
        helloworld.showText(kurzerText); // Variable text1 wird übergeben
    }

    /*
     * Methode zum Anzeigen eines Textes.
     */
    private void showText(String text)
    {
        System.out.println(text); // Gibt einen Text in der Konsole aus
    }

    /*
     * Methode zum Anzeigen eines Wertes.
     * Der Übergabeparameter ist int zahl.
     */
    private void showZahl(int zahl)
    {
        System.out.println(zahl); // Gibt 10 in der Konsole aus
    }
}
```

Kasten 3: Die unterschiedlichen Arten von Variablen in Java.

Referenzvariablen können entweder auf Objekte oder auf nichts (null) zeigen. Wenn eine Referenzvariable auf **null** zeigt, dann ist das eine **null-Referenz**. Die Referenz null ist in Java eine vordefinierte Referenz. Man kann in Java auch jeder Referenzvariablen die Referenz null zuweisen. Es gilt: Ist ein Objekt vom Typ „Klassenname“, so wird auch eine Referenzvariable vom Typ „Klassenname“ benötigt, soll die Referenzvariable auf dieses Objekt zeigen. Das heißt, dass der Datentyp der Referenzvariablen und des Objektes, auf das die Referenzvariable zeigt, identisch sein müssen.

Definition einer Referenzvariablen in Java:

Klassenname referenzName;

Beispiele:
 HelloWorld helloWorld;
 oder
 KlasseA klasseA, klasseB, klasseC; // Drei Referenzvariablen in einem Schritt definieren

Es gilt: Eine Referenzvariable ist eine Verknüpfung zu einem Objekt im Heap-Speicher. Sie bekommt einen Namen wie eine Variable eines einfachen Datentyps. Referenzvariablen gibt es nur für Objekte und nicht für die Variablen einfacher Datentypen.

Die unterschiedlichen Arten von Variablen in Java

In Java kennt man insgesamt drei unterschiedliche Arten von Variablen: **Klassenvariablen**, **Instanzvariablen** und **lokale Variablen**. Eine Klassenvariable wird

für eine bestimmte Klasse nur einmal im Programm angelegt. Instanzvariablen existieren in einem Programm für jede erzeugte Instanz einer Klasse. Die lokalen Variablen existieren nur in einer Methode und sind außerhalb der Methode nicht bekannt. **Übergabeparameter** kann man als spezielle lokale Variablen ansehen, die Methoden, Konstruktoren (kommt in Teil 4) und sogenannte Ausnahmebehandlungen (catch-Konstrukte) als Variablen übergeben werden können. Diese sind dann dort lokale Variablen. Wir ändern nochmals unser Programm, wie im Kasten 3 zu sehen ist.

Es gilt: Eine Klassenvariable, die auch bei mehreren Objekt-Instanzen der Klasse immer nur einmal existiert, muss mit static definiert werden.

Fazit

Wir haben in diesem Teil Variablen mit einfachen Datentypen und Referenzvariablen kennen-

gelernt. Wir wissen nun, dass Objekte dynamische Variablen sind, die auf dem Heap abgelegt werden und mittels Referenzvariablen angesprochen werden. Außerdem haben wir die unterschiedlichen Arten von Variablen und ihre Sichtbarkeit kennengelernt. Klassen, wie z.B. unsere Klasse „HelloWorld“, sind eine Art Bauplan und beschreiben die Eigenschaften. Die erzeugten Objekte besitzen dann diese Eigenschaften der Klasse. Die Methoden einer Klasse stellen die Kommunikationsschnittstelle nach außen dar und können Übergabeparameter mit übergeben bekommen.

Ausblick zum Teil 4 der Serie

Im nächsten Teil 4 lernen wir den Objekttyp „Array“ kennen, beschäftigen uns mit Ausdrücken und Operatoren, bedingte Anweisungen, Kontrollstrukturen und vertiefen das Thema „Objekt orientiertes Programmieren“. ZT

ZT Autor



Thomas Burgard entwickelt Applikationssoftware und professionelle Internetauftritte für Unternehmen.

ZT Adresse

Thomas Burgard Dipl.-Ing. (FH)
 Softwareentwicklung & Webdesign
 Bavariastraße 18b
 80336 München
 Tel.: 089 540707-10
 Fax: 089 540707-11
 info@burgardsoft.de
 www.burgardsoft.de

ANZEIGE

Zirkonzahn®
Human Zirconium Technology

Eierschalenprovisorium - Gefräst mit dem CAD/CAM System 5-TEC

EIERSCHALENPROVISORIUM

SOFTWARE-MODUL CAD/CAM

CAD/CAM System 5-TEC:
 Computergesteuertes
 5+1-Achsen-Simultan-Fräsgesät M5
 und vollautomatischer
 optischer Scanner S600 ARTI

Vielfältiges Indikationsspektrum:

Nur mit 5+1 Achsen fräsbar

Käppchen	Kronen in Prettau®	Brücken in Prettau®	Inlays	Onlays	Eierschalenprovisorium	Aufbiss-schienen	Teleskop-kronen	Abutment mit Klebebasis	Vollzirkonabutment	Verschraubung	Geschlebe	Steg	Brücken mit Unterschnitten u. Übergerenzen	Totalprothese	Metallgerüst	Airbrush	Schrift-laser	Mass-Schleif-funktion
----------	--------------------	---------------------	--------	--------	------------------------	------------------	-----------------	-------------------------	--------------------	---------------	-----------	------	--	---------------	--------------	----------	---------------	-----------------------

Zirkonzahn Worldwide - Südtirol - T +39 0474 066 680 - www.zirkonzahn.com - info@zirkonzahn.com

Ungewöhnlich gewöhnlich – Eine zahntechnische Alltagsituation

Was muss der Zahntechniker zulassen? Was darf er ablehnen? In dieser emotionalen Zwickmühle befinden sich viele Zahntechniker, wenn Präparationen nicht geglückt sind. Möglicherweise ist dann eine Vollkeramik-Restauration der richtige Ausweg. In seinem Beitrag stellt ZTM Rupprecht Semrau ein Material vor, mit dem amerikanische Zahntechniker einen Großteil der Restaurationen fertigen und das besondere Möglichkeiten zur ästhetischen Individualisierung bietet.

Zahntechniker orientieren sich an der Natur. Sie versuchen, ihre Restaurationen möglichst natürlich aussehen zu lassen und vergleichen sie gern mit dem Original. Sie veröffentlichen Fotos ihrer tollsten Fälle, deshalb enthalten die Ausgaben der zahntechnischen Fachmedien fast nur Bilder schöner Versorgungen auf idealen Arbeitsunterlagen. Das sieht gut aus, aber wenn die Zahntechniker die gezeigten Fälle mit denjenigen vergleichen, die sie tagtäglich auf ihren Arbeitstischen haben, fragen sich nicht wenige, was solche Bilder mit dem Alltag in ihrem Labor zu tun haben. Denn die zahntechnische Realität sieht anders aus als sie uns von den Fachmedien und den dahinter stehenden Industrieunternehmen vorgegaukelt wird.

„Nur so und sonst gar nicht!!“

In unserem vorgestellten Fall besuchte ein etwa 40 Jahre alter Patient die Praxis und wünschte sich eine neue Oberkieferversorgung. An den Pfeilerzähnen seiner bisherigen Frontzahnbrücke war das Zahnfleisch stark zurückgegangen. In der Folge hatte sich eine umfangreiche Zahnkaries gebildet. Die Bissituation zeigte eine Progenie (Abb. 1). Im Unterkiefer waren die Seitenzähne mittels einer defizitären Freundprothese auf Teleskopkronen ersetzt. Auf den natürlichen Zähnen der UK-Front befanden sich minimale Retrusionsfacetten, die darauf hindeuteten, dass der Patient mit seiner Verzahnungssituation tat-

definitiv nicht mitversorgt wird und er keinerlei Kosten tragen würde als diejenigen, für die von ihm gewünschte Versorgung.

Dentales Dilemma

Eine solchermaßen strikte Vorgabe führt jeden Behandler in ein Dilemma: Er weiß, dass angesichts der erkennbaren mangelhaften Mundhygiene zunächst einmal eine entsprechende Aufklärung geboten ist, um die Mundhygiene (auch im Hinblick auf die Zukunft) zu verbessern. Zudem sollte vor Beginn der weiteren Behandlung der Zahnstein (auch des Gegenkiefers) entfernt und gegebenenfalls eine PA-Therapie durchgeführt werden, damit Zahn-

gehenden Privatpraxis in einer großen Stadt tun, aber kaum ein Zahnarzt auf dem Land. Und in jedem Fall ist jede dieser Entscheidungen schwierig zu treffen!

Zahntechnische Zwickmühle

Die strikte Vorgabe des Patienten hinsichtlich Vollkeramik und die minimalen Facetten auf den natürlichen Frontzähnen des Unterkiefers veranlassten den Behandler, dass er sich für die Versorgung der Oberkiefer-Frontzähne für eine Restauration aus stabilem, vollverblendetem Zirkonoxid entschied. Die dafür geforderten Präparationsformen sind entweder eine Stufenpräparation mit abgerunde-

ANZEIGE

Gold Ankauf/Verkauf

Tagesaktueller Kurs für Ihr Altgold:
www.Scheideanstalt.de

Barren, Münzen, CombiBars, u.v.m.:
www.Edelmetall-Handel.de

Besuche bitte im Voraus anmelden!
Telefon 0 72 42-55 77

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
Gewerbering 29 b · 76287 Rheinstetten

psychologische Zwickmühle, in der nahezu alle Zahntechniker heute stecken: Möglicherweise wäre es besser, wenn die Stümpfe gefüllt und aufgebaut wären. Aber: Ganz gleich wie der ausführende Zahntechniker über diese Arbeitsunterlagen denkt: Dies sind seine Arbeitsunterlagen. Insofern verneinen sich die meisten Zahntechniker jegliche Kritik, denn sie haben gelernt, intensiv darauf zu achten, was der Behandler für richtig oder für falsch hält. Dies mag einerseits klug sein, weil viele Betriebe angesichts ihrer Abhängigkeit wohl betriebswirtschaftlich nicht bis heute überlebt hätten. Tatsächlich haben sie über viele Jahre gelernt sich so zu verhalten, dass auch solche Behandler mit ihnen zufrieden sind – oder sie zumindest nicht kritisieren oder herabsetzen –, die völlig unpraktisch veranlagt sind. Sie haben eingeübt, dass sie mögliche negative Reaktionen ihrer Auftraggeber möglichst vermeiden, damit sie diese Kunden auf keinen Fall verlieren. Dies hat sich vielen Zahntechnikern tief eingeprägt und bestimmt heute weitgehend ihr Verhältnis zu den Behand-



Abb. 1: Die Bissituation zeigte eine Progenie. An den Pfeilerzähnen war das Zahnfleisch zurückgegangen und es hatte Zahnkaries gebildet. – Abb. 2: Die Mundsituation nach der Präparation und Abformung. – Abb. 3: Das Sägemodell bietet die Basis für den Scan. – Abb. 4: Die Stümpfe wurden paarweise gescannt. Dabei zeigten sich zahlreiche unter sich gehende Stellen und scharfe inzisale Kanten. Sie wurden entlastet. – Abb. 5 und 6: Die gefrästen Blockpaare und Käppchen 14 im Mund. Lava™ Plus deckt die dunkel verfärbten Stümpfe so ab, dass sie nicht durch die Keramikgerüste schimmern. – Abb. 7: Die Farben von Lava™ Plus stimmen mit dem VITA Classical Farbring überein und können für das 3D-Master®-System umgerechnet werden. – Abb. 8: Inzisal eingefärbt – Mit Orange wurde die vitale Wirkung der Schneiden gesteigert.

Ein Beispiel: Präparationen oder Abformungen entsprechen vielfach nicht den Anforderungen, die wir Zahntechniker haben, wenn wir möglichst hochwertige Restaurationen fertigen möchten. Der folgende Beitrag soll darum einmal die schwierige Situation für uns Zahntechniker beleuchten und deutlich machen, dass wir mit den richtigen Maßnahmen und moderner Technik Defizite bei der Vorbereitung insofern wettmachen können, wie es mit gewöhnlichen Werkstoffen, Materialien und einer herkömmlichen Arbeitsweise nicht möglich ist.

sächlich nur minimal abbeißen konnte. Aus zahntechnischer Sicht hätten beide Kiefer neu versorgt werden müssen. Doch die finanzielle Situation des Patienten ließ nur überschaubare Maßnahmen zu. Gleichwohl hatte er ein bisschen Geld gespart und machte unmissverständlich deutlich, dass er für dieses Geld ausschließlich eine Vollkeramikversorgung wünschte. Eine andere Versorgungsform, wie beispielsweise eine vollverblendete NEM-Restauration, schloss er kategorisch aus. Gleichzeitig machte er deutlich, dass der UK

fleischtaschen und die Wurzeloberflächen von Biofilmen und Bakterien befreit wären. Der Behandler muss hier also zwischen Handlungen entscheiden, die zwar aus seiner Sicht dringend geboten sind, deren gleichzeitige Abarbeitung der Patient jedoch kategorisch ausschließt. Die Befolgung der einen Forderung bedeutet, dass eine andere nicht umgesetzt werden kann. Was kann er also tun: Soll er den Patienten weitgehend kostenlos behandeln? Darf er sagen: „So behandle ich Sie nicht?“ Dies mag möglicherweise ein Inhaber einer gut

tem Innenwinkel oder eine Hohlkehlnpräparation. Grundsätzlich sollte hierbei ein horizontaler Winkel von mehr als 5° und ein vertikaler Winkel von größer als 4° eingehalten werden. Damit die Präparation die Keramik schützt und unterstützt, soll sie keine scharfen Kanten, keine abrupten Übergänge und keine dünn auslaufenden Ränder wie beispielsweise Tangentialpräparationen besitzen. Idealerweise präpariert der Zahnarzt darum mit formidentischen Schleifkörpern mit einem Konuswinkel von 6° und einer Diamant-Korngröße von 100µm bis 30µm. Verschiedene Experten empfehlen zusätzlich noch ein Feinausarbeiten mittels formkongruenten Hartmetallfinierern.

Abbildung 2 zeigt die Mundsituation nach der Präparation und Abformung. Auf dieser Basis haben wir ein Sägemodell hergestellt und gescannt (Abb. 3). In diesem offenbart sich die

Entscheidung für ESPE

Die einzelnen Restaurationen sollten verblockt werden. Die Stümpfe des Sägemodells wurden jeweils paarweise zusammen mit den Stümpfen gescannt, mit denen sie verbunden würden. Die virtuelle Wiedergabe der gescannten Stümpfe ließ jedoch an den realen Stümpfen zahlreiche unter sich gehende Stellen erkennen, die vom Behandler im Mund nicht aufgebaut waren. Die Draufsicht offenbarte zudem scharfe inzisale Kanten, die digital entlastet werden mussten, damit von ihnen keine Keilwirkung ausgeht, die möglicherweise im Verlauf mehrerer Jahre eine Kronensprengung begünstigt (Abb. 4). Die präparierten Hohlkehlen waren zwar verhältnismäßig kantig und nicht wirklich gleichmäßig gestaltet. Angesichts der Leistungsfähigkeit des Systems konnten sie dennoch vom Sys-

ANZEIGE

seit über 80 Jahren **Maschinen, Geräte und Werkzeuge** Der Giess-Spezialist
günstig einkaufen im Online-Shop

www.horbach-giesstechnik.de

Horbach GmbH - Saarstrasse 2 - DE-55743 Idar-Oberstein - Tel.: 06781-458970 - Fax: 06781-4589729

tem als sauber definierte Präparationsgrenzen dargestellt werden. Insofern waren die einzelnen Gerüste trotz nicht optimaler Vorbereitung mit Lava™ gut fräsbar.

Angesichts der stark verfärbten Stümpfe haben wir uns deshalb gezielt für eine Versorgung mit einer Restauration aus Lava™ Plus entschieden. Mit diesem Material können wir Einzelkronen, verblockte Kronen, (Freiend-)Brücken oder auch Inlay-, Onlay- oder Adhäsivbrücken als monolithische Voll-Restaurationen fräsen. Einerseits eignet sich Lava™ Plus für äußerst rationelle vollmonolithische Restaurationen und andererseits ebenso für höchstesthetische Versorgungen mit individuell geschichteten Kronen. Dies macht das System sehr flexibel. Zudem ist das Zirkoniumoxid des Lava™ Plus-Systems deutlich transluzenter als andere Zirkoniumoxide. Dennoch deckt es dunkle Stumpfverfärbungen zuverlässig ab.

In unserem Fall verlangte der Behandler, dass die Kronen 12/13, 22/23 sowie 11/21 angesichts der kurzen Stümpfe und vorhandenen Bissverhältnisse verblockt werden sollten. Die Aufnahme zeigt diese gefrästen Blockpaare und das einzelne Kappchen auf 14 (Abb. 5 und 6). Angesichts der Progenie waren die labialen Platzverhältnisse nicht optimal. Für das Gerüst mitsamt der Keramikschichtung stand uns lediglich eine Gesamtstärke von knapp unter 1,5 mm zur Verfügung. Deshalb ist es gut, dass bei Restaurationen aus Lava™ die individuell eingefärbten Kappen grundsätzlich ein farbgebender Teil der Verblendung sind und so die Kronen selbst bei schwierigsten Situationen sogar bei einer Schichtstärke von unter einem Millimeter nicht opak wirken. Die Fotoaufnahme verdeutlicht zudem, dass angesichts der guten Farbwirkung von Lava™ Plus selbst dunkel verfärbte Stümpfe nicht durch die Keramikgerüste schimmern.

Die Farbauswahl ist einfach: Die Farben stimmen mit dem VITA Classical Farbring überein. Zusätzlich gibt es eine Umrechnungstabelle für das 3D-Master®-System. Auch damit ist Lava™ Plus einzigartig. Als Farbe für die Verblendung wurde 3M3 festgelegt (Abb. 7). Die Verblendungen haben wir zusätzlich inzisal dezent mit Orange eingefärbt und so die vitale Wirkung der Schneiden gesteigert (Abb. 8). Die Draufsicht demonstriert deren Wirkungen (Abb. 9).

Problem der Progenie

Wenn man die Mundaufnahme betrachtet, ist man nicht geneigt, zu sagen, dass sich „die Restauration gut in die vorhandene Zahnreihe integriert“ – zu dominant sind Zahnstein, Verfärbungen, die gefüllten Eckzähne

des Unterkiefers, die austauschbedürftige Prothese und die erkennbar schlechte Mundhygiene (Abb. 10). Vielleicht wirken die neuen Kronen im Vergleich zur Form der unteren Zähne auch ein kleines bisschen zu rund. Schwer vorstellbar ist, wie der Patient mit einer solchen Progenie abbeißt (Abb. 11). Der Biss musste jedoch wieder so eingestellt werden, da eine derart starke Veränderung hin zu einem Kopf- oder Normalbiss garantiert nachteilige Langzeitfolgen für die Kiefergelenke provoziert hätte.

Auf jeden Fall sind die von der Zahnkaries hervorgerufenen dunklen Verfärbungen beseitigt und die Papillen haben ausreichend große Freiräume, sodass eine wünschenswerte Parodontalhygiene theoretisch problemlos durchgeführt werden könnte.

Umstandehalber wurde der Patient im vorgestellten Fall nicht bestmöglich versorgt, sondern lediglich im Rahmen der Möglichkeiten. Ohne jeden Zweifel wären eine professionelle Reinigung und Neuversorgung der Unterkieferzähne wünschenswert gewesen. Aber der Patient selbst war mit dem Ergebnis zufrieden und spart aktuell auf die Versorgung seines Unterkiefers mit entsprechenden Zusatzbehandlungen. Der Fall zeigt jedoch, dass unser zahntechnischer Berufsalltag in jeder Hinsicht eine ständige Herausforderung ist: technisch, rationell, emotional und psychologisch. Und der Fall eignet sich gut, um darauf aufmerksam zu machen, dass viele Zahntechniker heute in einem Zustand leben, von dem den wenigsten Zahn Technikern klar ist, wie sie dorthin gekommen sind. Ihr Alltag ist in den letzten Jahren immer härter, schwerer und anstrengender geworden, weil die Zahn Techniker das Bewusstsein verinnerlicht haben: Profit gibt es nur gegen Anpassung und immer mehr Leistung. Das Denken Tausender Zahn Techniker über sich selbst ist geprägt von Kritik und Abwertung durch ihre Kunden und Sätze wie: „Die Arbeit ist nicht in Ordnung. Die Krone ist nicht gut. Die Ausführung ist schlecht...“ Viele Zahn Techniker spüren zwar, dass die traditionelle Art der Zusammenarbeit sie nicht glücklich macht. Dennoch machen sie genauso weiter wie sie es immer getan haben: Sie achten darauf, dass sie bei ihren Kunden nicht negativ auffallen, fertigen wider besseren Wissens Arbeiten auf unzureichenden Unterlagen und müssen diese Arbeiten im Zweifel sogar kostenlos wiederholen. Dabei ist mit Lava™ Plus alles um so viel einfacher.

Das Lava™ Fräs Zentrum Starnberg bietet Seminare an, mit denen die Labore die Kommunikation gegenüber den Praxen verbessern und die Zusammenarbeit optimieren. Letztlich muss man als Zahn Techniker zu-



Abb. 9



Abb. 10



Abb. 11

Abb. 9: Die Draufsicht demonstriert die Farbwirkung der Schneide. – Abb. 10: Zahnstein, Verfärbungen, die gefüllten UK-Eckzähne und die erkennbar schlechte Mundhygiene trüben den Blick für die OK-Verblendungen. – Abb. 11: Schwer vorstellbar, wie der Patient mit einer solchen Progenie abbeißt, aber eine Veränderung zu einem Kopf- oder Normalbiss hätte nachteilige Langzeitfolgen für die Kiefergelenke.

dem akzeptieren, dass eben nicht jeder Patient das wirklich bestmögliche höchstesthetische Ergebnis verlangt, sondern Ästhetik, die er bezahlen kann! Für solche Restaurationen ist Lava™ Plus die bestmögliche Alternative.

Erfolgreiches Vorbild

In den USA werden heute schon nahezu 80 Prozent der Restaurationen vollkeramisch hergestellt. Mittels Vollkeramik und Outsourcing wie an ein Lava™ Fräs Zentrum können die Labore schnell und sicher gute Ergebnisse erreichen – nur eben profitablere.

Angesichts der Einkommensentwicklung und stetig zunehmender Zahnersatzimporte werden künftig in Deutschland immer mehr Arbeiten möglichst preisgünstig produziert werden müssen. Die meisten Patienten (gerade auch auf dem Land) haben für Zahnersatz kaum Geld übrig, aber erwarten dennoch eine akzeptable Ästhetik. Die Zahn Techniker sind darum gezwungen, bei weiter sinkenden Profiten in derselben Zeit (auf teilweise schlechten Unterlagen) immer mehr zu schaffen. Mit der ausgereiften Software von Lava™ Plus und dem zurzeit bestmöglichen Zirkoniumoxid-Werkstoff können sie diesen

Teufelskreis durchbrechen und erhalten schnell und einfach sichere und ästhetische Restaurationen. Insofern können wir in Deutschland in puncto Wirtschaftlichkeit und Zufriedenheit von den erfolgreichen US-Laboren nur lernen. ZT

ZT Adresse

Corona Lava™ Fräs Zentrum Starnberg
ZTM Rupprecht Semrau
Münchner Straße 33
82319 Starnberg
Tel.: 08151 555388
Fax: 08151 739338
info@lavazentrum.de
www.lavazentrum.de

ANZEIGE

Hedent

Hedent Inkosteam

Platzsparend durch Wandhalterung, Arbeitsflächen bleiben frei.

Dampfdüse am Handstück auswechselbar. Dampfdüsen 1 mm, 3 mm zusätzlich erhältlich.

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





Inkosteam Ein leistungsstarkes Hochdruckdampfstrahlgerät für den täglichen Einsatz im Labor und allen Arbeitsbereichen, wo hartnäckiger Schmutz auf kleinstem Raum zu entfernen ist. Das Inkosteam arbeitet mit einer Dampfstufe. Das **Inkosteam II** arbeitet mit zwei Dampfstufen. Normaldampf und Nassdampf. Der Schmutz wird nicht nur gelöst, sondern fließt durch die hohe Spülwirkung gut ab. Durch den zweistufigen Fußschalter lässt sich der Dampf jederzeit individuell anpassen. Keine umständlichen Schalterfunktionen. Kessel und Heizung sind aus hochwertigem Edelstahl gefertigt. Hohe Zuverlässigkeit und Betriebssicherheit.

Inkoquell 6 Wasserenthärter
Gerät schützt Ihr Dampfstrahlgerät vor Verkalkung.

Hedent GmbH
Obere Zeil 6 – 8
D-61440 Oberursel/Taunus
Germany
Telefon 06171-52036
Telefax 06171-52090
info@hedent.de
www.hedent.de

Weitere Produkte und Informationen finden Sie auf unserer Homepage!

Glaskeramikblöcke für Fräsmaschine

Der Dentaldienstleister Amann Gurrbach wird System-Partner der VITA Zahnfabrik H. Rauter GmbH & Co. KG, Bad Säckingen.

Im Zuge der Kooperation bietet Amann Gurrbach VITA-Glaskeramikblöcke für die neue Fräseinheit Ceramill Motion 2 an. Die Rohlinge sind in Kürze als „VITABLOCS Mark II for Ceramill Motion 2“ und „VITABLOCS TriLux forte for Ceramill Motion 2“ erhältlich. Damit gehört Amann Gurrbach zu den wenigen System-Partnern der

VITA Zahnfabrik. Im Fokus der Unternehmen steht das engagierte Streben nach immer besseren Lösungen zur Fertigung perfekter Prothetik. Künftig können Zahntechniker, Zahnärzte und Patienten von der gebündelten Kompetenz der Dental spezialisten profitieren. Denn die vielfach bewährten und in zahlreichen Ländern zugelassenen VITA-Rohlinge lassen sich mit der neuen Amann Gurrbach Fräsmaschine Ceramill Motion 2 präzise bearbeiten.

Die VITA Zahnfabrik mit Sitz in Bad Säckingen ist mit deutschlandweit über 800 Mitarbeitern ein international angesehener Hersteller von hochwertigen und innovativen Dentalprodukten. Zu einem fortschrittlichen Anbieter im Bereich der digitalen Dental-Prozesskette zählt die Amann Gurrbach AG. Im Headquarter und Produktionsstandort in Koblach (Österreich) wird vor allem Forschung und Entwicklung betrieben, in der Niederlassung Pforzheim liegt der Schwerpunkt auf Service und Vertrieb. Bereits vor drei Jahren konnte das Unternehmen als zusätzliches Standbein

eine komplette digitale Prozesskette auf den Markt bringen. Mit der seit Anfang 2012 marktreifen Ceramill Motion 2 entstand eine kompakte Maschine, die 5-Achs-Fräs- und Schleiftechnik in Nass- und Trockenmodus für eine große Material- und Indikationsvielfalt vereint. Durch die Kooperation mit VITA wurden VITABLOCS (Keramikrohlinge) optimal in dieses Maschinenkonzept eingebunden, unterstützt sowohl von der CAD-Software Ceramill Mind als auch von der CAM-Software Ceramill Match 2.

Für die Produkte der VITA Zahnfabrik sprechen langjährige, hervorragende klinische Erfahrungswerte. So entsprechen die Überlebensraten der industriell gefertigten Feinstruktur-Feldspatkeramikblöcke zum Herstellen von Inlays, Onlays, Veneers und Kronen mithilfe von CAD/CAM-Systemen dem Goldstandard. Sie liegen bei 97 Prozent nach fünf Jahren bei Kronen, 95,5 Prozent nach neun Jahren bei Inlays und 84,4 Prozent nach 18 Jahren bei Inlays.



Nicht zuletzt liegt dies an dem optimalen Adhäsivverbund zwischen Keramik und Zahnschmelze.

So erlaubt es bei VITABLOCS TriLux forte ein spezielles Fertigungsverfahren, zusätzlich zu dem guten Lichteffekt und der Weißfluoreszenz der Mark II Keramik, unterschiedliche Farbsättigungsgrade und damit unterschiedliche Transparenzgrade in einem Block zu

vereinen. Diese hohe Transparenz der VITABLOCS macht eine sehr gute farbliche Integration in die Restzahnschmelze möglich, ohne dass zusätzlich farblich individualisiert werden muss. Aufgrund der vier unterschiedlichen Farbaufbau-/Blockvarianten ergeben sich – nach Herstellerangaben – für jede klinische Situation ausgezeichnete ästhetische Endergebnisse bei gleichzeitig übersichtlichem Block-Farangebot. Aber auch bei der maschinellen Bearbeitung zeigen sich die Glaskeramikrohlinge von ihrer besten Seite: Präzise können maschinelle, werkzeugschonende CAM-Schleifprozesse und Formveränderungen beziehungsweise Korrekturen intraoral durchgeführt werden. **ZT**

ANZEIGE

**BLUE GALVANO
TECHNIK**

ENTSCHEIDUNG FÜR QUALITÄT UND SERVICE: ■ Legierungen ■ Galvanotechnik ■ Discs/Fräser ■ Lasersintern ■ Experten für CAD/CAM und 3Shape +49(0)40/860766 · www.flussfisch-dental.de

since 1911
FLUSSFISCH

Schnell und sicher

AZ-CONTROL von BEYCODENT hilft bei der Erfassung flexibler Arbeitszeiten.

Erfolgreiches Personalmanagement schätzt heute den Einsatz flexibler Arbeitszeiten. Die Motivation und Einsatzfreude der Mitarbeiter wird durch den Einsatz erheblich gestärkt. Erfolgreiche Unternehmen wie auch Dentallabore, Zahnarzt- und Arztpraxen setzen auf flexible Arbeitszeiten.

BEYCODENT-Software bietet mit AZ-CONTROL ein System, das speziell auf die Bedürfnisse der Dentallabore und Zahnarztpraxen abgestimmt ist. Leichte Bedienbarkeit wie z. B. schnelles Erfassen mit berührungsfreier RFID-Chips oder auch der Chipkarte im Scheckkartenformat sowie eine sichere und übersichtliche Auswertung der erfassten Daten, zeichnen AZ-CONTROL aus. Zum aktuellen Angebot von BEYCODENT-Software gehört heute auch die Erfassung im Offline-Modus. Die Mitarbeiter können sich bei AZ-CONTROL schnell über einen Erfassungsterminal ein- und ausloggen. Besondere Installationen sind nicht erforderlich, da das System entsprechend der Anforderung angepasst werden kann. Eine technische Helpline steht jedem Anwender von AZ-CONTROL zur Verfügung.



BEYCODENT-Software verfügt über Jahrzehnte Erfahrung mit Arbeitszeiterfassung AZ-CONTROL und kann mit Freude auf zufriedene Anwender verweisen. **ZT**

ZT Adresse

BEYCODENT-Software
Wolfsweg 34
57562 Herdorf
Tel.: 02744 9208-37
Fax: 02744 9208-21
edv@beycodent.de
www.beycodent.de

ANZEIGE

seit über 80 Jahren **Maschinen, Geräte und Werkzeuge** Der Giess-Spezialist
günstig einkaufen im Online-Shop

www.horbach-giesstechnik.de

Horbach GmbH - Saarstrasse 2 - DE-55743 Idar-Oberstein - Tel.: 06781-458970 - Fax: 06781-4589729

Vertrieb lizenziert

WIELAND Dental + Technik erhält von 3M ESPE die Lizenz für den Vertrieb der Zirkoniumdioxid-Einfärbetechnologie.

3M ESPE hat die Lizenz für den Vertrieb der Zirkoniumdioxid-Einfärbetechnologie an die Firma WIELAND Dental + Technik vergeben.

Die Infiltrationstechnik ermöglicht das Einfärben von Zahnersatz aus Zirkoniumdioxid und verbessert in hohem Maße die Ästhetik für den Patienten. WIELAND ist erfreut, auf Basis dieser Vereinbarung weiterhin die ZENOSTAR und ZENOTECH Color Zr Färbelösungen zur ästhetischen Individualisierung von Zirkondioxid-Restaurationen anbieten zu können. Somit können sich WIELAND-Kunden auch in Zukunft auf die Weiterentwicklung der beliebten Färbelösungen zur Anwendung der Tauch- und Pinselinfiltrationstechnik verlassen.

Über WIELAND

Als Anbieter dentaler Systemlösungen steht WIELAND mit großer Tradition für den Fort-

schritt in Zahnmedizin und Zahntechnik. Seit der Gründung im Jahr 1871 pflegt WIELAND Unternehmensphilosophie wie

und Leistungsfähigkeit in der Prothetik. WIELAND bietet ein breites Angebotsspektrum von der CAD/CAM-Technologie über



Tradition und Innovation, Qualität und Kundennähe. Zukunftsweisend integrierte Technologien und Materialien kennzeichnen heute die Kompetenz

Dentallegierungen und Verblendkeramiken bis zur Galvanotechnik. **ZT**

ZT Adresse

WIELAND
Dental + Technik GmbH & Co. KG
Schwenninger Straße 13
75179 Pforzheim
Tel.: 07231 3705-0
Fax: 07231 357959
info@wieland-dental.de
www.wieland-dental.de

Passgenaue Präzision

SHOFU Dental bietet mit Ceravety Press & Cast eine Einbettmasse für die Press- und Gusstechnik an.



Ceravety Press & Cast setzt neue Maßstäbe in der Einbettmassen-Technologie. Sie ist für die Press-/Press-Over- und Gusstechnik im Speed-Verfahren anwendbar und kann auch konventionell aufgeheizt werden. Die optimale Steuerung der Expansion bewirkt eine ideale Abstimmung zu den Press- und Gussobjekten. Dabei werden sehr glatte Oberflächen mit einer gleichbleibenden Passung erzeugt. Die Universal Speed-Einbettmasse für die Press- und Gusstechnik ist

einfach und schonend auszubetten und bewirkt geringen Stress für Objekte mit dünnen Wandstärken. Bei der Überpresstechnik werden die Objekte aus Metall, Zirkoniumdioxid oder Keramik einfach mit eingebettet. Ceravety Press & Cast erzeugt nachweislich sehr geringe Reaktionsschichten bei der Verarbeitung mit Lithium-Disilikat und bildet eine ideale Symbiose für präzise und zeitsparende Prozessabläufe.

Die Vorteile von Ceravety Press & Cast sind zudem:

- Für alle Press-Pellets (hoch- und niedragschmelzend) geeignet
- Geringe Reaktionsschicht bei Lithium-Disilikat
- Ausgezeichnete Abstimmung zu edelmetallfreien und edelmetallhaltigen Legierungen
- Als Speed- und in der konventionellen Aufheizmethode anwendbar
- Glatte Objektoberflächen
- Einfaches und zeitsparendes Ausbetten
- Kontrollierte Steuerung der Expansion
- Grafitfrei
- Lange Verarbeitungszeit

Über weitere Details informieren wir Sie gern! **ZT**

ZT Adresse

SHOFU Dental GmbH
Am Brüll 17
40878 Ratingen
Tel.: 02102 8664-0
Fax: 02102 8664-65
info@shofu.de
www.shofu.de



DDT-Kompendium '12

Das Jahrbuch Digitale Dentale Technologien ist ab sofort zum Sonderpreis von 25 Euro erhältlich.

Mit dem Jahrbuch Digitale Dentale Technologien liegt in dritter überarbeiteter Auflage ein umfassendes Kompendium für die digitale Zahnmedizin und Zahntechnik vor. Anvisierte Lesergruppen sind sowohl Zahnärzte als auch Zahn-techniker. In Anlehnung an die bereits in der 18. bzw. 13. Auflage erscheinenden Jahrbücher zu den Themen „Implantologie“ und „Lasierzahnmedizin“ informiert das Jahrbuch in Form von Grundlagenbeiträgen, Anwenderberichten, Fallbeispielen, Produktinformationen und Marktübersichten darüber, was innerhalb der digitalen Zahnmedizin State of the Art ist. Renommierte Autoren aus Wissenschaft, Praxis und Industrie widmen einem Themenspektrum, das von der 3-D-Diagnostik über die computergestützte Navigation und prothetische Planung bis hin zur digitalen Farbbestimmung und CAD/CAM-Fertigung reicht. Es werden Tipps für den Einstieg in die „digitale Welt“ der Zahnmedizin gegeben sowie Wege für die wirtschaftlich sinnvolle Integration des Themas in Praxis und Labor aufgezeigt. Das aktuelle Jahrbuch Digitale Dentale Technologien wendet sich sowohl an Einsteiger und erfahrene Anwender

als auch an all jene, die in der digitalen Zahnmedizin eine vielversprechende Möglichkeit sehen, ihr Leistungsspektrum zu vervollständigen und damit in die Zukunft zu investieren. **ZT**



ZT Adresse

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-201
Fax: 0341 48474-290
grasse@oemus-media.de
www.zwp-online.info



microtec

...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 verlorengegangener 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

Alternative zu manueller Schichtung

Dass ästhetisch anspruchsvolle Kronen nicht in jedem Fall manuell geschichtet werden müssen, beweist der Kronenrohling priti[®] crown der pritidenta[®] GmbH.



Abb. 1: Die priticrown für den Frontzahnbereich eignet sich für epi-/trans- oder supragingivale Vollkronen. Mit dem dreidimensional geschichteten vollkeramischen Kronenrohling für die CAD/CAM-Fertigung lassen sich exzellente ästhetische Restaurationen fertigen. – **Abb. 2:** Die präfabrizierten priticrowns für den Seitenzahnbereich zeigen eine anatomische Dentin-/Schneideschichtung und eine vorgegebene naturnahe Funktion. – **Abb. 3:** Das Designen geht relativ einfach und schnell von der Hand. Die CAD-Software gibt einen Vorschlag vor, den der Zahntechniker funktional und ästhetisch optimiert.

Die vorgefertigten Rohlinge für die CAD/CAM-Fertigung sind bereits anatomisch geformt und zeigen einen natürlichen Dentin/Schneide-Farbverlauf. Sie bestehen aus der seit mehr als 20 Jahren bewährten VITA Mark II Feinstrukturkeramik. ZTM Ralf Kräher-Grube, Hamburg, arbeitet seit mehreren Monaten mit den priticrowns. Sein Fazit: Nach dem Schleifprozess werden die geschliffenen Kronen mit sehr wenig manueller Nachbearbeitung durch den Zahntechniker zum ästhetischen Zahnersatz.

ZT In welchen Fällen kommt die priticrown bei Ihnen zum Einsatz? Ich setze die Kronenrohlinge im Frontzahnbereich für Vollkronen mit epi- oder supragingivaler

Präparationsgrenze ein, wenn die Zahnfarbe des Patienten den in den wichtigsten VITA Classical Farben erhältlichen priticrowns entspricht. In diesen Fällen ist der Kronenrohling eine tolle Alternative zur manuellen Schichtung, weil wir mit der vollkommen digital gefertigten priticrown ein ästhetisch und funktionell hochwertiges Ergebnis erzielen. Das können wir in einem wirtschaftlich attraktiveren Zeitrahmen realisieren als eine manuell geschichtete Krone.

ZT Wie beurteilen Sie die Ästhetik der fertig geschliffenen priticrowns?

Meine Mitarbeiter und ich sind positiv überrascht. Die Oberflächen der fertigen Kronen sind

kaum beschliffen – natürlich muss der Zahntechniker die Textur, also den Charakter der Restzähne, noch auf die priticrowns übertragen. Vor dem Glanzbrand sieht die Krone eher opak aus, trotzdem ist die mehrfache Schichtung bereits deutlich zu sehen. Die Kronenrohlinge werden von der Firma VITA maschinell hergestellt und sind in Form und Farbverlauf immer identisch. Dadurch kann man die Ästhetik der Krone jetzt vorhersagbar und reproduzierbar gestalten.

ZT Wie teuer ist der Einstieg in die priticrown?

Bei exocad Bestandskunden gibt es keine Zusatzinvestitionen. Wer wie wir mit der exocad Software designet, dem spielt pritidenta

kostenfrei das dort integrierte „PreformModule“ mit der Zahnbibliothek aller Kronenrohlinge auf. Dann kann man sofort loslegen. Man wählt eine der Standardzahnformen aus, dann noch die entsprechende Kronengröße. Das Designen geht einfach und schnell.

ZT Worauf kommt es beim virtuellen Gestalten des Kronenrohlings an?

Die Kronen sollen im Mund des Patienten optimal mit den Nachbarzähnen harmonisieren. Deshalb müssen die Texturen der Nachbarzähne übernommen werden. Die Oberflächentextur ist entscheidend für das ästhetische Ergebnis der Krone. Je besser der Zahntechniker diesen Arbeitsschritt beherrscht, desto schöner wird die Krone. Wichtig vorab ist natürlich die Farbnahme am Patienten. Die Ausgangsfarbe muss der Farbskala der Standardkronen entsprechen. Ausgleichen lassen sich nur kleine Abweichungen, indem man in Absprache mit dem Fräszentrum im Bereich der Schneideteile noch etwas variiert oder zum Beispiel mit den Malfarben VITA AKZENT[®] und VITA Shading Paste die Farbe optimiert.

ZT Wie viel Zeit muss Ihr Techniker manuell an einer priticrown arbeiten?

Da die fertig beschliffenen priticrowns sehr gut passen und die äußere Form bis auf die Oberfläche schon fertig ist, benötigt er wesentlich weniger Arbeitszeit als für herkömmlich geschichtete Kronen. Deshalb sind für mich die priticrowns ästhetisch und wirtschaftlich eine echte Alternative in der digitalen Zahnersatzherstellung.

ZT Vielen Dank für das interessante Gespräch.

ZT Adresse

ZTM Ralf Kräher-Grube
Cuspidus Zahntechnik GmbH
Sternstraße 105
20357 Hamburg
Tel.: 040 386076-0
Fax: 040 386076-60
mail@cuspidus.de

pritidenta[®] GmbH
Meisenweg 37
70771 Leinfelden-Echterdingen
Tel.: 0711 32065610
Fax: 0711 32065699
info@pritidenta.com
www.pritidenta.com

Weniger Schrumpfung

CeramFluid, die neue standfeste Keramikanmischflüssigkeit der Firma BRIEGELDENTAL, erleichtert den Laboralltag spürbar.

Viele Anwender äußerten gegenüber der Firma BRIEGELDENTAL ihre Unzufriedenheit. Sie schichten eine Krone, platzieren diese im Ofen und stellen am Ende fest, dass die Krone geschrumpft ist. Zudem sind Anmischflüssig-

geschichtet werden, was zu einer gleichmäßigeren Durchtrochnung nach der Modellation führt. Somit sintern die Massen homogener und brillantere Farben können entstehen. Ein zusätzlicher Pluspunkt von CeramFluid ist die hohe Standfestigkeit. Da CeramFluid ebenfalls für Pulveropaker und Schuttermasse verwendet werden kann, spart der Anwender zwei weitere Flüssigkeiten. Das Produkt wurde erst vor einem Jahr eingeführt, doch bereits jetzt sprechen die Ergebnisse für sich: „Die Anwender berichten uns von spürbar weniger Schrumpfung der Keramik und sind zufriedener mit den Ergebnissen“, so David Christopher Briegel, Geschäftsführer von BRIEGELDENTAL. CeramFluid kann online, über die Homepage des Unternehmens, geordert werden. **ZT**



keiten teuer. BRIEGELDENTAL hat sich diesem Problem angenommen und eine Lösung gefunden: Die neue Keramikanmischflüssigkeit CeramFluid erleichtert dem Zahntechniker verschiedene Arbeitsabläufe. Im Allgemeinen kann die Flüssigkeit feuchter aufgetragen und

ZT Adresse

BRIEGELDENTAL
David Christopher Briegel
Tegernseer Landstr. 2
82054 Sauerlach
Tel.: 08104 889690
Fax: 08104 6287733
info@briegeldental.de
www.briegeldental.de

Schnell in Form

Frank Dental produziert überlange Gipsfräse.



Abb. 1: Sägen und Beschleifen der Gipsstümpfe ohne weiteren Werkzeugwechsel. – **Abb. 2:** Neue und alte Form der Gipsfräse, das gewohnte Handling bleibt. – **Abb. 3:** Die Länge der Gipsfräse macht den Unterschied. Der Gipsstumpf kann in einem Arbeitsgang von oben bis unten beschliffen werden. – **Abb. 4:** Hohlkehlinstrumente präparieren und Versäubern ohne Werkzeugwechsel.

Arbeitsgänge schnell und effektiv zu gestalten macht auch vor der Gipsbearbeitung nicht halt. Die Firma Frank Dental, Gmund am Tegernsee, hat die Idee der „überlangen Gipsfräse“ von Fritz Schalkhäuser in ein Produkt umgesetzt. „Ein Werkzeugwechsel mehr oder weniger spielt heute schon eine Rolle“, sagt ZTM Fritz Schalkhäuser, Laborbesitzer in Schweinfurt

und internationaler Referent, zu seiner Idee, die gewohnte Gipsfräse zu verlängern. Dabei stand im Vordergrund, die bewährte Gipsbearbeitung nicht umzustellen, sondern effizienter zu gestalten. So kann der Gipsstumpf nun in einem Arbeitsgang ohne Werkzeugwechsel in die gewünschte Form gebracht werden. Armin Frank sagt dazu: „Es macht uns immer

viel Spaß, Ideen aus dem dentalen Markt aufzunehmen und diese zeitnah umzusetzen. Zahntechniker denken grundsätzlich weiter und der Erfolg gibt uns recht.“

Über Frank Dental

Mit seiner Dynamik und Innovationsfreude ist das Unternehmen Frank Dental aus Gmund am Tegernsee ein geschätzter Partner von Zahnarztpraxen und Dentallaboratorien im In- und Ausland. Der Spezialist für rotierende Dentalinstrumente und -werkzeuge profiliert sich in der Branche mit einer konsequenten Verbindung von innovativen Produkten, einer durchdachten Unterstützung des Praxismanagements, von der Qualitätssicherung bis zum Bestellwesen und hochkarätig besetzten Fortbildungsveranstaltungen. **ZT**

ZT Adresse

Frank Dental GmbH
Tölzer Str. 4
83703 Gmund
Tel.: 08022 6736-0
Fax: 08022 6736-900
kontakt@frank-dental.de
www.frank-dental.de

Optimales Licht

RIETH. Dentalprodukte bietet dem modernen Dentallabor intelligente LED-Lichtkonzepte für mehr Produktivität und Qualität.

Das neue Lablight LED-Laborlichtsystem überzeugt durch eine moderne, klare Formensprache mit glatten, pflegeleichen

Licht emittieren und einer darüberliegenden gelben fotolumineszierenden Schicht. Diese wandelt das Licht in ideales

ohne dabei instabil zu werden. Gleichzeitig spielt er eine wichtige Rolle für das Temperaturmanagement der Leuchte und

deutet bis zu 80 % weniger Energiekosten. Der modulare Aufbau der Leuchtsérie erleichtert die Montage wesentlich. Die War-

Bis zum 31.12.2012 sind die Laborlichtsysteme zum Sonderpreis erhältlich – einfach telefonisch oder online bestellen. **ZT**



ten Oberflächen. Das große Einsatzspektrum der Lablight-Serie bietet eine optimale Lösung für das Dentallabor. Kernstück der Lablight-Technologie ist eine Multichip-LED mit 1/4 Watt Leistung und einem Minimum an Wärmeentwicklung. Diese bestehen aus drei Halbleiterchips, welche blaues

weißes Tageslicht von 5.500K. Durch ausschließliche Verwendung von vorselektierten LEDs wird Homogenität von Leuchtstärke und Lichtfarbe sowie einem Farbwiedergabeindex | CRI > 90 garantiert. Basismaterial ist ein robuster Aluminiumverbundwerkstoff, der filigrane Formen erlaubt,

führt entstehende Wärme optimal an die Umgebung ab. Dadurch wird eine Lebensdauer von > 50.000 Stunden erreicht. Die integrierte Technologie macht Lablight hochgradig effizient, eine vergleichbare Halogenleuchte würde etwa das Fünffache an Energie verbrauchen bei gleicher Lichtausbeute. Dies be-

tungsfreiheit ermöglicht sogar den Einsatz bei schwer zugänglichen Lichtaufgaben. Durch die Vielzahl der Varianten können nahezu alle Beleuchtungsaufgaben gelöst werden. Die Lablights sind als Pendelleuchte, Wandleuchte, Deckenleuchte und Arbeitsplatzleuchte erhältlich.

ZT Adresse

RIETH. Dentalprodukte
Im Rank 26/1
73655 Plüderhausen
Tel.: 07181 257600
Fax: 07181 258761
info@a-rieth.de
www.a-rieth.de

Hochstabil und lichthärtend

Mit primobase, den lichthärtenden Basisplatten für die Prothetik, zeigt primotec, wie Altbewährtes weiterhin optimiert werden kann.



primobase – mit 1,2 mm Plattenstärke extrem dünn und gleichzeitig hochstabil.



primobase – beste Lichthärteeigenschaften – kein zweiter Polymerisationsdurchgang ohne Modell erforderlich.

Die chemische Zusammensetzung der primobase Basisplatten reduziert nicht nur die bei diesen Materialien übliche Klebrigkeit, gleichzeitig zeigen sich die Verarbeitungseigenschaften sowie die Passgenauigkeit spürbar verbessert. Eine der innovativen Eigenschaften von primobase ist die geringe Plattenstärke von nur 1,2mm. Dadurch müssen die Prothesenzähne selbst bei ungünstigen Platzverhält-



primobase – maximaler Anpressdruck und damit bestmögliche Passung, wenn die primobase Platte während der Lichthärtung in der Metavac-Einheit tiefgezogen wird.

Funktionsmodell adaptiert, ggf. im Kieferkambereich durch leichten Druck noch etwas ausgedünnt und polymerisiert. Die optimale Passung entsteht jedoch durch die Verwendung des Metavac Tiefziehverfahrens von primotec. Dabei wird die primobase Platte während des gesamten Lichthärtevorgangs mit definiertem Druck an das Modell gepresst. Weitere Informationen zum Produkt sind auf der Homepage von primotec erhältlich. **ZT**

ZT Adresse

primotec
Joachim Mosch e.K.
Tannenwaldallee 4
61348 Bad Homburg
Tel.: 06172 99770-0
Fax: 06172 99770-99
primotec@primogroup.de
www.primogroup.de

nissen in der Regel nicht von basal gekürzt werden. Ein weiterer Pluspunkt ist die hohe Präzision des Materials. Durch die exakte Passung „saugt“ die Aufstellung bei der Einprobe im Mund des Patienten. Der Arbeitsablauf ist denkbar einfach. Zunächst isoliert man das Modell. Anschließend wird die primobase Basisplatte mit den Fingern auf das

Individuell und exklusiv

Die Zfx Titanbasen bieten unterschiedliches Design für optimales Gingivamanagement.

Ab sofort bietet das Unternehmen Zfx Titanbasen und Schrauben für individuelle zweiteilige Abutments der gängigsten Implantathersteller in zwei verschiedenen Ausführungen an. Die Regular Design-Serie gleicht den Titanbasen anderer Hersteller (kompatibel zu nt-trading, Medentika, Swiss-Medent, 3Shape ...) und eignet sich aufgrund ihrer nach außen gewölbten Form insbesondere für Patienten mit dicker Gingiva (Biotyp B). Die zusätzliche Small Design-Serie, die eine gerade Form

bemanagement geschaffen. Die Titanbasen und Schrauben von Zfx sind mit Implantatsystemen folgender Hersteller kompatibel: Astra Tech®, BIOMET 3i®, CAMLOG®, DENTSPLY Friadent®, Nobel Biocare®, Straumann® und Zimmer®. Dank der zwei unterschiedlichen Arten von Titanbasen, deren Kompatibilität mit allen gängigen Implantatsystemen garantiert wird, können Anwender des Zfx CAD/CAM-Systems nun je nach Anforderung und gewünschtem Resultat die entsprechende Lösung wählen. **ZT**



aufweist und zur Gingiva hin verkürzt ist, führt zu vermindertem Druck auf das Weichgewebe und wird vor allem bei dünner Gingiva eingesetzt. Diese stehen exklusiv den Zfx Scanner- und CAD-Software-Usern zur Verfügung. Durch diese Auswahl sind gute Voraussetzungen für ein optimales Weichgewe-

ZT Adresse

Zfx GmbH
Kopernikusstraße 27
85221 Dachau
Tel.: 08331 33244-0
Fax: 08331 33244-10
office@zfx-dental.com
www.zfx-dental.com

Kompetente Beratung

Die MICHAEL FLUSSFISCH GmbH bietet umfassenden Service im Bereich Galvanotechnik.

ANZEIGE

Gold Ankauf/Verkauf

Tagesaktueller Kurs für Ihr Altgold:
www.Scheideanstalt.de

Barren, Münzen, CombiBars, u.v.m.:
www.Edelmetall-Handel.de

Besuche bitte im Voraus anmelden!
Telefon 0 72 42-55 77

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
Gewerbering 29 b · 76287 Rheinstetten

Wer Galvanotechnik anwendet, weiß: Die „Königsdisziplin“ der zahntechnischen Herstellung hat ihre Tücken. Umso wichtiger ist es, dass das Labor einen Anbieter wählt, der zu Galvanoprodukten gut berät und schnell hilft, wenn eine Arbeit nicht so gerät, wie sie soll.

Auch routinierten Anwendern passiert es immer wieder: Schon kleinste Verfahrensfehler genügen, dass Oberflächen pickelig oder braun werden, dass Löcher und Dellen entstehen oder dass die Adhäsion zu gering ist. „Wir erhalten häufig Anrufe von Zahntechnikern und versuchen dann, gemeinsam mit ihnen die Ursache zu finden“, berichtet Michaela Flussfisch, Inhaberin der MICHAEL FLUSSFISCH GmbH in Hamburg.

„Die Galvanotechnik ist ein Herstellungsverfahren, bei dem gute Beratung wichtig ist – welche Produkte für welche Verwendung geeignet sind, wie sie korrekt eingesetzt werden und was zu tun ist, wenn Probleme auftreten. Gerade hier kommt es sehr auf den Service an, damit dem Labor nicht hohe Kosten durch Verfahrensfehler entstehen.“

Galvano-Troubleshooting

Bei FLUSSFISCH beispielsweise stehen immer drei Experten für Galvano-Troubleshooting



© Flussfisch
Michaela Flussfisch: „Wir arbeiten in der Galvanotechnik eng mit den anwendenden Laboren zusammen und können so fast jedes Problem lösen.“

bereit. Das Traditionsunternehmen verfügt über eine lange Erfahrung im Bereich Galvanotechnik und bietet ein Komplett-sortiment mit Bädern, Härte- und Friktionsaktivator, Kleber, Zubehör und ein Profi-Set für Doppelkronen-Herstellung nach Willershäuser an. „Wir arbeiten in der Galvanotechnik eng mit den anwendenden Laboren zusammen und können so fast jedes Problem lösen“, berichtet die Unternehmerin weiter. „Hilfreich ist es, wenn uns der Zahntechniker ein Foto der proble-

matischen Arbeit zuschickt. Dann kann unser Team den Fehler erkennen und ihn telefonisch gemeinsam mit ihm beheben.“ **ZT**

ZT Adresse

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

Schnell und präzise

Neues Software-Modul Bite Splints für das CAD/CAM-System 5-TEC von Zirkonzahn.

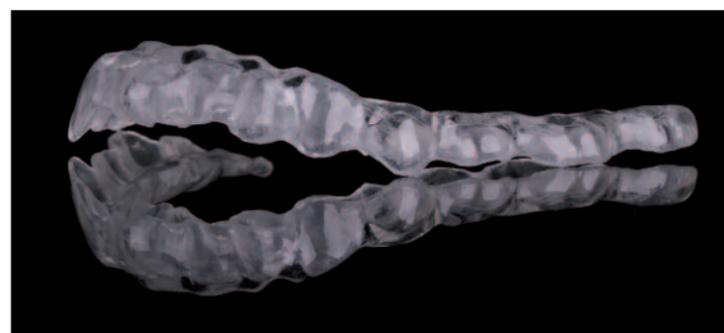
Das Software-Modul CAD/CAM Bite Splints von Zirkonzahn ermöglicht Anwendern des

CAD/CAM-System 5-TEC die schnelle und einfache Anfertigung von Aufbisschienen, zum

Beispiel für Patienten mit Bruxismus. Die Schienen lassen sich bei der virtuellen Modellierung individuell gestalten.

Dabei können über die Software Parameter wie die okklusale Stärke und Wandstärke eingestellt werden. In Verbindung mit dem virtuellen Artikulator lassen sich Bewegungsabläufe simulieren und ggf. notwendige Kontaktpunkte einfach und präzise modellieren. Abschließend können die Schienen in transparentem Kunststoff mit dem zum System gehörenden Fräsgesetz geätzt werden.

Weitere Informationen und Video unter www.zirkonzahn.com **ZT**



ZT Adresse

Zirkonzahn GmbH
An der Ahr 7
39030 Gais-Südtirol, Italien
Tel.: +39 0474 066660
Fax: +39 0474 066661
info@zirkonzahn.com
www.zirkonzahn.com

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

SCAN MICH



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

HAUPTSPONSOR



Digitale Dentale Technologien

Metalle im digitalen dentalen Workflow

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

FREITAG | 1. FEBRUAR 2013 → WORKSHOPS

ORGANISATORISCHES

→ VERANSTALTUNGSORT | KONGRESSGEBÜHREN

1. STAFFEL | 14.30 – 16.00 UHR



2. STAFFEL | 16.30 – 18.00 UHR



Veranstaltungsort
Dentales Fortbildungszentrum Hagen GmbH
Handwerkerstraße 11, 58135 Hagen
Tel.: 02331 6246812
Fax: 02331 6246866

Zimmerbuchungen
Mercure Hotel Hagen
Wasserloses Tal 4
58093 Hagen
Tel.: 02331 391-0
Fax: 02331 391-153

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

Reservierung

Tel.: 02331 391-0, Fax: 02331 391-153
Das Zimmerkontingent ist nach Verfügbarkeit buchbar bis
4. Januar 2013. Stichwort: „DDT 2013“

Hinweis

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

Zimmerbuchungen in unterschiedlichen Kategorien



Tel.: 0211 49767-20
Fax: 0211 49767-29
info@prime-con.eu oder www.prim-con.eu

So kommen Sie zum Kongress

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



Mit öffentlichen Verkehrsmitteln:
Ab Hagen-Hauptbahnhof: Linie 514
Richtung „Gewerbepark Kückel-
hausen“, Haltestelle: Gewerbe-
park Kückelhausen. Linie 521
Richtung „Westerbauer“, Halte-
stelle: Obere Rehstraße. Ab Hagen
Sparkassen-Karree: Linie 525 Richtung „Spielbrink“, Linie 528 Rich-
tung „Geweke“, Haltestelle: Obere Rehstraße.

Fortbildungspunkte

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

Kongressgebühren

Freitag, 1. Februar 2013

Die Teilnahme an den Firmenworkshops ist kostenfrei.

Samstag, 2. Februar 2013

Kongressgebühr (Frühbucherrabatt bis 17.12.2012) 220,00 € zzgl. MwSt.
Kongressgebühr 245,00 € zzgl. MwSt.
Die Kongressgebühr beinhaltet Kaffeepausen, Tagungsgetränke und Imbissversorgung.

Veranstalter

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-308
Fax: 0341 48474-390
event@oemus-media.de
www.oemus.com



Wissenschaftliche Leitung

Dentales Fortbildungszentrum
Hagen GmbH

Handwerkerstraße 11
58135 Hagen
Tel.: 02331 6246812
Fax: 02331 6246866
www.d-f-h.com



Allgemeine Geschäftsbedingungen

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

Achtung! Sie erreichen uns unter der Telefonnummer 0341 48474-308 und während der Veranstaltung unter der Telefonnummer 0173 3910240.

SAMSTAG | 2. FEBRUAR 2013 → PROGRAMM

- 09.00 – 09.10 Uhr **ZTM Jürgen Sieger/Herdecke**
Begrüßung
- 09.10 – 09.40 Uhr **Priv.-Doz. Dr. Florian Beuer/München**
Die fünf Schritte zum präzisen
CAD/CAM-Steg
- 09.40 – 10.10 Uhr **Antonio Pedrazzini/München**
Klaus Köhler/Iserlohn
Der offene digitale dentale Workflow –
Chancen und Risiken
Von der Bilderfassung bis zum fertig
veredelten Produkt
- 10.10 – 10.40 Uhr **ZT Hans Raapke/Greven**
Navigierte Implantation mit Metall-
Bohrschablonen
- 10.40 – 11.10 Uhr **Pause/Besuch der Dentalausstellung**
- 11.10 – 11.40 Uhr **ZTM Ralph Riquier/Remchingen**
Maschinelle Metallverarbeitung –
Einflussfaktoren und Problematik
- 11.40 – 12.10 Uhr **ZTM Hans Jürgen Lange/Darmstadt**
Weites Indikationsspektrum, Chancen
und Möglichkeiten in der heutigen
5-achsigen Metallbearbeitung
- 12.10 – 12.40 Uhr **Dr. Frank Schaefer/Erfurt**
Sicher interdisziplinär navigieren
- 12.40 – 13.40 Uhr **Pause/Besuch der Dentalausstellung**
- 13.40 – 14.30 Uhr **Prof. Dr. rer. nat. Jürgen Geis-Gerstorfer/
Tübingen, Co-Referent: Dipl.-Ing. (FH)
Falko Noack/Koblach**
Kobalt-Chrom-Molybdän Sintermetall zur
Inhouse-Bearbeitung – zahntechnische
Verarbeitung und Eigenschaften
- 14.30 – 15.00 Uhr **ZTM Sören Holbein/Hofheim-Wallau**
Bewährtes Edelmetall im digitalen
Workflow
- 15.00 – 15.30 Uhr **Pause/Besuch der Dentalausstellung**
- 15.30 – 16.00 Uhr **Dr. Urs Brodbeck/Zürich (CH)**
Digitale Versorgungsmöglichkeiten mit
offener Schnittstelle
- 16.00 – 16.30 Uhr **Dipl.-ZT Olaf van Iperen/Wachtberg**
Kobalt-Chrom und CAD/CAM im
Dentallabor? – Neue Wege der eigenen
Herstellung
- 16.30 – 17.00 Uhr **Enrico Steger/Gais (IT)**
Zirkon in Kombination mit Metall
- 17.00 – 17.10 Uhr **Danksagung**

Digitale Dentale Technologien

Anmeldeformular per Fax an

0341 48474-390

oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Für **Digitale Dentale Technologien** am 1./2. Februar 2013 in Hagen melde ich folgende Personen verbindlich an:

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

Stempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für
Digitale Dentale Technologien erkenne
ich an.

Datum/Unterschrift

E-Mail

Onlineportal für digitale Zahntechnik

Die Zahntechniker-Innung Niedersachsen-Bremen stellt das Onlineportal „Dentaltheke“ für digitale Zahntechnik online.

Bald ist es soweit und das CAD/CAM-Netzwerk der Zahn-techniker-Innung Niedersachsen-Bremen (ZINB) ist technisch auf dem neuesten Stand und kann online genutzt werden. In das Projekt „Dentaltheke“ hat die Innung Erfahrungen aus dem installierten Netzwerk für die Kooperation der Labore mit den neuen Herausforderungen auf dem CAD/CAM-Markt verbunden. „Die Nutzung der neuesten digitalen sowie mobilen Technik für die Anwendung war dabei ein Selbstverständnis“, so der Projektleiter der Dentaltheke, ZTM Alfred Schiller.

Die Schnellebigkeit der digitalen Welt zeigt sich in den vielen CAD/CAM-Neuerungen mit einem sehr differenzierten Leis-

stellungsspektrum der Anlagen in der Anwendung und Fertigung von Zahnersatz. Wurden in der Anfangszeit mittels CAD/CAM nur Einzelkronen und Brückenkonstruktionen gefertigt, ist die Bandbreite der digitalen Fertigung mittlerweile deutlich darüber hinausgewachsen. Diesen Trend haben die Netzwerker der ZINB aufgegriffen und die Zusammenarbeit der zahntechnischen Betriebe auf neue Füße ge-

stellt. Dabei konnte die Innung auf langjährige Erfahrungen zurückgreifen. „Bereits seit 2006 beobachten wir die Entwicklung der technologischen CAD/CAM-Herstellungsprozesse in der Zahntechnik“, berichtet ZTM Frank Schollmeier, Arbeitsgruppenleiter der AG CAD/CAM der ZINB. „Seitdem die neue Technologie auf dem Markt ist, haben wir ein Konzept für eine Strategie entwickelt, das sich dynamisch den Entwicklungen angepasst hat. War es am Anfang die Bündelung von vorhandenen Ressourcen in den Laboren in Form eines seit 2008 im Internet aufgebauten Netzwerkes, so konzentrierten sich im Laufe der Zeit die Innungsaktivitäten auf mehrere Phasen von CAD/CAM-Lösungen. Einerseits hat die Dentalindustrie den Markt mit CAD/CAM-Anlagen völlig übersättigt, andererseits tritt diese mit eigenen Fräszentren immer aggressiver auf den Zahnersatzmarkt und bedroht mit „Dumpingpreisen“ die Existenz der Klein- und Mittelbetriebe im Zahntechnik-Handwerk. Die Atomisierung dieser Marktentwicklung machte zur Sicherung der zahntechnischen Märkte für das Zahntechnik-Handwerk eine Anpassung des Netzwerkes an die technische Entwicklung notwendig. Deshalb und aufgrund einer weiteren durchgeführten innungsinternen Marktforschung im Jahr 2011 haben der Vorstand und die Innungsversammlung der ZINB beschlossen, ohne Verzögerung weitere Maßnahmen einzuleiten, die die Wirtschaftskraft der Innungslabore stärkt“, so Frank Schollmeier. Projektleiter Alfred Schiller nennt einige Maßnah-

men aus dem Konzept, die sich in der „Dentaltheke“ wiederfinden. Das sind u.a. die Ausweitung auf der Anbieter- und Nachfragerseite, die Ausweitung des Leistungskataloges mit dem Fokus auf Qualität und Service. Darüber hinaus die Installation einer von der ZINB-Website losgelösten Plattform bei gleichzeitiger digitaler App-Funktion. Bei der Umsetzung dieser Maßnahmen hat die Innung zusammen mit dem beauftragten Programmierer einen Konfigurator entwickelt, der an klassische Spielautomaten erinnert, wie man sie aus Spielotheken kennt, nur technisch versierter, aber genauso einfach in der Anwendung. Im ersten Schritt wurde eine Oberfläche für Apple-iOS- und Google-Android-Geräte programmiert. Diese beiden Betriebssysteme decken prozentual die größte Nachfrage auf dem Smartphone-Markt ab. Wenn das Projekt gut anläuft, werden weitere Betriebssysteme (z. B. für BlackBerry) folgen. Damit sind wir für neue Anforderungen des Marktes gut ausgestattet und können sofort flexibel reagieren. „Fast jeder besitzt heute ein iPhone oder Smartphone, das er überall bei sich trägt. So kann im Bedarfsfall das Labor sofort in einer Zahnarztpraxis oder anderswo kurz und schnell über sein Handy prüfen, welcher Kollege das Produkt x mit System y und Werkstoff z herstellt, Kontakt mit ihm aufnehmen und im Idealfall Auftrag und Liefertermin festlegen. Je mehr dabei mitmachen, umso konkurrenzfähiger ist die Dentaltheke gegenüber der Industrie. Jeder Laborinhaber muss verinnerlichen, dass



mit jedem Auftrag an die Dentalindustrie, den er selbst auslöst, die generelle Gefahr der eigenen Marktverdrängung wächst“, so Alfred Schiller. Kollegen für Kollegen, so das Credo der neuen Plattform „Dentaltheke“. Alfred Schiller von der ZINB fordert daher: „Die Herstellung von Zahnersatz muss im Zahntechnik-Handwerk bleiben.“ Die Dentaltheke ermöglicht Interessenten analog zu dem Prinzip eines Marktplatzes die Suche nach einem geeigneten Dentallabor anhand von Leistungsmerkmalen. Darüber hinaus ermöglicht eine PLZ/Umkreissuche, die Wahl eines Netzwerkpartners in der Nähe oder eben weiter weg, wenn man die Konkurrenz zu sehr fürchtet. „Die Anbieterseite ist exklusiv nur für Innungslabore nutzbar. Als Käufer können sich alle internen und externen Markt-

teilnehmer bei Zahnersatz auf der Plattform der Dentaltheke bedienen. „Jeder, der bestellen möchte, kann das tun, Angebot und Nachfrage regeln die Benutzer durch Angebotsanfrage, Bestellung und Auftragsvergabe untereinander, die Innung stellt lediglich die Plattform zur Verfügung und hält sich ansonsten aus den Transaktionen heraus“, erklärt Schiller die Vorgehensweise. In der Anfangsphase wird die „Dentaltheke“ im Bereich Niedersachsen-Bremen starten. Die Struktur der Dentaltheke ist jedoch von vornherein darauf ausgelegt, dass mehrere Innungen unabhängig voneinander ihre teilnehmenden Mitglieder einpflegen und verwalten können. Um Probleme in den Kinderschuhen des Projektes leichter beheben zu können, wird das System erst nach einer Probezeit für die anderen Innungen im Bundesgebiet freigegeben. Interessierte Innungen sind herzlich zur Zusammenarbeit eingeladen. „Je mehr dabei mitmachen, desto größer wird die Chance, an die Industrie verlorene Aufträge wieder ins Labor zurückzuholen. Wir dürfen nicht vergessen: Es liegt an uns, ob wir die Aufträge an die Konkurrenz oder an Kollegen weitergeben“, so Schiller. ZT

ZT Adresse

ZINB – Zahntechniker-Innung
Niedersachsen-Bremen
Theaterstraße 2
30159 Hannover
Tel.: 0511 3481937
Fax: 0511 332129
info@zinb.de
www.zinb.de

Hohes Informations- und Investitionsniveau

Auf der id mitte am 9. und 10. November kamen Zahnärzte und Zahntechniker zum Austausch mit Industrie und Handel zusammen.

Zwei Hallen, zwei Veranstaltungen, ein Publikum – Deutschlands Zahnmediziner und Zahn-techniker samt ihrer Teams aus Praxis und Labor trafen sich am 9. und 10. November auf zwei der größten dentalen Veranstaltungen der Dentalbranche mit den rund 250 Ausstellern aus Industrie und Handel.

In Kooperation mit dem Deutschen Zahnärztetag (DZÄT) wurde das Fachpublikum auf der id mitte und im Congress Center Frankfurt zu aktuellen Trends und Konzepten informiert. Das hohe Informationsniveau garantierten dabei viele Fachvorträge auf beiden Veranstaltungen sowie die entsprechende Produkt- und Leistungsschau der id mitte. Man sei „hoch zufrieden“ mit dem Verlauf der id mitte, so der Veranstalter LDF GmbH, vor allen Dingen der „hohe Zuspruch



zu den Informationsangeboten der Messe und das gestiegene Investitionsinteresse an neuen Technologien“ erfreuten Veranstalter und Aussteller. Neue digitale Röntgenverfahren, der voll-

ständig digitale „Workflow“ in der Zahnrestauration sowie neue Werkstoffe in der restaurativen Zahnmedizin standen dabei im Zentrum des Besucherinteresses. Schließlich bot das

Veranstaltungsmotto des DZÄT „Restauration, Rekonstruktion, Regeneration“ den Ausstellern der id mitte ausreichend Anlass, überschaubar direkt vor Ort allen Anwendern aus Praxis und Labor die Vorteile und Grenzen der neuen Technologien und Werkstoffe zu demonstrieren. Zusätzlich hatten die Fachbesucher in der Dental Arena die Möglichkeit, sich kostenlos zu digitalen Abdruckverfahren im Rahmen der digitalisierten Fertigungskette weiterzubilden. Mit der digitalen Volumetomografie konnte sich ein weiteres Trendthema Gehör verschaffen, das nach Einschätzung vieler Besucher aus Zahnarztpraxis und Dentallabor zukünftig kaum noch wegzudenken sein wird. Um sich einen Überblick über Wirtschaftlichkeit und Finanzierbarkeit verschaffen zu

können, luden die Veranstalter jeweils zu den digitalen Themen einen Bank- und Steuervertreter ein, sodass alle relevanten Aspekte vor Ort im offenen oder persönlichen Gespräch beleuchtet werden konnten.

Man freue sich schon auf die weitere Zusammenarbeit im nächsten Jahr, so der Veranstalter LDF GmbH. Insbesondere die besondere Mischung aus wissenschaftlichem Forum und dentaler Produktschau sorgte für ein erfreuliches Geschäftsklima und böte überdies einen engen fachlichen Austausch zwischen Anwendern und Ausstellern. Auch in 2013 könne sich daher das Fachpublikum auf die Kooperation beider Veranstaltungen auf dem Messegelände in Frankfurt am Main freuen. ZT

Quelle: id deutschland

Netzwerk für Zahnärztinnen

Dentallabore als exklusive Regionalpartner unterstützen die neue Plattform für unternehmerische Zahnärztinnen Kompetenz.

Die Zukunft im Labor heißt Kundenbindung und Kundenservice. Erfolgreich und ein Kundenmagnet wird der sein, dem es gelingt, seine Kunden exzellent bei deren täglichen Herausforderungen zu unterstützen bzw. zu entlasten. Nicht nur die Zahl der Zahnärztinnen wird in Zu-

kunft weiter rasant ansteigen, sondern Zahnärztinnen definieren einen Mehrwert durch ihr Labor nicht mehr nur durch technische, sondern auch durch unternehmerische Hilfestellungen. Folgt man den Annahmen der (IDZ) Forschungsberichte, so nimmt die Zahl der Zahnärzt-

tinnen in den nächsten zwanzig Jahren um etwa 41 Prozent zu. Der Frauenanteil wird an den Approbationen in 20 Jahren ca. 70 Prozent der Zahnärzteschaft ausmachen, und der Anteil der angestellten Zahnärztinnen wird weiterhin zunehmen und etwa 17 Prozent der behandelnd tätigen Zahnärzte erreichen.

Frau Claudia Huhn, die Gründerin des Netzwerkes, hat in ihren vielen Jahren als Unternehmensberaterin in der Dentalbranche erlebt, dass viele Zahnärztinnen Meisterinnen ihrer handwerklichen Fähigkeiten sind. Die wenigsten, so weiß sie zu berichten, wussten jedoch schon zu Beginn ihrer beruflichen Laufbahn, dass sie spätestens mit dem Eintritt in die Praxis mit Fragen wie diesen konfrontiert sein würden: Wie steuere ich die Ausgaben meiner Praxis? Wie rentabel sind einzelne Behandlungsformen oder wie positioniere ich meine Praxis nachhaltig? Mit dem Eintritt in die Praxis wird oft deutlich, dass neben hoher zahnmedizinischer Fachkompetenz vor allem auch unternehmerisches Denken und Handeln über den persönlichen und praxispezifischen Erfolg entschei-

ANZEIGE

BLUE GALVANO TECHNIK

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

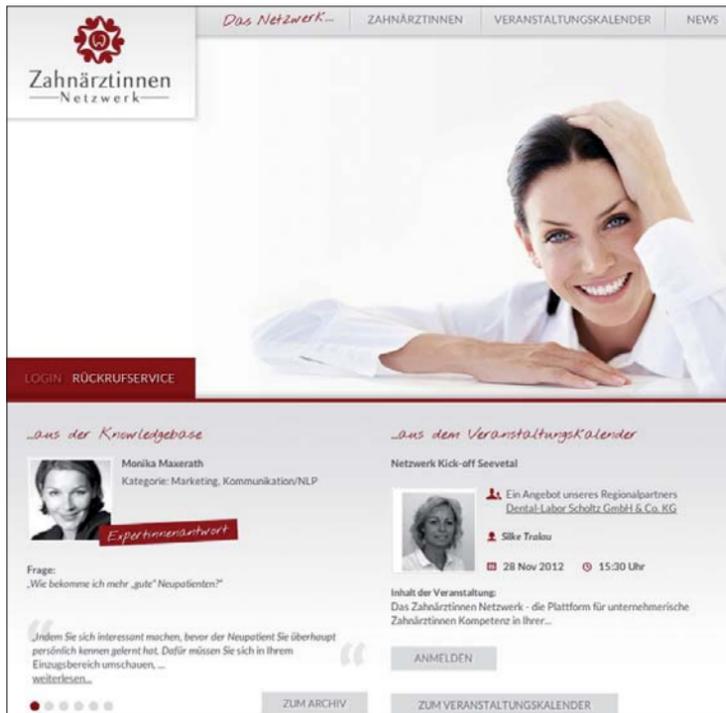
+49 (0) 40 / 86 07 66 · www.flussfisch-dental.de

since 1911
FLUSSFISCH

durch den Zugriff auf exklusive Fortbildungen von Frauen für Frauen, gezieltes Expertinnen-Wissen und den innovativen Austausch von Unternehmerinnen unter sich.

Durch die bundesweit agierenden Regionalpartner-Labore bietet das Zahnärztinnen Netzwerk niedergelassenen und angestellten Zahnärztinnen sowie Zahnmedizinstudentinnen die Möglichkeit, ihren wirtschaftlichen Erfolg noch gezielter zu gestalten.

Es bietet Raum für alle interessierten Zahnärztinnen, die sich kennenlernen, austauschen und vernetzen wollen und ist zudem eine Plattform für all diejenigen, die ein offenes, kompetentes und unternehmerisch geprägtes, weibliches Diskussionsforum suchen. **ZT**



den. Auf diese und viele andere Fragen finden Zahnärztinnen im Rahmen des im August 2012 offiziell gestarteten Zahnärztinnen Netzwerks Deutschlands online, auf der Internetplattform oder durch die von Regionalpartner-Laboren initiierten Workshops vor Ort, praktikable Antworten. Das Motto des Zahnärztinnen Netzwerks lautet: Unternehmerische Kompetenzen stärken

ZT Adresse

Zahnärztinnen Netzwerk Deutschland
Hohe Straße 28b
57234 Wilnsdorf
Tel.: 02739 8038892
Fax: 02739 8038891
info@zahnärztinnen-netzwerk.de
www.zahnärztinnen-netzwerk.de

Deutscher Standard

ZTM Martin Steiner engagiert sich für den Aufbau eines professionellen Dentallabornetzwerkes im Ausland.

Besonders kleine und mittelständische Dentallabore in Deutschland stehen zunehmend unter wirtschaftlichem Druck. Zahn-technikermeister Martin Steiner nutzte die langjährigen Erfah-

gungsqualität und verzichtet dabei auf hohen Verwaltungsaufwand, um deutschen Dentallaboren günstige Einkaufspreise als Großabnehmer bieten zu können. Dabei übernimmt dds w die komplette Abwicklung der Versand- und Zollformalitäten und sorgt mit qualifizierten Zahn-technikern in Weiterstadt in jedem Auftragschritt für eine professionelle Qualitätskontrolle und die Einhaltung der hohen deutschen Qualitätsstandards.

Der dds w Labor-Service funktioniert einfach, schnell und effizient. Die deutschen Labore schicken ihre Arbeitsmodelle mit Auftragsbeschreibung an dds w nach Weiterstadt und erhalten in der Regel bereits wenige Tage später die Arbeiten in hoher Qualität zurück. So können die Labore ihre Zahnärzte und deren Patienten zeitnah zu besonders günstigen Laborpreisen zufriedenstellen und die eigene Wirtschaftlichkeit sichern. **ZT**



ZTM Martin Steiner

rungen seines eigenen Dental-labors, um mit dem Deutschen Dental Service Weiterstadt (dds w) ein Netzwerk mit professionellen Dental-Großlaboren im Ausland aufzubauen, die günstigen Qualitätsstandards nach deutschen Standards fertigen.

Martin Steiner weiß, dass sich viele Labore scheuen, selbst im Ausland fertigen zu lassen. dds w legt den Fokus auf perfekte Ferti-

ZT Adresse

Deutscher Dental Service Weiterstadt
Büttelborner Weg 1
64331 Weiterstadt
Tel.: 06150 1818928
Fax: 06150 1860960
info@dds-weiterstadt.de
www.dds-weiterstadt.de

„No Limits“

Die picodent-Geschäftsführung lud alle Vertriebsmitarbeiter zu einem Motivationsseminar mit Joey Kelly nach Wipperfürth ein.



Joey Kelly referierte in seinem Vortrag „No Limits – Wie schaffe ich mein Ziel“ eindrucksvoll seinen Lebensweg als Unternehmer und Ausdauersportler, den er mit Ausdauer, Zielen, Willen und Leidenschaft konsequent verfolgt. Bislang absolvierte er über 40 Marathons, über 30 Ultramarathons, 9 Wüstenläufe, dreimal das Radrennen „Race Across America“ von der West- zur Ostküste der USA, insgesamt über 100 Marathons, Ultramarathons und Ironmans sowie über 100 Halbmarathons, Kurz- und Langdistanztriatlons und Kurz- und Langdistanzwettkämpfe.

Bis heute hält er mit 8 Ironman-Triatlons innerhalb eines Jahres den Rekord. In 17 Tagen und 23 Stunden durchquerte Joey Kelly im September 2010

Deutschland von Wilhelmshaven bis zur Zugspitze. Auf seinem 900 km langen Fußmarsch ohne Geld ernährte er sich nur von dem, was die Natur ihm gab. Im Winter 2010/11 bestritt er mit Markus Lanz im deutschen Team den „Wettkampf zum Südpol“.

In 10 Tagen legten sie eine Strecke von 400 km zurück, bei Temperaturen bis zu -40 Grad, 100 Jahre nach dem legendären Wettkampf zwischen Goll und Anderson. Es begann alles mit einer Wette, Ausdauersport als Ausgleich zu seiner Arbeit mit der „Kelly Family“, die in den Neunzigerjahren große musikalische Erfolge feierte, lehrten ihm, mit absoluter Disziplin, viel Ehrgeiz, zielstrebig seine Ziele zu erreichen und sich zu-

kunftsorientiert neue Ziele zu setzen.

Rundum begeistert war das picodent-Team vom Vortrag Joey Kellys. „Ausdauer, die richtigen Ziele, Wille und Leidenschaft – das ist das, was uns in den kommenden Monaten und Jahren weiter auf der Erfolgsspur hält“, so Dietmar Bosbach, Geschäftsführer picodent. **ZT**

ZT Adresse

picodent
Dental-Produktions und Vertriebs-GmbH
Lüdenscheider Str. 24-26
51688 Wipperfürth
Tel.: 02267 6580-0
Fax: 02267 6580-30
picodent@picodent.de
www.picodent.de

Tickets online kaufen

Der Ticket-Shop der Internationalen Dental-Schau ist ab sofort geöffnet.

Nach erfolgreicher Registrierung und Bezahlung unter www.idscologne.de können die E-Tickets für die IDS 2013 ganz unkompliziert am eigenen Computer ausgedruckt werden. So vorbereitet, gelangen Besucher der IDS vom 12. bis 16. März 2013 auf schnellstem Weg in die Hallen der Koelnmesse. Denn zusätzliches Anstehen an der Kasse entfällt. Wer seine Eintrittskarte online im Ticket-Shop kauft, profitiert zudem von günstigeren Preisen und

können die Besucher bereits bei der Anreise kostenlos Busse und Bahnen in Köln und Umgebung nutzen. Zur gezielten Messenvorbereitung und zum effizienten Besuch der Veranstaltung tragen zudem diverse digitale Services der Koelnmesse bei. Dazu zählen die eigene IDS-App, das Business-Matchmaking 365, der Online-Terminplaner, der Online-Wegplaner und natürlich die Online-Aussteller-suche, die bereits seit Oktober über die IDS-Website erreichbar ist.

Bereits im Vorfeld der Veranstaltung können die Besucher über den Online-Terminplaner einfach per E-Mail Terminanfragen an Aussteller schicken, während der Online-Wegplaner die optimale Route zu den favorisierten Ausstellern durch die Hallen zusammenstellt. Hinter dem Business-Matchmaking 365 verbirgt sich darüber hinaus eine Kommunikations- und Business-Plattform, über die Besucher und Aussteller vor, während und auch noch nach der IDS 2013 in direkten Kontakt miteinander treten können.

Derart gut vorbereitet können sich die Besucher auf der Messe selbst von der eigenen IDS-App für iPhone, Blackberry und weitere Betriebssysteme leiten lassen. Diese App, die den Nutzern ab Anfang Dezember kostenlos zur Verfügung steht, ist Katalog und innovatives Navigationssystem für mobile Endgeräte zugleich und führt die Besucher zielsicher durch die Hallen und zu den entsprechenden Messeständen. **ZT**

Quelle: Koelnmesse GmbH



zahlt für die Tageskarte nur 13 Euro statt 16 Euro an der Tageskasse.

Auch Eintrittskartengutschein-codes können im Ticket-Shop gegen kostenlose Eintrittskarten umgetauscht werden. Das hat den Vorteil, dass die Eintrittskarte zugleich als Fahrausweis im öffentlichen Personennahverkehr des Verkehrsverbundes Rhein-Sieg (VRS) gilt. Dadurch

Intensiver Erfahrungsaustausch

Schwerpunkt des Jahrestreffens der CompeDent-Mitglieder vom 20. bis 21.9.2012 war die Fortbildung in Sachen digitaler Fertigung.

Der Einladung nach Nürnberg, dem Standort von Reger Zahntechnik, waren rund 50 Teilnehmer gefolgt, um sich gegenseitig auf den neuesten Stand der digitalen Herausforderun-

Zahnarztpraxen profitieren vom Expertenwissen

Die Zahntechniker der CompeDent haben durch den intensiven Austausch zu den verschiedenen Fertigungstechniken ein

wie für die umfassende Betreuung der Lernwerkstatt wurde der Familie Hetjens eine Glas-skulptur überreicht, die speziell für diesen Anlass in der Glas-hütte Eisch angefertigt wurde.



Mitglieder der CompeDent beim CompEvent 2012 in Nürnberg.

gen zu bringen. Um der schnell fortschreitenden Entwicklung Rechnung zu tragen, lag der Schwerpunkt des regelmäßig stattfindenden Erfahrungsaustausches diesmal auf dem Themenkomplex der digitalen Fertigungstechniken. Zusätzlich wurden kompetente Referenten zum CompeDent-Expertengremium hinzugezogen. Sie berichteten unter anderem über neue Erkenntnisse bei dem Einsatz von Oralscannern, stellten die vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten der Laser-Schmelz-Technik vor und zeigten Anwendungsmöglichkeiten eines offenen Programmiersystems für CAM auf. Ergänzend dazu wurden Hochleistungswerkzeuge für die wirtschaftliche Bearbeitung von Werkstoffen der Medizintechnik und neue materialwissenschaftliche Erkenntnisse zu Zirkonoxid und NEM vorgestellt.

breites Wissen, das den Zahnarztpraxen unmittelbar zugute kommt. Egal ob neue Hard- oder Software, ob ein neues Verfahren oder Material auf den Markt kommt, es finden sich immer Vorreiter in der Gruppe, die Tests vornehmen und ihr Wissen dann mit den Kollegen teilen. Somit haben Zahnärzte und letztendlich auch Patienten die Gewissheit, dass ihr CompeDent-Labor stets auf dem aktuellen Stand der Technik ist.

Dentallabor Hetjens mit Netzwerkpreis 2012 ausgezeichnet

Die CompeDent-Gesellschafter waren sich einig: Das Labor Hetjens aus Geldern ist das Unternehmen, welches sich in herausragendem Maße für die Gemeinschaft einsetzt. Als Anerkennung für den Einsatz in den Projektgruppen Marketing & Vertrieb, Betriebsvergleich, QM und Digitale Fertigung so-

Dieser Preis wird künftig an jedem CompEvent dem jeweiligen Netzwerker des Jahres verliehen.

Was steckt dahinter?

1997 als Marketinggemeinschaft gegründet, vernetzte sich eine Interessengemeinschaft inhabergeführter Betriebe 1999 zum Laborverbund „CompeDent – Zähne zum Anbeißen“ mit Sitz in Coburg. Mittlerweile nutzen bundesweit 27 Labore mit rund 800 Zahntechnikerinnen und Zahntechnikern die Vorteile der starken Gemeinschaft. **ZT**

ZT Adresse

CompeDent
Leopoldstraße 36
96450 Coburg
Tel.: 09561 795842
Fax: 09561 795844
info@compedent.de
www.compedent.de



frohe

weihnach

wünscht Ihnen das Team der ZT ZAHNTECH

Gemeinsam stark – 150 Jahre gebündelte Dentalkompetenz

3M ESPE und VITA Zahnfabrik geben Vertriebskooperation bekannt.

(cg) Solide, geschwungen und meist aus Stahl – ein Karabiner steht für Sicherheit und Schutz, ist robust und unkaputtbar. Werden zwei dieser Sicherheits- haken miteinander verbunden, entsteht eine starke Partner- schaft, in der die Kräfte auf beiden Seiten dynamisch gebündelt werden und dadurch einen leis- tungsstarken Zu- sammenhalt er- möglichen. So wie das Zu- sammenspiel die- ser beiden Haken,



sichtlich der Marke 3M™ ESPE™ Lava™ als Ansprechpartner für Dentallabore und Fräszentren. Die Kooperation der beiden Premiumhersteller betrifft die Produkte Lava Zirkonoxid, Lava Ultimate sowie die Lava Färbe- flüssigkeiten und Zubehör (Fräser, Sinterhilfsmittel etc.). Die VITA Zahnfabrik bie- tet den Anwendern eine umfassende Betreuung durch eine mo- derne Logistik. Der intensive Service be- inhaltet u. a.

von Print- und Bildmaterial) für die Kunden bestehen. Den Service für Hard- und Software (Lava Scan ST, Lava Design Soft- ware, Lava CNC 240/500, Lava Furnace 200 und Systemschnitt- stellen) übernimmt weiterhin 3M ESPE. 3M ESPE ist mit der Marke Lava seit mehr als zehn Jahren erfolgreich am Markt vertreten. Im Zuge der Digitalisierung in den Dentallaboren hat das Unternehmen auch den Sektor CAD/CAM stärker ausgebaut und seinen Fokus im zahntechni- schen Bereich dahingehend ver- lagert. Mit der VITA Zahnfabrik hat 3M ESPE ein Unternehmen gefunden, das ebenso hohe Wertepflegt wie 3M ESPE selbst.

dadurch für alle Beteiligten er- öffnen. Als Pionier im CAD/ CAM-Bereich und etablierter Partner der Dentallabore mit einer kompetenten Vertriebs- mannschaft kann VITA die Ber- atung und Unterstützung leisten, die bestehende und künftige Lava-Kunden und -Anwender auch in Zukunft erwarten. Sy- nergien und Wachstumspoten- ziale ergeben sich zudem durch die bereits heute anerkannte Kompatibilität der VITA Ver- blendkeramik VM 9 auf Lava Zirkoniumdioxid-Gerüsten.“ Die hohen Qualitätsstandards und die Tradition beider Unter- nehmen machen die Kooper- ation zu einem „Treffen auf Au- genhöhe“. Während die VITA

ANZEIGE

BRIEGEL

DENTAL

Ihr gesunder Internetshop

www.gesundezahntechnik.de

Scheffler, General Business Ma- nager 3M Deutschland GmbH, Bereich Dentalprodukte, See- feld. „Wir wollen in diesen Spar- ten auch in Zukunft führend bleiben, da die digitale Technik die Zahnheilkunde weiterhin verändern wird. Gleichzeitig können wir uns stärker auf die Förderung unserer Kernkompe- tenzen bei dentalen Verbrauchs- materialien konzentrieren, sodass wir den Bedürfnis- sen der Zahntechniker und Zahnärzte noch besser gerecht wer- den.“ ZT

VITA – der exklusive Labor-Vertriebspartner für 3M™ ESPE™ Lava™ -Materialien in Deutschland



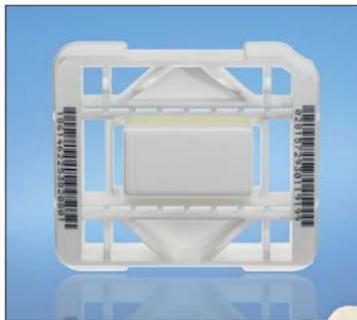
Michael Brielmann, Leiter Vertrieb und Marketing der VITA Zahnfabrik, (links) und Frank Scheffler, General Business Manager 3M Deutschland GmbH, Bereich Dentalprodukte (rechts).

stellen sich auch die neuen Kooperationspartner 3M ESPE und VITA Zahnfabrik ihre zu- künftige Zusammenarbeit vor. Denn seit dem 15. November 2012 ist VITA exklusiver Ver- triebspartner der 3M Deutsch- land GmbH (Bereich Dental- produkte) und agiert fortan hin-

Hotlines, Reklamationsmana- gement und maßgeschneiderte Kurse wie z. B. zur Verblendung von Lava Zirkonoxid und Lava Plus mit VITA VM 9. Gleichzeitig bleiben bewährte Informations- und Verkaufsförderungsmaß- nahmen (z. B. Garantieleistun- gen, Newsletter, Bereitstellung



Das Familienunternehmen VITA entwickelt, produziert und ver- treibt seit nun mehr 90 Jahren innovative Lösungen für die dentale Prothetik. Im Sektor CAD/CAM kann VITA in den letzten zwei Jahren auf mehr als 30 Millionen erfolgreiche Restaurationen zurückblicken. Michael Brielmann, Leiter Ver- trieb und Marketing der VITA Zahnfabrik, Bad Säckingen, erklärt: „Wir freuen uns sehr über die Vertriebskooperation mit der 3M Deutschland GmbH und die Möglichkeiten, die sich



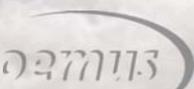
Zahnfabrik einen Ausbau der Zusammenarbeit mit Dentallaboren und Fräszent- ren im Bereich CAD/CAM vor- sieht, setzt 3M ESPE seinen Fokus auf die Betreuung im Hard- und Softwarebereich so- wie Neu- und Weiterentwicklun- gen. „Dieser Schritt ermöglicht es 3M ESPE, das Engagement für Innovationen in den Berei- chen digitale Arbeitsabläufe und Verbrauchsmaterialien wie z. B. Lava Plus und Lava Ultimate für die Dentalindustrie weiter zu vertiefen“, erläutert Frank

ZT Adresse

3M Deutschland
ESPE Platz
82229 Seefeld
Tel.: 0800 2753773
Fax: 0800 3293773
Innovation.de@mmm.de
www.3MESPE.de

ANZEIGE

ten
HNİK ZEITUNG!



„Implantology meets CAD/CAM“

Am 10. November führte das Bremer Dentalunternehmen BEGO unter dem Motto „Implantology meets CAD/CAM“ zwei erfolgreiche Veranstaltungen zusammen: den 3. Implantologietag der BEGO Implant Systems und das 5. Anwendertreffen der BEGO Medical.

Am Samstagmorgen eröffnete Christoph Weiss, geschäftsführender Gesellschafter der BEGO, die Veranstaltung mit einer lebhaften Auftaktrede vor den mehr als 350 Teilnehmern, die aus dem gesamten Bundesgebiet, den Niederlanden und Österreich angereist waren. „Die BEGO-Familie steht Ihnen allen in Zeiten des digitalen Wandels zur Seite und sieht sich als Partner für seine Kunden – heute und morgen – gerade in turbulenten Zeiten wie sie aktuell im Dentalmarkt herrschen“, so Weiss. Im passenden Ambiente, dem Park Hotel Bremen, boten sich viele Möglichkeiten des interdisziplinären Austausches. „Wir haben es geschafft, mit diesem Event die Synergien zwischen unseren Geschäftsbereichen zu unterstreichen und un-

ANZEIGE



uns sehr wichtig und gerade deshalb sind wir heute auch mit so einem großen BEGO-Team vor Ort und können auf Fragen der Kunden eingehen und diese direkt beantworten.“

Zu Veranstaltungsbeginn erläuterten Dr. Dr. Christoph Yves Malik, Wetzlar, und ZTM Thomas Riehl, Bremen, jeweils ihre Sicht

Behandler und Zahntechniker für die erfolgreiche Behandlung und das Wohlbefinden des Patienten.

Im Anschluss an die einleitenden übergreifenden Vorträge wurden in getrennten Podien und Workshops jeweils der 3. Bremer Implantologietag und das 5. BEGO Medical Anwendertreffen fortgesetzt. Zahlreiche hochkarätige Spezialisten aus Zahnmedizin und -technik stellten Erfahrungen, Arbeitsprozesse und Patientenfälle in spannenden Vorträgen zur Diskussion.

Beim 3. Bremer Implantologietag unter dem wissenschaftlichen Vorsitz von Prof. Dr. Dr. Andreas Bremerich, Bremen, und Dr. Dr. Lür Köper, Bremen, sorgten die fünf Referenten für fachlich versierte und interessante Vorträge, die auf reges

Implantaten. Es folgte ein spannend vorgetragener Beitrag von Dr. Dirk Duddeck, Köln, mit hilfreichen Tipps zu Marketingmaßnahmen für den Praxisalltag. Dr. Dr. Philipp Streckbein, Gießen, sprach über sichere Augmentationstechniken, und Priv.-Doz. Dr. Constantin von See, Rosengarten, thematisierte abschließend implantologische Versorgungen in kompromittierten Situationen.

Im Rahmen des 5. BEGO Medical Anwendertreffens unter Moderation von ZTM Thomas Riehl, Bremen, lieferte ZTM Robert Zimmermann, Fürth, einen Statusbericht aus dem CTB-Arbeitskreis. ZTM Karl Adt, München, stellte die Möglichkeiten von transluzenten Gerüstmaterialien, wie z.B. dem neuen Werkstoff BeCe® CAD Zirkon

wender am Nachmittag theoretisches Wissen aus den vorangegangenen Vorträgen praktisch umsetzen und mit den Referenten und den BEGO-Mitarbeitern diskutieren. Auch Christoph Weiss probierte sich gemeinsam mit 20 anderen Teilnehmern in einem der Workshops an einer Implantation des BEGO Semados® S-Line Implantats in einen Kunstkiefer und zog ein positives Fazit aus den angebotenen Workshops: „Im partnerschaftlichen Dialog Gelerntes direkt anzuwenden und sich dabei mit den Referenten austauschen zu können – das war uns in der Konzipierung des IMCC Kongresses sehr wichtig. Die rege Teilnahme und das positive Feedback der Anwender zeigen uns, dass wir etwas richtig gemacht haben.“



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4



Abb. 5



Abb. 6

Abb. 1: BEGO-Geschäftsführer Christoph Weiss eröffnete das Symposium. – **Abb. 2:** Die Teilnehmer des 5. BEGO Medical Anwendertreffens. – **Abb. 3:** Die Referenten des 3. Bremer Implantologietages und des 5. BEGO Medical Anwendertreffens (v.l.n.r.): Dr. Suk-Yung Kim, Dr. Dr. Christoph Yves Malik, Priv.-Doz. Dr. Constantin von See, Dr. Bjørn Greven, Dr. Dr. Lür Köper, Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets, Dr. Dr. Philipp Streckbein und Prof. Dr. Dr. Andreas Bremerich. Nicht auf dem Bild: ZTM Karl Adt, Dr. Dirk U. Duddeck, ZTM Joachim Lotz, ZTM Thomas Riehl, Dipl.-Ing. Carsten Vagt, ZTM Wolfgang Weisser und ZTM Robert Zimmermann. – **Abb. 4:** Christoph Weiss in einem der Workshops bei der Implantation eines BEGO Semados® S-Line Implantats. – **Abb. 5:** Der Workshop „Verblenden von BeCe® CAD Zirkon HT+“ mit ZTM Sandra Tjarks, Produktmanagerin bei BEGO, stieß auf reges Interesse der Anwender. – **Abb. 6:** Ein gemütliches Beisammensein im Hudson Eventloft rundete den Tag ab.

sere geballte Kompetenz aufzuzeigen“, freute sich Axel Klarmeyer, Geschäftsführer der BEGO Medical. Auch Thomas Schur, Vertriebsleiter national der BEGO Implant Systems, war über die rege Teilnahme und das Feedback der Teilnehmer sehr erfreut: „Der Dialog mit unseren Kunden ist

– die chirurgische und die prothetische – zum Thema „Von der navigierten Implantation hin zur CAD/CAD-gefertigten Prothetik“. Die sichere Planung und die präzise Passung der digital hergestellten Prothetik optimieren sowohl Funktion als auch Ästhetik – besonders gefordert ist hier aber die Teamarbeit zwischen

Interesse der Teilnehmer stießen. Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets, Hamburg, beleuchtete Augmentationsmöglichkeiten mit BEGO Biomaterialien versus autologem Knochen, und Dr. Suk-Yung Kim, Burglengenfeld, referierte über prothetische Versorgungsmöglichkeiten mit durchmesserreduzierten BEGO Semados®

HT+, und – in seiner unnachahmlichen Weise – Kuriositäten aus dem Alltag eines Zahntechnikers vor. ZTM Wolfgang Weisser, Aalen, hielt für die Anwender viele wichtige Hinweise für die erfolgreiche Dental fotografie bereit, und Dr. Bjørn Greven, Hamburg, stellte einen Patientenfall mit dem MultiPlus-Konzept vor. Ästhetische und funktionelle Strategien in der modernen Implantologie wurden von ZTM Joachim Lotz, Weikersheim, präsentiert, bevor Dipl.-Ing. Carsten Vagt, Bremen, einen aktuellen Blick in das Hightech-Produktionszentrum der BEGO in Bremen gewährte. In Workshops konnten die An-

Eine abendliche Bootsfahrt auf der „Oceana“ wasserabwärts, ein genussvolles Dinner im Hudson Eventloft und der anschließende Besuch im SOHO Club Bremen rundeten den IMCC Kongress ab. **ZT**

ANZEIGE

seit über 80 Jahren **Maschinen, Geräte und Werkzeuge** günstig einkaufen im Online-Shop **Der Giess-Spezialist**

www.horbach-giesstechnik.de

Horbach GmbH - Saarstrasse 2 - DE-55743 Idar-Oberstein - Tel.: 06781-458970 - Fax: 06781-4589729

ZT Adresse

BEGO
Bremer Goldschlägerei
GmbH & Co. KG
Wilhelm-Herbst-Str. 1
28359 Bremen
Tel.: 0421 2028-0
Fax: 0421 2028-100
info@bego.com
www.bego.com



„Eine Brücke füllt die Lücke“

Leicht verständlich und anschaulich bebildert: Das neue Patienten-Faltblatt des Kuratoriums perfekter Zahnersatz zeigt leicht und verständlich, Schritt für Schritt, wie Zahnersatz hergestellt wird.



„Eine Brücke füllt die Lücke: So entsteht eine Metall-Keramik-Brücke.“ Das ist der Titel des Faltschrifts für Patienten, mit dem das Kuratorium perfekter Zahnersatz (KpZ) einen neuen Weg beschreitet: Der Text ist in Anlehnung an „Leichte Sprache“ verfasst und somit für alle Patienten sehr gut verständlich – auch für diejenigen, die komplizierte Sachverhalte sonst nicht so einfach und schnell erfassen können. Modellieren, gießen, brennen, bemalen ... Bis zur fertigen zahntechnischen Versorgung fallen viele, viele Arbeitsschritte an. 851 sind es beispielsweise, wenn eine Metall-Keramik-Brücke hergestellt wird.

Patienten ist dies meist gar nicht bewusst. Um ihnen einen Eindruck davon zu vermitteln, wie Zahnersatz in deutschen Meisterlaboren entsteht, hat das Kuratorium perfekter Zahnersatz (KpZ) ein Faltschrift entwickelt. Besonderer Wert wurde dabei auf eine gut verständliche Form und Sprache gelegt: Das Faltschrift ist mit zahlreichen Fotos bebildert und der Text in Anlehnung an „Leichte Sprache“ formuliert.

Wohnortnahe Versorgung mit Zahnersatz: zum Wohl des Patienten!

„Alle Arbeitsschritte lassen sich natürlich nicht zeigen. Dann wäre nicht ein Faltschrift, sondern ein dicker Katalog entstanden“, erklärt Thomas Lüttke, der Erste Vorsitzende des KpZ, mit einem Augenzwinkern. Der erfahrene Zahntechnikermeister aus Berlin hatte gemeinsam mit dem Wissenschaftlichen Beirat das Projekt angestoßen. „Der Patient kann dem Zahntechniker ein Stück weit ‚über die Schulter sehen‘. Dadurch vermag er sich besser vorzustellen, wie sorgfältig Zahnersatz im regionalen Dentallabor angefertigt wird“, ergänzt Professor Hans-Christoph Lauer, der Wissenschaftliche Leiter des KpZ. Für perfekten Zahnersatz ist es nach Aussagen des Experten wichtig, dass alle Beteiligten eng zusammenarbeiten. Wenn Dentallabor und Zahnarztpraxis vor Ort sind, können sie sich während des gesamten Herstellungsprozesses eng abstimmen und den Zahnersatz Schritt für Schritt individuell an die Bedürfnisse des Patienten anpassen. Dies sei gerade bei umfangreichen zahntechnischen Versorgung, wie beispielweise einer Brücke oder Prothese, entscheidend, betont Lauer. „Es stellt sicher, dass die neuen Zähne gut passen und der Patient viele Jahre Freude daran hat.“

Leichte Sprache: macht Kompliziertes leicht!

„Beim Schreiben des Textes haben wir uns an den Regeln der sogenannten ‚Leichten Sprache‘ orientiert. Diese wurde ursprünglich für Menschen mit Lernschwierigkeiten entwickelt. Im neuen Faltschrift verwenden wir jedoch keine reine ‚Leichte

Sprache‘, sondern eine Variante, die alle Leser gleichermaßen anspricht“, erklärt Dr. Karin Uphoff, die Leiterin der Marburger Pressestelle des KpZ.

So wurde Fachsprache weitgehend vermieden oder in kurzen Worten erklärt. Die Sätze sind frei von Füllwörtern, Phrasen und Verschachtelungen. „Das macht den Text wirklich angenehm leicht verständlich“, so Uphoff. Denn die Erfahrung des Kuratoriums zeigt: Patienten sind sehr an den Details zum Zahnersatz interessiert. Da sie aber im Beratungsgespräch mit

ANZEIGE

Gold Ankauf/ Verkauf

Tagesaktueller Kurs für Ihr Altgold:
www.Scheideanstalt.de

Barren, Münzen, CombiBars, u.v.m.:
www.Edelmetall-Handel.de

Besuche bitte im Voraus anmelden!
Telefon 0 72 42-55 77

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
Gewerbering 29 b · 76287 Rheinstetten

dem Zahnarzt viele Informationen gleichzeitig aufnehmen müssen, entstehen Fragen häufig erst hinterher. Deshalb führt das KpZ die Patienten nun durch eine komplette Behandlung. Und das in einer Sprache, die alle gut verstehen. Interessierte Leser finden das Faltschrift auf den Internetseiten des KpZ als Online-Version zum Durchblättern. **ZT**

ZT Adresse

Kuratorium perfekter Zahnersatz
Alfred-Wegener-Str. 6
35039 Marburg
Tel.: 06421 4079540
Fax: 06421 4079579
pressestelle@kuratorium-perfekter-zahnersatz.de
www.zahnersatz-spezial.de

Wissen verbindet

Die Dentaforum-Gruppe präsentiert das neue Kursbuch 2013.

Wissen verbindet und ist gleichzeitig der einzige Rohstoff, der sich durch Gebrauch vermehrt. Unter diesem Motto hat die Dentaforum-Gruppe auch für 2013 ein sehr umfangreiches und erstklassiges Programm an Fortbildungen in den verschiedenen Bereichen der Zahnmedizin und Zahntechnik zusammengestellt.

Ob Chirurgie, Prothetik, Prophylaxe oder Abrechnung, ob Einsteiger, Fortgeschrittener oder Profi – die Kursauswahl in der Implantologie bietet in jedem Bereich und zu jedem Erfahrungslevel die geeignete Fortbildung. Dabei wird größtmöglicher Wert auf eine aktuelle und interaktive Wissensvermittlung gelegt. Ergänzt werden die Kursangebote durch hochklassige Veranstaltungen wie z.B. der Fachtage Implantologie in Lübeck und das traditionelle Anwender-treffen von Dentaforum Implants. Ein Schwerpunkt in der Rubrik Kieferorthopädie ist die Klasse II-Therapie mit Kursen zu den Produkten SUS² und Herbst. Der Bereich skelettale Verankerung wurde um einen weiteren Kurs ergänzt, der sich sehr intensiv von der Aufklärung bis zur Abrechnung mit der Anwendung von Minischrauben beschäftigt. Zur Organisation der kieferorthopädischen Praxis werden zahlreiche Kurse für Zahnmedizinische Fachangestellte angeboten, wie z.B. Praxismanagement und Abrechnung.

Ein in Umfang und Inhalt einzigartiges Kursangebot findet sich

im Bereich der kieferorthopädischen Zahntechnik. Nach einem schrittweisen Einstieg in diese Thematik durch den Besuch der Grundkurse kann das Wissen mit Spezial- und Aufbaukursen zu verschiedenen Apparaturen oder Techniken vertieft werden. Für diejenigen, die es gerne bunt und kreativ mögen, ist der Kurs KFO-Creativ die richtige Wahl. In diesem Kurs werden mit den Farben der Orthocryl[®]-Palette sowie dem Orthocryl[®] black & white-Kunststoff einmalige Schmuckstücke angefertigt.

Kurse zum Thema Modellguss-, Teleskopkronen- oder Einstückguss-Technik sind Teil des Angebotes in der Zahntechnik. Sie werden ergänzt durch spezielle Fortbildungsangebote in den Bereichen Laserschweißen und Keramik. Aktuelle Informationen über die Kurse können jederzeit unter www.dentaforum.de abgerufen werden. Außerdem steht das Kursbuch als App-Version für iPad, iPhone und Android zur Verfügung. Die Druckversion des neuen Kursbuch 2013 ist ebenfalls erhältlich. **ZT**

ZT Adresse

DENTAURUM GmbH & Co. KG
Turnstr. 31
75228 Ispringen
Tel.: 07231 803-470
Fax: 07231 803-409
kurse@dentaforum.de
www.dentaforum.de



ZT Kleinanzeigen

PERLICK & PARTNER
PERLICK INDUSTRIEUKTIONEN GMBH

INSOLVENZVERKAUF

Dienstag, 11. Dezember 2012, Beginn 12:00 Uhr
(Besichtigung: 10:00 bis 12:00 Uhr)

Im fremden Namen und auf fremde Rechnung der Berechtigten verkaufen wir die Betriebs- und Geschäftsausstattung der Firma:

Gaebler & Co. Zahntechnische Werkstatt
Eisenacher Straße 72, 04155 Leipzig

ca. 200 Positionen eines Dentallabores, u. a. 1 Vakuum-Druckgussgerät Bego · 1 Laser rofin, mit Leica Mikroskop · div. Technikerarbeitsplätze · Poliereinheiten · Anmischgerät · Spritzgussgerät · Sandstrahlautomaten · Galvanisiergeräte · Lichthärtegeräte · Artikulatoren · Behandlungseinheit · u.v.m. Irrtümer u. Aussonderungen von Fremdrechten vorbehalten

Tel.: +49 3493 24952 · www.perlick.de

ZT Veranstaltungen Dezember 2012/Januar 2013

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
12.12.2012	Hamburg	CAD/CAM-Anwender-treffen Referentin: ZT Esther Keim	MICHAEL FLUSSFISCH GmbH Tel.: 040 860766 info@flussfisch-dental.de
14.12.2012	Rosbach	TIZIAN CAD/CAM-Workshop Referent: N.N.	Schütz Dental Tel.: 06003 814-620 info@schuetz-dental.de
07./08.01.2013	Bruneck	CAD/CAM Milling A Kurs Referent: N.N.	Zirkonzahn GmbH Tel.: +39 0474 066665 education@zirkonzahn.com
10./11.01.2013	Dresden	VITA VMK Master [®] -Basiskurs Verblendkeramik Referenten: Keramikspezialisten der VITA Zahnfabrik	VITA Zahnfabrik H. Rauter GmbH & Co. KG Tel.: 07761 562-235 u.schmidt@vita-zahnfabrik.com
15./16.01.2013	Bremen	Modellgusstechnik Basic – Systemmodellguss Referent: N.N.	BEGO Tel.: 0421 2028-372 linsen@bego.com
23.01.2013	Gieboldehausen	Laserschweißkurs für Einsteiger Referent: ZTM Andreas Hoffmann	DENTAURUM Tel.: 07231 830-470 kurse@dentaforum.de

muffelforum.de
Die Community der Zahntechniker.de

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

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



dental bauer GmbH & Co. KG

Stammsitz
Ernst-Simon-Straße 12
D-72072 Tübingen
Tel +49(0)7071/9777-0
Fax +49(0)7071/9777-50
e-Mail info@dentalbauer.de
www.dentalbauer.de

www.dentalbauer.de