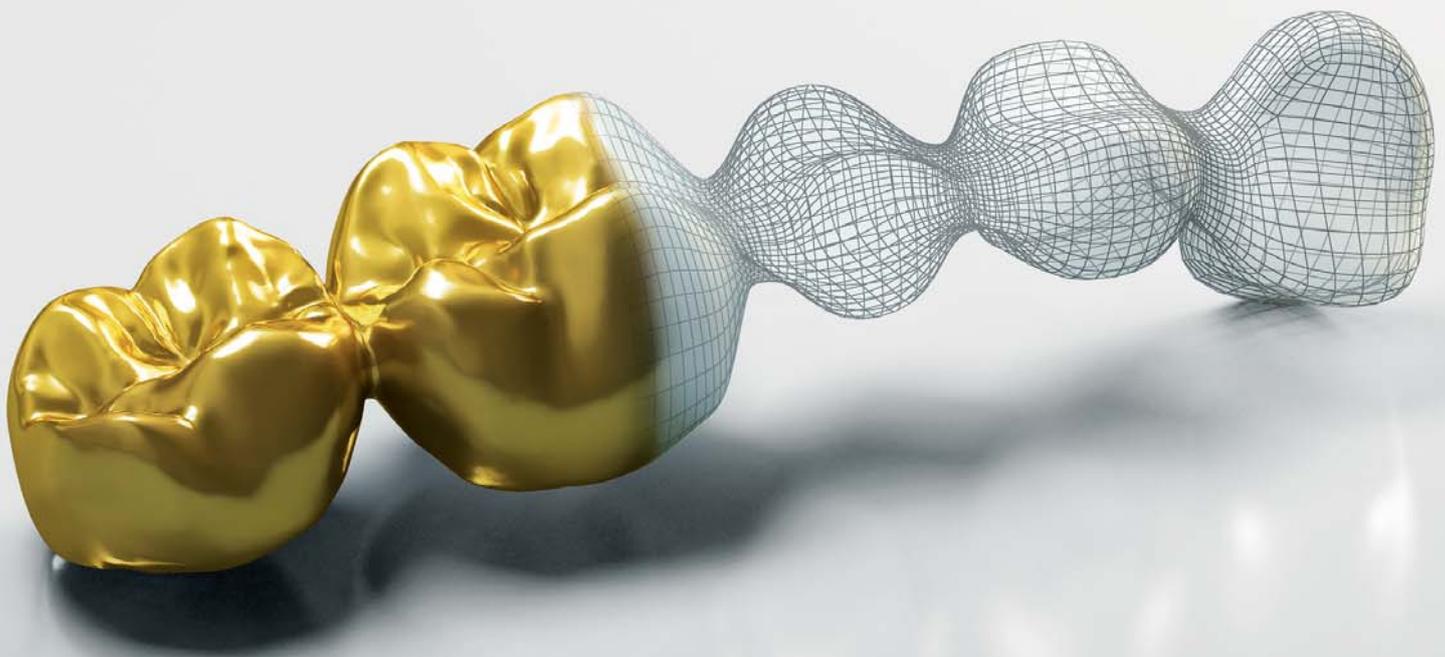


ZWL

ZAHNTECHNIK WIRTSCHAFT • LABOR

ISSN 1617-5085 • F 47376 • www.oemus.com • Preis: € 5,- | sFr 8,- zzgl. MwSt.



Digitalisierung

Wirtschaft |

**Selbstcoaching
für Laborleiter**

ab Seite 6

Technik |

**Verbesserte Ästhetik mit
CAD/CAM-Verfahren**

ab Seite 24



WELT-
PREMIERE
Ceramill Sintron®

 **ceramill sintron®**
Die NEM-Revolution in CAD/CAM.

Ceramill Sintron® wurde in
Kooperation mit dem Fraunhofer
IFAM Dresden entwickelt.

 **Fraunhofer**
IFAM


AMANNGIRRBACH



Ceramill Sintron® -
jetzt online erleben!

CoCr trocken fräsen - einfach wie Wachs

Jetzt können Sie auch NEM-Zahnersatz mit Ihrem
Ceramill CAD/CAM System mühelos im eigenen Labor fräsen.
Sie sparen sich den Gießprozess.



SEHEN & ERLEBEN

CAD/CAM ZUKUNFTSTAGE

2013 in: 14.05. | Kaltenkirchen 15.05. | Sandhausen 16.02. | Wiesbaden
Anmeldung und weitere Termine: +49 7231 957-222

Amann Girschbach AG | Fon +49 7231 957-100
Fon International: +43 5523 62333-390
www.amanngirschbach.com



Migration vom Handwerk in die digitale Welt

Tobias Kiesewetter

Vorstand Flemming Dental AG

Die zahntechnischen Labore in Deutschland befinden sich heute in einer Situation des Umbruchs. In das früher manuell geprägte Handwerk hält zunehmend die automatisierte Fertigung Einzug, die Digitalisierung der Arbeitsprozesse schreitet voran und verlangt Qualifizierung und Investitionen. Für die Labore bleiben die Rahmenbedingungen schwierig: ein wachsender Absatz industriell gefertigter Produkte, eine verstärkte Nachfrage nach Einzelkronen und Kunststoffversorgungen, die vermehrte Neugründung von Praxislaboren sowie der zunehmend vom Zahnarzt gefertigte Zahnersatz („Chairside-Lösungen“) drücken auf ihre Stimmung. Hinzu kommt der Fachkräftemangel.

Die Zahntechnik von heute ist nicht mehr reines „Handwerk“, sondern erfordert eine Kombination aus künstlerischen Fähigkeiten und hoher Technologie-Affinität beim Einsatz modernster Fertigungsprozesse.

Bei näherer Betrachtung bieten die scheinbar bedrohlichen Entwicklungen auch Potenziale. So kann gerade der vermehrte Einsatz von CAD/CAM-Fertigung Kosten sparen und Prozesse optimieren – mit dem Ergebnis ökonomischer Verbesserung. Wenn die Verfahren zur industriellen Fertigung von Zahnersatz qualitativ besser und wirtschaftlicher sind als händisch hergestellter Zahnersatz, müssen wir dies akzeptieren und unser Handeln danach ausrichten. Denn gleichgültig, ob in der manuellen Fertigung oder der digitalen Welt: Das deutsche Handwerk nimmt aufgrund sei-

nes hohen Qualitätsanspruches und aufgrund einer exzellenten Ausbildung, die durch tiefes fachübergreifendes Know-how für hohe und nachhaltige Qualität bürgt, seit jeher eine führende Rolle ein. Zahnersatz bleibt eine individuelle Versorgung, sodass auch mittelfristig gut ausgebildete Zahntechniker benötigt werden. Dies wird auch trotz der derzeitigen Entwicklungen so bleiben. Damit einhergehend sind Kundennähe und intensiver Support für den Zahnarzt ausschlaggebende Wettbewerbsvorteile. Flemming Dental als größte Gruppe von Dentallaboren in Deutschland setzt auf hohe Qualitätsstandards und einen lokalen Service. Für neue Produkte und Materialien ist unser Technologiezentrum gut aufgestellt, um die Innovationen der Dentalindustrie aufzunehmen und den lokalen Standorten den nötigen technischen Support zu geben. Dies gilt insbesondere für das immer komplexer werdende Spektrum des Designs von Zahnersatz.

Die Zahntechnik von heute ist nicht mehr reines „Handwerk“, sondern erfordert eine Kombination aus künstlerischen Fähigkeiten und hoher Technologie-Affinität beim Einsatz modernster Fertigungsprozesse. Der Zahntechniker kann aus der Digitalisierung Nutzen ziehen: durch Verbesserungen im Workflow, durch den Einsatz eines strukturierten Qualitätsmanagements und durch partnerschaftliche Zusammenarbeit mit industriellen Anbietern. Als Dienstleister des Zahnarztes ist er damit Manager hochkomplexer handwerklich-technischer Prozesse und zugleich Unternehmer, dessen oberstes Ziel die Zufriedenheit des Kunden ist.

Tobias Kiesewetter

Vorstand Flemming Dental AG

Wirtschaft

- 6 Selbstcoaching für Laborleiter
- 12 Durch Übung wird das Unmögliche möglich
- 16 Kunden vor dem Absprung – So bauen Sie ein Frühwarnsystem auf

Technik

- 19 Optimale Ausnutzung des Platzangebots durch Einsatz digitaler Technologien
- 24 Anatomische Schalenteknik (AST) – Verbesserte Ästhetik mit CAD/CAM-Verfahren

IDS 2013 Spezial Nachlese

- 32 IDS 2013 schließt mit Rekordwerten
- 34 „We forge Heroes – Wir schmieden Helden“
- 36 Wertschöpfung zurück im Labor
- 38 Digitales und handwerkliches Können unterstützen
- 39 Beliebter Treffpunkt
- 40 Interessierte Besucher und glückliche Gewinner bei ARGENT Dental auf der IDS
- 41 IDS-Verlosungsaktion zum 25-jährigen Jubiläum von Creation

Firmennews

- 42 Fokus

CAD/CAM

- 46 Betriebswirtschaftliche Betrachtungen eines innovativen Prozesses
- 49 Interaktive Austauschplattform für ARCTICA- und Everest-Anwender
- 50 Zahnkorrekturschienen – Interessantes Geschäftsfeld für Praxis- und Dentallabore
- 52 Technologie- und Schulungszentrum in Leipzig eröffnet
- 54 30 Jahre Qualität direkt vom Hersteller

Rubriken

- 3 Editorial
- 4 Impressum
- 56 Produkte



Titelbild: Mit freundlicher Unterstützung der C.HAFNER GmbH + Co. KG

ZWP online

Diese Ausgabe als E-Paper auf www.zwp-online.info/publikationen

Verlagsanschrift:	OEMUS MEDIA AG Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig Tel.: 0341 48474-0 Fax: 0341 48474-290 kontakt@oemus-media.de
Verleger:	Torsten R. Oemus
Verlagsleitung:	Ingolf Döbbecke Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller
Projekt-/Anzeigenleitung: Stefan Reichardt	Tel.: 0341 48474-222 reichardt@oemus-media.de
Produktionsleitung: Gernot Meyer	Tel.: 0341 48474-520 meyer@oemus-media.de
Anzeigendisposition: Marius Mezger	Tel.: 0341 4 8474-127 m.mezger@oemus-media.de
Bob Schliebe	Tel.: 0341 48474-124 b.schliebe@oemus-media.de
Abonnement: Andreas Grasse	Tel.: 0341 48474-200 grasse@oemus-media.de
Layout/Satz: Frank Jahr	Tel.: 0341 48474-254 f.jahr@oemus-media.de
Redaktionsleitung: Georg Isbaner (V.i.S.d.P.)	Tel.: 0341 48474-123 g.isbaner@oemus-media.de
Carolin Gersin	Tel.: 0341 48474-129 c.gersin@oemus-media.de
Lektorat: H. u. I. Motschmann	Tel.: 0341 48474-125 motschmann@oemus-media.de
Druckerei:	Löhnert Druck Handelsstraße 12 04420 Markranstädt

Erscheinungsweise: ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor erscheint 2013 mit 6 Ausgaben, es gilt die Preisliste Nr. 16 vom 1. 1. 2013. Es gelten die AGB.

Verlags- und Urheberrecht: Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. 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 Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfassernamen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sondereile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig.

Bezugspreis: Einzelheft € 5,00 ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. Jahresabonnement im Inland € 36,00 ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraums möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnement-Bestellung innerhalb von 2 Wochen nach Absenden der Bestellung schriftlich bei der Abonnementverwaltung widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels). Das Abonnement verlängert sich zu den jeweils gültigen Bestimmungen um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Jahresende gekündigt wurde.

PRESTO AQUA LUX

Schmierungsfree Luftturbine mit Wasserkühlung und LED-Licht

- 320.000/min
- Kühlmittelspray individuell regelbar
- Kühlmittelbehälter und Festwasseranschluss
- Keine Schmierung erforderlich
- 360° frei drehbares Licht-Handstück
- Geräusch- und vibrationsarm
- Einzigartiger Staubschutzmechanismus
- LED-Licht integriert (32.000 Lux)
- Lichtintensität frei regelbar



LED



1.695€*

PRESTO AQUA LUX
REF: Y1001151
~~1.895€*~~

Sparen Sie
200€

PRESTO AQUA II

Schmierungsfree Luftturbine mit Wasserkühlung

- 320.000/min
- Kühlmittelspray individuell regelbar
- Kühlmittelbehälter und Festwasseranschluss
- Keine Schmierung erforderlich
- 360° frei drehbares Handstück
- Geräusch- und vibrationsarm
- Einzigartiger Staubschutzmechanismus

Sparen Sie
100€

1.349€*

PRESTO AQUA II
REF: Y150023
~~1.449€*~~



ULTIMATE XL

Bürstenloser Labor-Mikromotor

- Kollektorloser Mikromotor
- Drehmoment: bis 8,7 Ncm (Torque-Handstück)
bis 6,0 Ncm (Compact-Handstück)
- Drehzahlbereich: 1.000 – 50.000/min
- Leichtes, ergonomisches Handstück
- Exzellente Laufeigenschaften
- Patentierter Staubschutzmechanismus
- Automatische Geschwindigkeitsüberwachung
- Auto-Cruise-Funktion

Individuelle Zusammenstellung Ihres Wunschgerätes.

Zur Auswahl stehen:

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



1.490€*

ULTIMATE XL
Komplettsset mit Torque-Handstück



1.245€*

ULTIMATE XL
Komplettsset mit Compact-Handstück



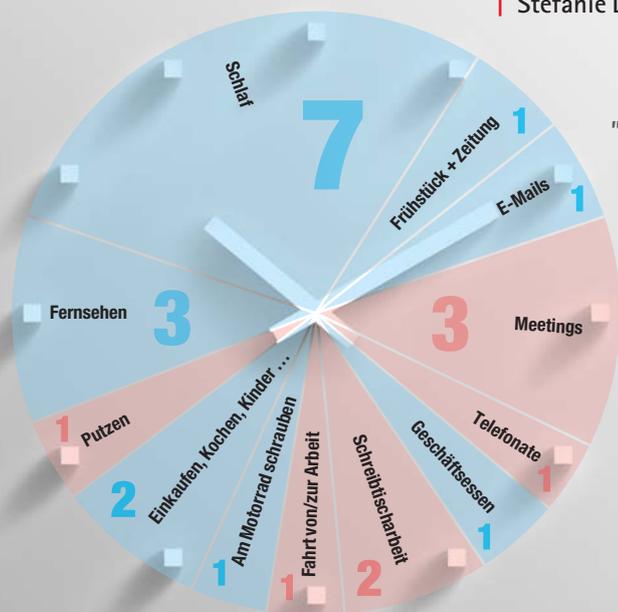
*Alle Preise zzgl. ges. MwSt. Alle Preise gültig bis 30. Juni 2013. Änderungen vorbehalten.

Selbstcoaching für Laborleiter



Stefanie Demann
Infos zur Autorin

| Stefanie Demann, M.A. Rhetorik



„Wer sich nicht selbst führen kann, kann überhaupt niemanden führen.“ Das Zitat stammt von Management-Altmeister Peter F. Drucker. Doch wie gelingt es im stressig-hektischen Laboralltag, sich um die persönliche Weiterentwicklung zu kümmern?

Womit verbringen Sie Ihre Zeit: Macht Ihnen das, was Sie tun, auch Spaß **+** oder nervt **-** Sie es einfach nur noch?

Entscheidend ist, dass Sie als Selbstcoacher aus der Analyse Veränderungsziele ableiten, einen Maßnahmenplan entwickeln und diesen Plan konsequent und motiviert umsetzen. **Analysieren – entscheiden und planen – loslegen – dranbleiben: Das ist der Vierschritt erfolgreichen Selbstcoachings.**

Wer sich weiterentwickeln will, muss Inventur halten, den Ist-Zustand feststellen, wissen, wo er steht. Die Abbildung zeigt die 24-Stunden-Uhr, mit der Sie diese Inventur vornehmen können.

Energieräuber minimieren, Gestalterkraft potenzieren

Womit verbringen Sie Ihre Zeit – und vor allem: Macht Ihnen das, was Sie tun, auch Spaß oder nervt Sie es einfach nur noch? Dinge, die uns Spaß bereiten, versorgen uns mit

Energie und Gestalterkraft, selbst wenn diese Tätigkeiten anstrengend sind.

Die Beratung und die Gespräche mit den Kunden, den Zahnärzten, erfreuen Sie, während die Mitarbeiterführung vielleicht doch eher eine Qual ist, vor allem dann, wenn schwierige und unangenehme Mitarbeitergespräche wie ein Kritik- oder gar ein Konfliktgespräch mit dem mobbenden Mitarbeiter auf dem Programm stehen. Selbstcoacher bleiben bei der Analyse nicht stehen, sondern ziehen Konsequenzen aus der Bestandsaufnahme.

Konkret: Sie sehen, dass sie Ihre Potenziale besser nutzen können, indem sie die Nervtöter bekämpfen und die Energieräuber minimieren, die Energiebeschleuniger hingegen stärken. Das ist natürlich nicht immer ohne Weiteres möglich – welcher Laborleiter kann es sich schon leisten, die unangenehmen Mitarbeitergespräche einzustellen?

Aber nichts im Leben ist alternativlos: Es ist vielleicht möglich, die „rechte Hand“ oder einen Mitarbeiter, der im

Ihr innovatives Indikations-Update: Implantatbrücken mit abgewinkelten Schraubenkanälen.



cara I-Bridge® angled



cara I-Bridge Suprastrukturen – die optimale Lösung!

Die cara I-Bridge ist eine Implantatbrücke mit höchster Passform für fast jeden implantatgetragenen Patientenfall. Gestalten Sie Ihre Implantat-Suprastrukturen jetzt mit patentierten, abgewinkelten Schraubenkanälen für ästhetische Restaurationen.

Überzeugen Sie sich von den vielen Vorteilen der cara I-Bridge!

Mehr unter: www.heraeus-cara.com oder unter unserer Bestell- und Service-Hotline 0800.437 25 22. Rufen Sie uns an!



Um festzustellen, welche Werte von lebenssteuernder Bedeutung sind, **ist es zielführend, sich über die Werteorientierung klar zu werden ...**

Dentallabor in die Mitarbeiterführung und Personalentwicklung involviert ist, das schwierige Konfliktgespräch führen zu lassen – auch weil dieser Mitarbeiter einmal ein entsprechendes Weiterbildungsseminar zum Thema „Mobbing“ besucht hat und über höhere Führungskompetenzen verfügt als Sie.

Im Rahmen dieser „Arbeitsteilung“ konzentrieren Sie sich dann darauf, die Kundengespräche mit den Zahnärzten zu optimieren. Weitere Option: Sie überdenken Ihre Negativeinstellung zur Führungsarbeit, verdeutlichen sich,

dass sie notwendig für Ihre Arbeit ist – und belohnen sich für jeden Erfolg, den Sie bei der Mitarbeiterführung erzielen.

Entscheidend ist, dass Sie als Selbstcoacher aus der Analyse Veränderungsziele ableiten, einen Maßnahmenplan entwickeln und diesen Plan konsequent und motiviert umsetzen. *Analysieren – entscheiden und planen – loslegen – dranbleiben:* Das ist der Vierschritt erfolgreichen Selbstcoachings.

Stellen Sie fest, was Ihnen wichtig ist – und was nicht

Kehren wir zurück zur Inventur, also zu Ihrer individuellen 24-Stunden-Uhr. Eines Ihrer Ziele könnte ja sein, möglichst viele Energiespender einzubauen und einige Energieräuber zu entfernen. Das mag nicht gerade für den „Schlaf“ gelten, aber doch für andere Lebensbereiche, also Arbeit, Freizeit oder Gesundheit und Lebenssinn.

Die Erfahrung zeigt, dass nicht nur Laborleiter, sondern Menschen im Allgemeinen allzu selten darüber nachdenken, welche tieferen Antriebe sie steuern, lenken und motivieren. Eine Eigenschaft professioneller Selbstcoacher besteht darin, innezuhalten und in Ruhe über den Tellerrand – des beruflichen Tagesgeschäfts, aber auch des Lebensalltags – hinaus zu schauen und den Blickwinkel zu vergrößern. Und dann sind sie schnell bei der Frage angelangt, welche Werte für sie und ihr Leben, auch im Beruf, derart elementar wichtig sind, dass sie ihr Denken und Handeln mit diesen Werten in einen Bezug setzen wollen, ja müssen.

Werte-Liste und Un-Werte-Liste erstellen

Um festzustellen, welche Werte von lebenssteuernder Bedeutung sind, ist es zielführend, sich über die Werteorientierung klar zu werden:

- Welche Werte sind Ihnen wichtig? Ihre persönlichen Werte zeigen Ihnen, was Sie antreibt und was Sie zufrieden macht.
- Mögliche Werte sind: Ruhm, Freiheit, Sicherheit, Macht, Schönheit, Unabhängigkeit, Geld, Verantwortung, Harmonie, Selbstbestimmung, Anerkennung, Gleichberechtigung, Taktgefühl, Glauben, Gerechtigkeit, Kollegialität, Einfluss, Ehre, Zeit, Disziplin, Risiko, Selbstakzeptanz, Beziehung, Beliebtheit, Bescheidenheit, Liebe, Freundschaft, Gesundheit, Glück, Vertrauen, Erfolg, Abenteuer, Würde und Solidarität.
- In dem Buch „Selbstcoaching“ (siehe buchtipp) findet sich eine Liste mit 48 Werten. Ihr Vorgehen: Beschäftigen Sie sich mit der Werte-Liste so lange, bis Ihre drei wichtigsten Werte übrig bleiben.
- Fragen Sie sich dann, ob sich diese Werte in Ihrem Leben, in Ihrem Beruf wiederfinden, ob sie eine Rolle spielen oder nicht. Warum ist das so? Was sollten Sie ändern, damit sich die Ihnen wichtigen Werte in allen Lebensbereichen wiederfinden?

Gehen Sie die Werteorientierung überdies von der anderen Seite an und ermitteln Sie Ihre Un-Werte. Konkret: Ergänzen Sie den Satz: „Um Menschen, die ‚über andere lästern‘, mache ich

ANZEIGE

LABOR-GEFÜHLE



Wir **LIEBEN** unsere Kunden. Nur so können wir 100% Einsatz bringen. Dazu ein umfangreiches Sortiment und Leistungen: Legierungen, Galvanotechnik, Discs/Fräser, Lasersintern, Experten für CAD/CAM u. 3shape. Mit dem Plus an Service! Tel. 040 / 86 07 66 · www.flussfisch-dental.de

 **FLUSSFISCH** since 1911

einen Bogen.“ Die Un-Werte, die in dem Beispiel stecken, sind Intoleranz, Überheblichkeit, Verachtung, Respektlosigkeit, Arroganz und Engstirnigkeit.

Solche Satzergänzungen helfen Ihnen, Ihren Un-Werten auf die Spur zu kommen, Und dann heißt es wiederum:

*Analysieren – entscheiden und planen
– loslegen – dranbleiben.*

Mental Shortcuts und ihre Auswirkungen hinterfragen

Es gibt zahlreiche Selbstcoachingtools, die Sie dabei unterstützen, die Anzahl der Plus-Zeichen in Ihrer 24-Stunden-Uhr zu erhöhen. Für Sie ist es wahrscheinlich von besonderer Bedeutung, Ihre „Mental Shortcuts“ zu erkennen. Es handelt sich dabei um verinnerlichte Regeln, die unser Handeln leiten und unsere Entscheidungen in einem ganz erheblichen Maße bestimmen – über die wir jedoch nicht nachdenken.

Ergebnis des Nachdenkens über diese mentalen Shortcuts könnte beispielsweise die Einsicht sein, dass Sie

- Ihre Handlungen von einem ausgeprägten Hang zum Sicherheitsdenken abhängig machen, oder
- Ihre Entscheidungen fällen, weil Sie Angst vor der Veränderung haben, oder
- der Überzeugung sind, man müsse Herausforderungen mutig annehmen und einfach beginnen, oder
- es als handlungsanleitend empfinden, wenn Sie zwischen mehreren Optionen auswählen können, oder
- am besten gefahren sind, wenn Sie auf Ihre innere Stimme und Ihr Bauchgefühl gehört haben, oder
- Ihre Ziele immer dann erreicht haben, wenn Sie sich mit Menschen Ihres Vertrauens intensiv ausgetauscht haben.

Fazit

Die Kenntnis Ihrer Mental Shortcuts dürfte einen Einfluss darauf haben, wie Sie mit Ihren Nervtötern und Energiespendern in Zukunft umgehen. Und vielleicht helfen Sie Ihnen auch, eine positive und zielführende Einstellung zur Mitarbeiterführung aufzubauen.

buchtipp.



Selbstcoaching: Sich selbst zum Regisseur seines Lebens entwickeln

Vier Akte und 25 Szenen umfasst das Drehbuch des Business Coach Stefanie Demann, das den Leser dabei unterstützt, sich zum Regisseur seines Lebens zu entwickeln: Selbstcoaching ist vor allem lebenslanges Lebenscoaching.

Sich Klarheit verschaffen, entschlossen Entscheidungen treffen, allen Mut bei der Umsetzung zusammennehmen, motiviert loslegen – das sind die Inhalte der vier Selbstcoaching-Akte. Lobenswert dabei: Die Autorin zwingt den Leser nie in ein Korsett – es ist immer der Selbstcoacher, der seine Lebensentscheidungen trifft. Die 86 Tools verstehen sich als Angebot, als Hilfe zur Selbsthilfe. So ist der Ratgeber ein Arbeitsbuch, das die Mitarbeit des Lesers benötigt, um seine Wirkkraft zu entfalten.

Die Autorin zieht ein treffendes Fazit: „Auch wenn dieses Buch hier zu Ende geht, vergessen Sie nicht: Selbstcoaching begleitet Sie Ihr Leben lang [...] Das alles passiert nicht an einem Tag, nicht in einem Seminar und auch nicht nach der Lektüre dieses Buches – gefragt ist die Gestalterkraft des Lesers.“

Stefanie Demann
Selbstcoaching. Die 86 besten Tools.
GABAL, Offenbach 2013, 216 Seiten
19,90 EUR, ISBN 978-3-86936-483-4

kontakt.

demannplus Kommunikations- training und Coaching

Stefanie Demann, M.A. Rhetorik
Angerring 4
38446 Wolfsburg
Tel.: 0178 5662285
E-Mail: sd@demannplus.de
www.demannplus.de

dpt Training &
Conference Center



TAGEN. SCHULEN. PRÄSENTIEREN.

DPT Training & Conference Center Leipzig
motiviert & verbindet Menschen



Training & Dialog im Überblick

Rund 60 Teilnehmer finden in unserem Trainings- und Seminarraum Platz – modernste Medientechnik und direkter Einblick in das Behandlungszimmer machen Live-Demos zum Erlebnis.

Zwei weitere multifunktionale Räume bieten für bis zu 12 Personen ausreichend Platz für Gruppenarbeit und Schulungen.

WLAN, High-Speed Internetanschluss.

CAD Schulungsraum mit systemübergreifender Technik und modernsten Maschinen für Naß- und Trockenbearbeitung.

Ruhezonen im Foyer, Raucherzonen, Parkplätze und Cafeteria befinden sich auf dem Gelände.

Zentral und ruhig gelegen: nur 10 Minuten zum Hauptbahnhof und 30 Minuten zum Flughafen.

www.dpt-leipzig.de



Bildcode mit Smartphone
(z.B. mit der App »Scan«)
einscannen oder eingeben

www.cc.dpt-leipzig.de

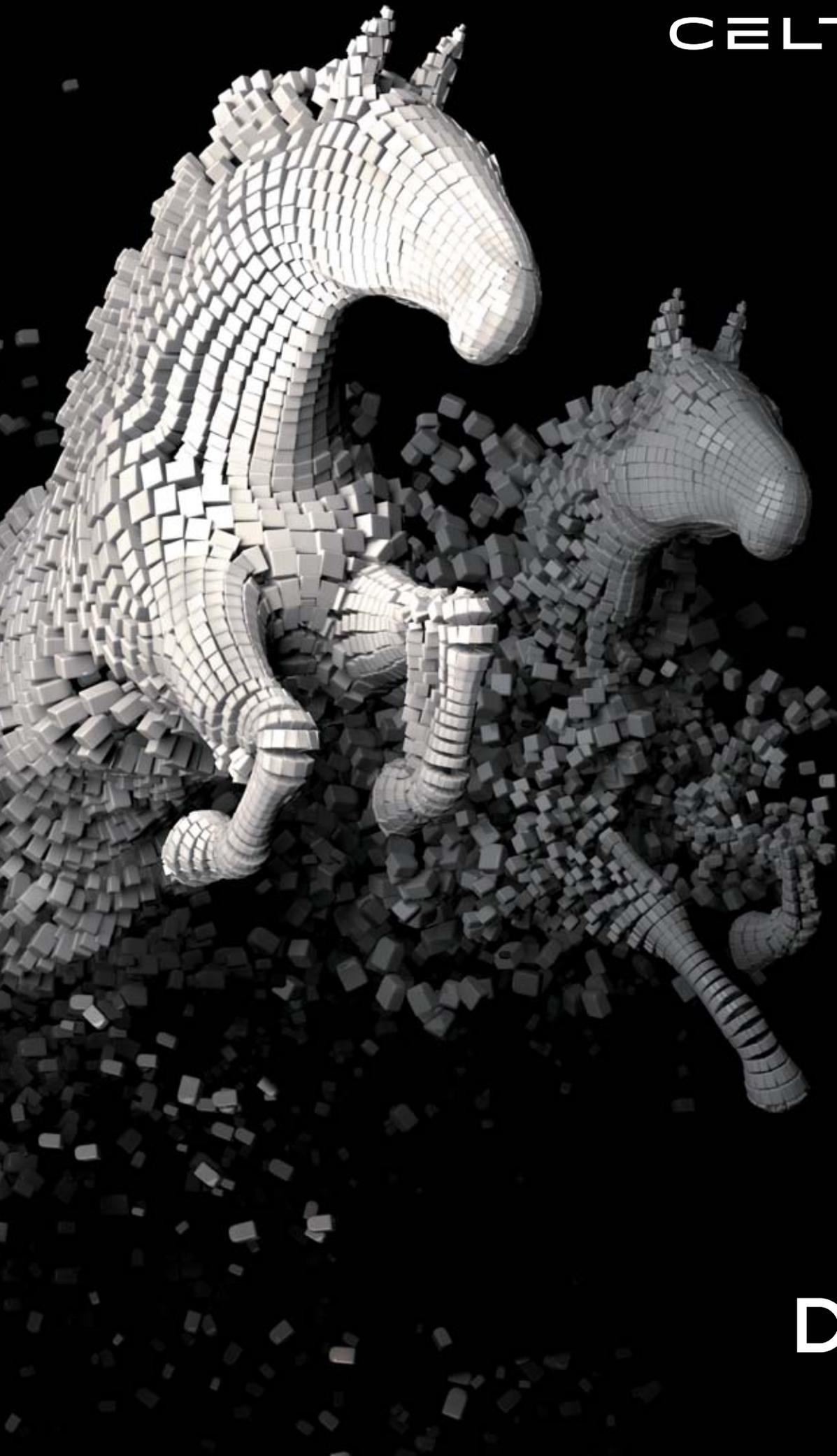
DPT Dental Partner Technologiezentrum GmbH
Perlickstraße 5 · D-04103 Leipzig
fon 0341 331 579 00 · email info@dpt-leipzig.de

DIE NEUE DNA

HOCHFESTER GLASKERAMIK



CELTRA™



DENTSPLY

Durch Übung wird das Unmögliche möglich

| Redaktion

Die Experten Nikolaus B. und Dr. Claudia E. Enkelmann beantworten fünf Fragen zum Thema: „Erfolgsfaktor Ausdauer“ und geben Tipps für dauerhaften Erfolg.



Um an die Spitze zu kommen, ist neben einem starken Willen, Kraft, Energie und Konzentration auf ein Ziel vor allem sehr viel Durchhaltevermögen notwendig. Nur wer über genügend Ausdauer und Zähigkeit verfügt, lässt sich auf Dauer nicht von seinem Ziel abbringen, stärkt immer wieder seinen Willen und seine Entschlossenheit und kann der zerstörerischen Anziehungskraft der Bequemlichkeit seine Zielklarheit entgegensetzen. Nikolaus B. Enkelmann, Grandseigneur der Erfolgs- und Motivationstrainer und Tochter Dr. Claudia E. Enkelmann, eine Top-

Trainerin im deutschsprachigen Raum und erfolgreiche Buchautorin zu den Themen Glück, Liebe und Erfolg, sprechen über die Macht der Wiederholung und verraten, was man tun kann, um sein Durchhaltevermögen und seine Ausdauer zu trainieren und damit noch erfolgreicher zu werden.

Ist es Ihrer Ansicht nach möglich, auch ohne Ausdauer erfolgreich zu sein?

Nikolaus B. Enkelmann: Diese Frage stellen sich viele Menschen, und die Antwort ist sehr einfach: Ein einziges Mal erfolgreich zu sein, das kann jeder – aber ein Mensch, der seit zehn Jahren immer wieder erfolgreich ist, hat sein



5-ACHS
BEARBEITUNG



8-FACH
BLANKWECHSLER



16-FACH
WERKZEUGWECHSLER



NASSBEARBEITUNG



PRÄZISE. KOMPAKT. VIELSEITIG.

ZENOTEC *select*

Die neue Effizienz in der Zahntechnik



www.wieland-dental.de/select



LEADING DIGITAL ESTHETICS

Wieland Dental+Technik GmbH & Co. KG
Fon +49 72 31/37 05-0 ▪ info@wieland-dental.de
www.wieland-dental.de

hohes Niveau nur deshalb erreicht und gehalten, weil er mit Ausdauer seiner Aufgabe treu geblieben ist. Es gibt keine Senkrechtstarter. Das zeigen uns die Biografien einflussreicher Menschen. Wir wissen, dass es der Wunsch vieler Angeber und Versager ist, möglichst gleich ganz oben anzufangen. Doch diese ersehnte Abkürzung funktioniert nicht. Es gilt auch heute noch das alte Sprichwort: „Ohne Fleiß kein Preis!“ Alle Menschen, die heute an der Spitze sind, machen im Grunde genommen das Gleiche schon seit zehn oder zwanzig Jahren. Erst aus dem langsamen, kontinuierlichen Wachstumsprozess erwächst ein stabiles Selbstbewusstsein, dieses natürliche Selbstvertrauen, das

genial zu werden. Denn wir alle sind begabt und talentiert, doch ob wir aus unseren Anlagen etwas machen, entscheidet sich erst durch die Bereitschaft zu trainieren, zu wachsen und langsam immer genialer zu werden. Jeder Spitzensportler weiß das. Alles, was wir nicht geübt haben, ist am Anfang schwer oder erscheint gar unmöglich. Aber durch Übung, durch Wiederholung wird es immer leichter, und so wird das scheinbar Unmögliche möglich. Da wir durch Wiederholung immer genialer werden, wird unser Leben nicht langweilig, sondern, ganz im Gegenteil, immer interessanter. Wir haben mehr Erfolgserlebnisse und auch die Anerkennung durch andere wächst.

aktuell viel zitierten Burn-out führt. Wir Menschen sollten besser im Einklang mit den Gesetzen der Natur leben. Babys brauchen auch heute noch neun Monate, um im Mutterleib heranzuwachsen. Eichen brauchen, um groß zu werden, immer noch mehr als hundert Jahre. Man sollte sich einfach nicht verrückt machen lassen. Sicher, die Technik, die Computer werden schneller. Doch um genial zu werden, braucht der Mensch einfach seine Entwicklungszeit. Talente haben wir alle genug. Doch Untersuchungen haben gezeigt, dass Genies – ganz gleich auf welchem Gebiet – Menschen sind, die mindestens 10.000 Stunden mehr trainiert haben als der Durchschnitt. Wir sollten uns

Unsere positiven Eigenschaften werden auch von unserer Umwelt nachempfunden. So wächst sowohl im Unternehmen, im Team als auch im persönlichen Umfeld, in der Familie das Niveau.

einem Menschen hilft, kleinere und größere Krisen zu überwinden. Anfangen kann jeder, nur durch Weitermachen wird man zum König! Und ist dann auch in der Lage, noch größere Chancen zu nutzen.

Ständige Wiederholungen von immer gleichen Übungen können auf Dauer ziemlich langweilig sein. Warum soll ich mir das antun?

Nikolaus B. Enkelmann: Aus diesem Blickwinkel sehen Versager die Welt. Sie sind immer auf der Suche und möchten jeden Tag und ständig etwas Neues erleben. Es gibt unendlich viele Menschen, die schon viele Dinge angefangen, aber nichts vollendet haben. Damit haben sie die besten und wertvollsten Jahre ihres Lebens verschenkt. Es gibt keinen, wirklich keinen Menschen aus der Weltgeschichte der Menschheit, der als Genie geboren wurde. Wir alle kamen unfähig auf diese Welt. Jedes Tier ist bei seiner Geburt selbstständig und fähiger als ein menschliches Baby. Doch obwohl wir tiefer starten, hat jeder von uns die Chance, tatsächlich

Alles muss in unserer Zeit im Hochgeschwindigkeitstempo ablaufen und realisiert werden. Smartphones, Tablets und soziale Netzwerke machen Kommunikation und Information schnell und sofort verfügbar. Wozu und wofür brauche ich da noch Ausdauer?

Dr. Claudia E. Enkelmann: Es ist richtig, dass scheinbar alles schneller wird. Wenn Sie einmal in Hongkong oder in New York waren, sehen Sie auf den ersten Blick, dass alle Menschen es unglaublich eilig haben und nicht gehen, sondern rennen, regelrecht hetzen. Doch wenn Sie die Menschen genauer beobachten, werden Sie feststellen, dass es nicht die Menschen an der Spitze sind, die so rennen. Weder in der Kunst, noch im Sport oder der Wirtschaft passiert das wirklich Wesentliche im Eiltempo. Irgendjemand will uns ständig einreden, dass sich alles schnell vollziehen muss. Nur im Tempo kommen wir angeblich an die Spitze. Inzwischen wissen wir, dass genau diese Hektik, dieses unkonzentrierte Verhalten nicht an die Spitze, sondern zum



nicht verunsichern lassen, sondern lernen, langsam, Schritt für Schritt den eigenen Weg zu gehen und Rückschritte nicht als Scheitern, sondern als Ansporn anzusehen.

Wie und wie sehr trägt Ausdauer zur Persönlichkeitsentwicklung bei?

Nikolaus B. Enkelmann: Um zu verdeutlichen, was alles möglich ist, ermuntern wir gerne dazu, sich Artisten anzuschauen. Die Leichtigkeit, die Eleganz und das Können dieser Meister der Körperbeherrschung sind atemberaubend. Artisten sind ein leuchtendes Beispiel für die Macht und Bedeutung der Wiederholung. Ein Artist ist in der Lage, selbst unmöglich erscheinende, akrobatische Leistungen mit einem Lächeln, mit großer Freude

und scheinbar mühelos darzubieten. Wenn wir uns immer noch quälen oder anstrengen müssen, sind wir nicht auf dem Erfolgsweg, sondern auf dem Holzweg! Dann fehlen uns einfach die richtigen Gewohnheiten. Das Schwerste wird mit jeder Wiederholung immer leichter, und aus der Vielzahl der Wiederholungen erwächst die Genialität. Auf unserem Wege erleben wir nach und nach ganz automatisch immer mehr Erfolgserlebnisse, die unser Selbstbewusstsein stärken. Unsere Grundstimmung wird immer optimistischer. Unser Mut wächst, und die Schritte in die Zukunft werden größer. Misserfolge können wir immer leichter wegstecken, und sie haben keine Chance, uns zu entmutigen. Zudem wächst unsere Fähigkeit der Menschenführung durch die Macht des Vorbilds. Unsere positiven Eigenschaften werden auch von unserer Umwelt nachempfunden. So wächst sowohl im Unternehmen, im Team als auch im persönlichen Umfeld, in der Familie das Niveau.

Können Sie uns eine kleine Übung verraten, mit der wir unsere Ausdauer stärken können?

Dr. Claudia E. Enkelmann: Eine der wertvollsten Gewohnheiten ist die Fähigkeit der täglichen Selbstbeeinflussung. So lange der Mensch ein Meister der Selbstbeeinflussung ist, geht es weiter bergauf. Dann haben Krisen und Krankheiten wenig Chancen, denn es entwickeln sich ständig neue Möglichkeiten. Der Weg nach oben wird immer leichter. Daher sollte sich jeder Mensch die Zeit nehmen und ganz genau überlegen, welche guten, Erfolg bringenden Gewohnheiten er schon hat. Dadurch verstärkt er seine Stärken. Zudem sollten Sie eine Handlung finden, die Sie zu einer neuen und positiven persönlichen Gewohnheit machen. Diese Handlung sollten Sie dann so oft wiederholen, bis Sie diese, so wie das Zähneputzen oder das Anschnallen im Auto, ganz automatisch ausführen.

Sie werden überrascht sein, wie stark eine einzige neue Gewohnheit Ihr ganzes Leben verändern kann.



Infos zu
Dr. Claudia E.
Enkelmann



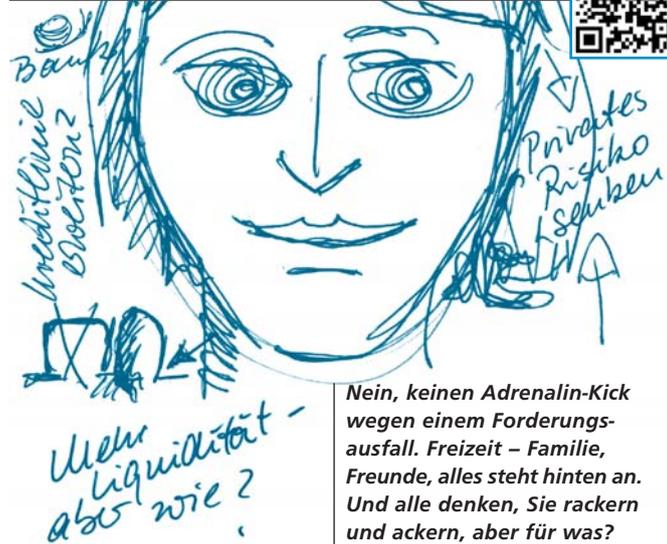
Infos zu
Nikolaus B.
Enkelmann

kontakt.

Enkelmann-Institut

Altkönigstr. 38c
61462 Königstein/Taunus
Tel.: 06174 3980
Fax: 06174 24379
E-Mail: info@enkelmann.de
www.enkelmann.de

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



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

Jedes Projekt, jeder Auftrag senkt die Kapitaldecke in Ihrem Dentallabor, weil Ihre Arbeit nicht gleich zu Geld wird. Bis Ihre Leistungen honoriert werden, können Wochen oder Monate vergehen. **Liquidität ist machbar, keine Frage. Schnell, einfach, direkt.** Sprechen Sie mit uns. Sie werden begeistert sein, denn LVG Factoring bringt Liquidität und Sicherheit – und macht Ihren Kopf frei für Familie, Arbeit und Freizeit.

LVG Laborfinanzierung: Unsere Leistung – Ihr Vorteil

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

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



Wir machen Ihren Kopf frei.

Labor-Verrechnungs-
Gesellschaft mbH
Hauptstr. 20
70563 Stuttgart
☎ 0711/666 710
Fax 0711/617762
info@lvg.de · www.lvg.de

Antwort-Coupon

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

Name _____

Firma _____

Straße _____

Ort _____

Telefon _____

ZWL

Kunden vor dem Absprung

So bauen Sie ein Frühwarnsystem auf



Dr. Anna Martini
Infos zur Autorin

| Dr. Anna Martini

Auch für Dentallabore gilt: Es ist um ein Mehrfaches teurer, einen neuen Kunden zu gewinnen als einen bestehenden zu halten. Darum sollte der Laborleiter ein „Frühwarnsystem“ aufbauen, damit sein Team und er frühzeitig erkennen können, ob ein Zahnarzt „vor dem Absprung“ steht, sich also mit dem Gedanken trägt, „seinem“ Stammdentallabor untreu zu werden.



Der Laborleiter spürt: Der Kunde ist „auf dem Absprung“. Wahrscheinlich liegt dem Zahnarzt ein interessantes Konkurrenzangebot vor. Das Gebot der Stunde wäre nun, kundentypengerecht neues Vertrauen aufzubauen und den wechselwilligen Kunden an das Dentallabor zu binden. Wie also soll das Team vorgehen, um den Kunden zu binden? Und wie überhaupt lässt sich erkennen, ob der Zahnarzt wirklich an einen Wechsel denkt?

Auf „Absprung“-Signale achten

Entscheidend ist, dass der Laborleiter und seine Zahntechniker und Mitarbeiter so früh wie möglich erkennen, ob ein Stammkunde daran denkt, das Labor zu wechseln. Darum sollte es auf Anzeichen achten, die signalisieren, dass der Kunde einen Wechsel zumindest erwogen hat – je frühzeitiger dies bemerkt wird, desto größer ist die Chance, rechtzeitig zu intervenieren und gegenzusteuern, und dann konsequent eine emotional gefärbte Beziehung aufzubauen. Dann überlegt sich der Zahnarzt seinen Entschluss vielleicht noch einmal.

Doch nun zu jenen Anzeichen. Ein Frühwarnsignal liegt zum Beispiel vor, wenn der Stammkunde, mit dem der Laborleiter bisher immer ein sachliches Gespräch geführt hat, plötzlich einen Einwand nach dem anderen erhebt. Es könnte durchaus sein, dass der Zahnarzt mit den Leistungen des Labors nicht mehr so zufrieden ist, wie dies vorher der Fall war. Auch wenn er im Gespräch mit dem Laborleiter gar keine Einwände mehr erhebt, droht die Gefahr der „inneren Kündigung“. Ein weiteres Signal: Der Zahnarzt möchte nicht mehr als Referenzkunde genannt werden und spricht überdies keine Empfehlungen aus. Noch schlimmer steht es um die Kundenbeziehung, wenn der Zahnarzt nicht mehr – wie früher üblich – mit dem Laborleiter auch über Privates redet. Er wirkt nun plötzlich merklich kühler. Er lehnt den Small Talk ab und möchte schnell zur Sache kommen. Nun muss der Laborleiter vor allem auf die Körpersprache des Zahnarztes achten, um festzustellen, ob er wirklich unzufrieden ist.

Aktiv zuhören und Fragen stellen

In dieser Situation ist das kommunikative Geschick des Laborleiters gefragt. Wenn er hektisch reagiert und „drauflos plappert“, um das Schlimmste zu verhindern, wird er den Zahnarzt

vielleicht noch mehr abschrecken. Besser ist es, aktiv zuzuhören und durch Fragetechnik herauszufinden, was der Kunde wirklich denkt.

Mit dem aktiven Zuhören ist die Bereitschaft und Fähigkeit gemeint, sich aufmerksam mit dem Kunden auseinanderzusetzen. Aktives Zuhören bedeutet eine Grundhaltung, die signalisiert, dass der Laborleiter seinen Gesprächspartner wertschätzt. Aber es ist mehr als eine Frage der „richtigen“ Einstellung – es ist zugleich eine Methode, mit der der Laborleiter feststellt, was den Zahnarzt bewegt. Dabei helfen ihm einige Techniken:

- Bei der Verbalisierung nimmt der Laborleiter Äußerungen des Zahnarztes auf, indem er diese mit eigenen Worten wiedergibt und zusammenfasst.
- Paraphrasieren heißt, dass er eine Frage formuliert, in der er die Gedankengänge des Kunden verarbeitet.
- Die Gesprächstechnik des Nachfragens bietet Gelegenheit, Gesprächsgegenstände einer Klärung zuzuführen. Das konsequente Nachfragen ist für die gelungene Gesprächsführung von elementarer Bedeutung, dient es doch dazu, Missverständnisse frühzeitig auszuräumen.

Problematik direkt ansprechen

Es gibt weitere „Absprung“-Signale, auf die der Laborleiter achten sollte:

- *Der Zahnarzt redet recht häufig über Produkte oder Angebote, von denen er in den Medien gehört oder in Dentalzeitschriften gelesen hat, gibt mithin deutlich zu verstehen, dass er sich mit Konkurrenzangeboten beschäftigt hat. Es ist offensichtlich, dass er besser darüber Bescheid weiß als früher.*
- *Er entscheidet sich nicht mehr so schnell wie früher, beschwert sich jedoch bei unwichtigen Kleinigkeiten, über die er früher kein Wort verloren hat.*
- *Er stellt deutlich mehr kritische Fragen.*

Spätestens jetzt sollte der Laborleiter darüber nachdenken, welche Kundenbindungsstrategien ihm hel-

fen, den Zahnarzt doch noch zu halten. Um Missverständnisse auszuschließen, kann er den Kunden missverständlich auf die „Wechselgerüchte“ ansprechen: „Sehr geehrter Kunde, mein Team und ich haben das Gefühl, dass Sie nicht mehr so zufrieden mit uns sind. Liegen wir mit unserer Vermutung richtig? Und was können wir tun, damit Sie sich bei uns wieder wohlfühlen?“

Im Idealfall erhält der Laborleiter konkrete Hinweise, welche Veränderungen er auf der Inhalts- und der Beziehungsebene vornehmen muss, um den Zahnarzt zu halten. Dann kann sich die Missstimmung sogar als Glücksfall erweisen. Denn indem der Laborleiter zum Beispiel die Produktpalette den Vorlieben des Kunden anpasst oder mit dem Zahntechniker spricht, mit dessen Verhalten der Kunde unzufrieden ist, lässt sich die Kundenbeziehung auf noch sicherere Füße stellen.

Warnsignal „Beschwerde“ ernst nehmen

Insbesondere ein professionelles Beschwerdemanagement hilft, Kundenunzufriedenheit früh zu erkennen und Gegenmaßnahmen zu ergreifen. Denn Kunden, die sich mit Wechselgedanken tragen und kurz vor dem Absprung stehen, neigen häufig dazu, sich zu beschweren. Zu empfehlen ist die folgende Vorgehensweise: Zuerst nimmt der Laborleiter die Beschwerde an und hört genau zu. Er schweigt zunächst einmal, unterbricht den Zahnarzt nicht und gibt ihm Gelegenheit, „Dampf abzulassen“.

Danach versucht er, die Beschwerde abzufedern, Verständnis zu zeigen und dem Gespräch die Schärfe zu nehmen: „Ich kann gut verstehen, dass Sie verärgert sind.“ Eine kundenorientierte Formulierung hilft, den psychologischen Nebel, in dem der Zahnarzt steht, zu vertreiben. Dieser öffnet sich nun wahrscheinlich für ein sachliches

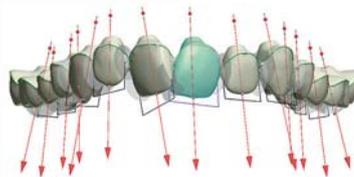
ANZEIGE

**DIMENSION ORTHODONTICS®**

Profitieren Sie von neuen Möglichkeiten und erweitern Sie Ihr CAD/CAM System:

OrthoAnalyzer von 3Shape

Das Analysetool zur Behandlungsplanung von kieferorthopädischen Fehlstellungen.



Machen Sie die Korrekturschienen-Therapie zu Ihrer Kompetenz:

- ästhetische Zahnstellungskorrekturen,
- Retention kieferorthopädischer Behandlungen,
- vorprothetische Maßnahmen.

Fordern Sie unverbindlich unser Informationsmaterial an.

digitec-ortho-solutions gmbh

Rothaus 5, DE-79730 Murg
Tel +49 (0) 7763 / 927 31 05
Fax +49 (0) 7763 / 927 31 06
 mail@digitec-ortho-solutions.com
 www.digitec-ortho-solutions.com

Gespräch, bei dem der Laborleiter durch – wiederum – Fragetechnik und aktives Zuhören das Problem einkreist, um im Dialog eine Lösung herbeizuführen. Der Laborleiter fasst die Fakten zusammen, gibt das Problem in eigenen Worten wieder und kontrolliert, ob er die Beschwerde richtig verstanden hat. Dann fragt er: „Was können wir für Sie tun, um Sie als zufriedenen Kunden zu überzeugen?“

Nun steht die Problemlösung an: Der Laborleiter trifft mit dem Zahnarzt eine Vereinbarung und bedankt sich für die Beschwerde: „Vielen Dank, dass Sie uns mit Ihrer Beschwerde auf einen Missstand hingewiesen haben. So helfen Sie uns, Sie und auch andere Kunden zufriedenzustellen.“

Sinn dieser Vorgehensweise ist zum einen, den aktuellen Beschwerdegrund aufzuspüren und zu beseitigen. Noch wichtiger ist, auf diese Weise die emotionale Beziehung zum Kunden zu stärken und das folgende Signal auszusenden: „Du bist mir wichtig, lieber Kunde, ich will dich als Kunden behalten und bin bereit, mich dafür in deine Vorstellungswelt zu begeben.“ Die Stärkung der emotionalen Bindung entscheidet darüber, ob der Zahnarzt dem Dentallabor weiterhin vertrauen kann.

Erfahrungstrauen: Emotionale Beziehung zum Kunden aufbauen

Erfahrungstrauen entsteht aufgrund der persönlichen Erfahrungen, die der Kunde mit dem Dentallabor sammelt – und vor allem aufgrund der Erfahrungen, die er mit den Menschen macht, die dort arbeiten. Allerdings: Der Laborleiter sollte nicht allein auf die Vertrauenskarte setzen. Selbst für den beziehungsorientierten Kunden, für den der Small Talk fast wichtiger ist als der Kauf des Zahnersatzes, zählt am Ende des Tages (auch) das Ergebnis: Er will ein Produkt kaufen, das er braucht und für ihn einen Nutzen hat. Darum sind und bleiben das Fachwissen des Laborleiters und sein ergebnisorientiertes Vorgehen ein wichtiger Baustein des Kundenbeziehungsmanagements. Aber es spricht nichts dagegen, parallel dazu am Vertrauensaufbau durch Emotionalisierung zu arbeiten und dem Kunden zu beweisen, dass das Laborteam ihn sehr wertschätzt.

Individuell Vertrauen aufbauen

Gerade bei den Stammkunden ist entscheidend, sie nicht „über einen Kamm zu scheren“. Jeder Kunde ist ein einzigartiges Individuum, und daher gibt es das allein selig machende Patentrezept des emotionalen Vertrauensaufbaus nicht. Ziel sollte aber sein, die Verkaufsargumente stets auf den Kundentypus abzustimmen. Bei Stammkunden, die dem Laborteam in aller Regel gut bekannt sind, sollte dies gelingen.

Sinnvoll ist es, für jeden Stammkunden eine „Kunden-Karte“ anzulegen, die ständig aktualisiert wird. Dort wird eingetragen, wie sich der Kunde in bestimmten Situationen verhält, etwa in Konfliktsituationen oder im Beschwerdefall. Auf der Kunden-Karte können überdies Angaben zu den Hobbys und den privaten Angelegenheiten des Zahnarztes notiert werden. So können der Laborleiter und seine Mitarbeiter in der Small-Talk-Phase, aber auch im Beratungsgespräch Themen ansprechen, von denen sie wissen, dass sie bei dem Zahnarzt positive Gefühle auslösen.

Emotionsschwerpunkt treffen

Entscheidend ist, den Emotionsschwerpunkt des jeweiligen Zahnarztes zu finden und im Kundenbindungsprozess zu berücksichtigen. Darum sollte der Laborleiter prüfen, ob es sich für ihn lohnt, sich mit einer Persönlichkeitstypologie zu beschäftigen, die ihm hilft, die Persönlichkeit des Kunden einzuschätzen. Aber Achtung: Nicht jede Emotionalisierungsmaßnahme kommt bei jedem Kunden gut an. Wenn der Laborleiter beim Zahlenmenschen Sympathiepunkte sammeln möchte, indem er in bildhaften Worten enthusiastisch beschreibt, wie toll doch der neuartige Zahnersatz sei, ist dies zuweilen kontraproduktiv. Besser ist es, die emotionale Anteilnahme dieses Kundentypus zu wecken, indem der Laborleiter für ihn eine sachliche Rentabilitätsrechnung erstellt.

Die Einschätzung des Persönlichkeitsprofils ermöglicht es, die Maßnahmen auf den Charakter des Kunden abzustimmen und schließlich den Zugang zu seiner Vorstellungswelt zu finden. Dann kann der Laborleiter Themen zur Sprache bringen, von denen er weiß, dass sie seitens des Zahnarztes emo-

tional besetzt sind und ihn berühren. Drei Gesprächsthemen eignen sich vorzüglich dazu: das familiäre Umfeld, der geschäftliche Erfolg, das leidenschaftlich betriebene Hobby. Aufgabe des Laborleiters ist es, den richtigen Ansatzpunkt herauszufinden und den Kunden zum Reden zu bringen, um so eine Wohlfühlatmosphäre herzustellen.

Fazit

Nachdem der Laborleiter mit seinem Frühwarnsystem festgestellt hat, dass der Stammkunde vor dem Absprung steht, muss er ein Konzept entwickeln, wie der „gefährdete“ Kunde doch noch überzeugt werden kann. Fachkompetenz allein genügt dabei nicht: Das Vorgehen des Laborleiters muss auf die Persönlichkeit und das Emotionsraster des jeweiligen Zahnarztes ausgerichtet werden.

buchtipp.

Laborleiter, die Einfluss nehmen wollen auf das Verhalten ihrer Mitarbeiter, benötigen dazu ausgeprägte kommunikative und rhetorische Kompetenzen. Wie Führungskräfte die Instrumente einsetzen und trainieren, zeigt Anna Martini in ihren Büchern und Hörbüchern:

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

kontakt.

**AMCC Dr. Anna Martini
Institut für Stimmrhetorik® –
Coaching und Consulting**

Joseph-Stelzmann-Straße 62

50931 Köln

Tel.: 0221 446366

Mobil: 0173 3031975

E-Mail: office@stimmrhetorik.com

www.stimmrhetorik.com

Optimale Ausnutzung des Platzangebots durch Einsatz digitaler Technologien

| ZA Knut Amberg, ZTM Kay Amberg

Dank jahrelanger, kontinuierlicher Weiterentwicklungen von CAD/CAM-Systemen für die Zahn-technik stehen Dentallaboren heute ausgereifte Soft- und Hardwarelösungen zur Verfügung, mit denen sich unterschiedlichste Restaurationen effizient fertigen lassen. Die Systeme eignen sich schon lange nicht mehr ausschließlich für die Herstellung von Kronen und Brücken, sondern können auch für komplexere Versorgungen – zum Beispiel individuelle Implantat-Abutments oder implantatgetragene Stege – sinnvoll eingesetzt werden.

Ein Vorteil der digitalen Herstellung von Restaurationen ist, dass z.B. Krone und Abutment in ihren Dimensionen und der Ausrichtung bereits bei der Planung aufeinander abgestimmt werden können. Dank exakten Backward Plannings können so auch in Situationen mit schwierigen Platzverhältnissen die erforderlichen Wandstärken für Abutment, Gerüst und Verblendung eingehalten werden. Im Zahntechnischen Labor Kay Amberg in München wird das CAD/CAM-System des Unternehmens Zfx verwendet, um auch implantatgetragene Restaurationen digital zu konstruieren und anschließend extern fertigen zu lassen. Der Arbeitsablauf wird anhand des folgenden Fallbeispiels beschrieben.

Patientenfall

Der 51-jährige Patient stellte sich mit dem Wunsch einer restaurativen Versorgung seines rechten Unterkiefers vor. Der Verlust der Zähne 45 und 46 lag bereits rund 20 Jahre zurück. Die angrenzenden Zähne 44 und 47 hatten sich leicht in die Lücke verlagert. Der ängstliche Patient wünschte sich einen zügigen Behandlungsablauf ohne großen Aufwand. Nach Diskussion verschiedener Behandlungsmöglichkeiten

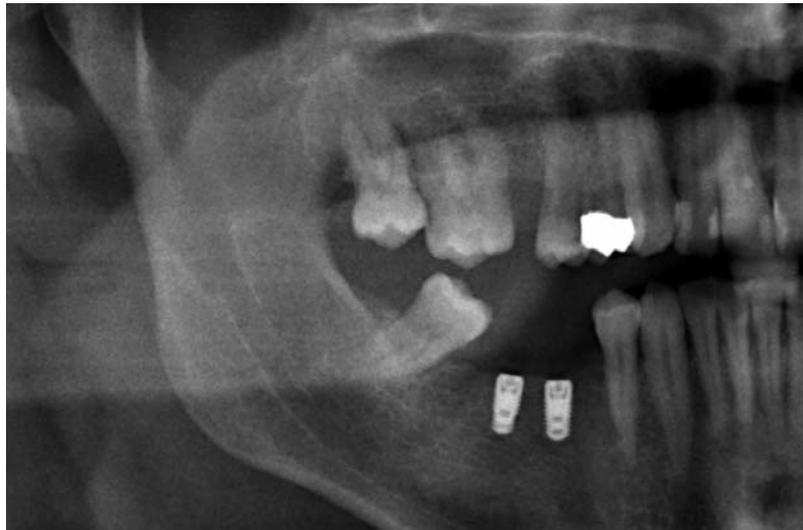


Abb. 1: Röntgenaufnahme nach Insertion der Implantate.

fiel die Entscheidung auf die Insertion zweier Tapered Screw-Vent® Implantate (TSVT) von Zimmer Dental mit einem Durchmesser von 4,1 mm und einer Länge von 8 mm. Für die prothetische Versorgung waren Einzelkronen aus Zirkoniumdioxid auf individuellen Titanabutments vorgesehen, die Fertigung der Abutments und Kronengerüste sollte mit dem CAD/CAM-System des Unternehmens Zfx (Dachau) erfolgen. Gleichzeitig wurde eine Krone für Zahn 37 hergestellt.

Implantation

Um die Implantate minimalinvasiv in den ortsständigen Knochen einzubringen, wurde ein Poncho-Design gewählt. Aufgrund der Angulation der Nachbarzähne und der daraus resultierenden beengten Platzverhältnisse sowie des limitierten horizontalen Knochenangebots mussten die Implantate aus prothetischer Sicht etwas zu eng zueinander inseriert werden (Abb. 1). Eine Woche nach Implantation und Nahtverschluss wurden die Fäden entfernt

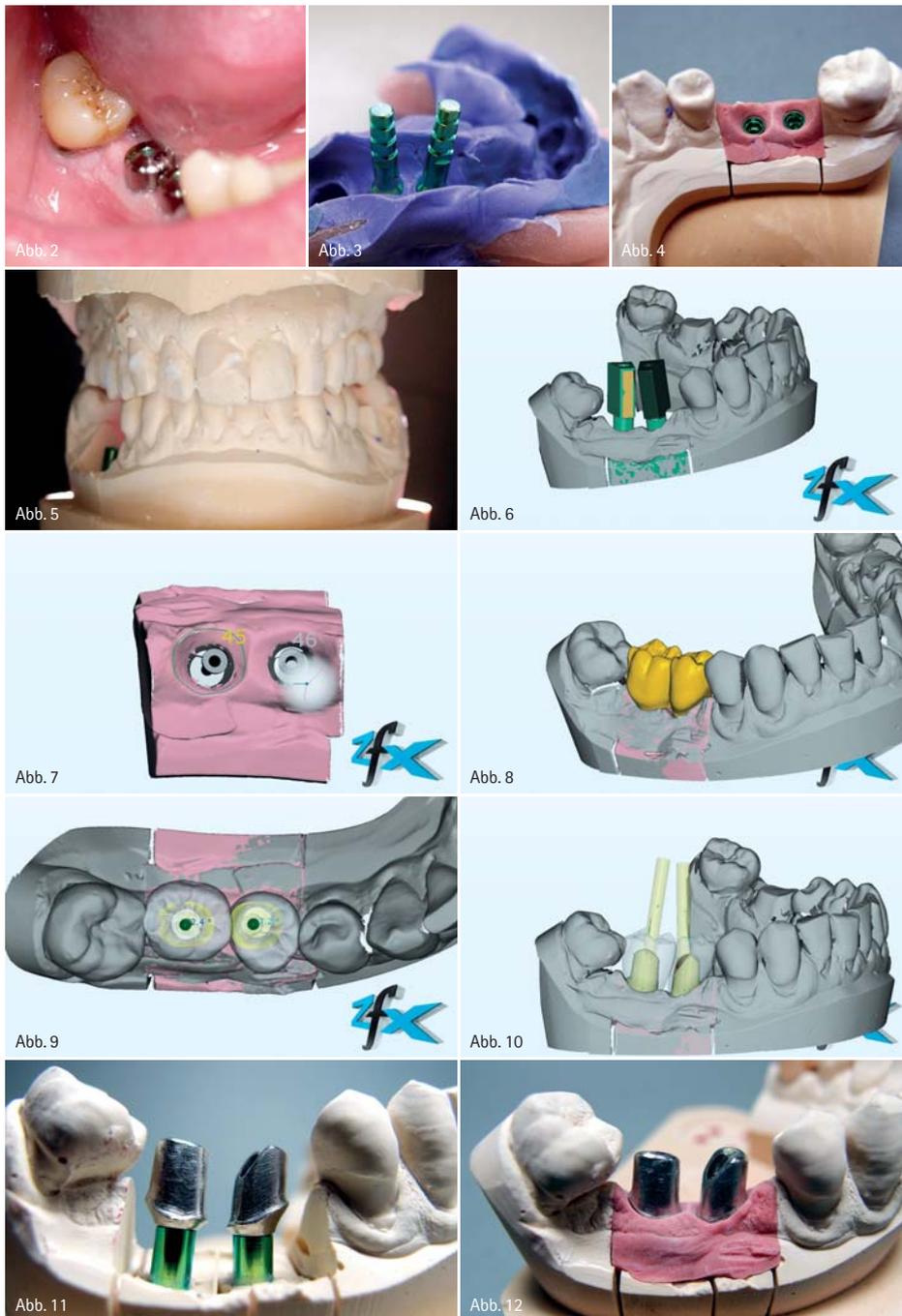


Abb. 2: Situation nach Einsetzen der Gingivaformer. – Abb. 3: Abformung im individuellen Löffel mit reponierten Modellanalogen. – Abb. 4: Modell mit Gingivamaske. – Abb. 5: Ober- und Unterkiefermodell im Scanner. – Abb. 6: Importierter Datensatz inklusive Scanbodies. – Abb. 7: Einzeichnen der Gingivalinien. – Abb. 8: Vollanatomischer Konstruktionsvorschlag. – Abb. 9: Anpassung der Angulation ... – Abb. 10: ... und Dimensionen der Abutments. – Abb. 11: Abutments auf dem Modell ohne ... – Abb. 12: ... und mit Gingivamaske.

und nach einer Einheilzeit von drei Monaten die Implantate freigelegt sowie zunächst mit Gingivaformern versorgt (Abb. 2).

Digitalisierung des Modells

Eine Woche später wurde die Abformung mit einem perforierten Löffel und Multifunktions-Einbringhilfe/Ab-

druckpfosten von Zimmer Dental durchgeführt. Abbildung 3 zeigt die Abformung im individuellen Löffel mit reponierten Modellanalogen. Im Labor wurde auf Basis der Abformung ein Gipsmodell mit abnehmbarer Gingivamaske (Majestetik®-Gingiva, picodent) hergestellt (Abb. 4). Anschließend wurde das Unterkiefermodell einmal

mit und einmal ohne Zahnfleischmaske sowie in einem dritten Durchgang inklusive Scanbodies mit dem Laborscanner Zfx Scan III digitalisiert. Es folgte ein Scan der Modelle des Ober- und Unterkiefers in Okklusion (Abb. 5).

Design und Herstellung der Abutments

Nach Öffnen der Zfx CAD-Software, Anlegen eines neuen Patientenfalles und Auswahl der entsprechenden Positionen und gewünschten Restaura-tionsarten im Zahnschema, wurden die Scandatensätze importiert. Abbildung 6 zeigt den Datensatz des Modells inklusive Scanbodies. Nachfolgend wurde anhand des Scans mit Zahnfleischmaske der Gingivaverlauf eingezeichnet und von der Software ein vollanatomischer Vorschlag für die Kronen generiert (Abb. 7 und 8). Dieser wurde nicht für das finale Kronen-design verwendet, sondern diente der optimalen Konstruktion der Abutments, deren Größe und Ausrichtung sich an dem vorhandenen Platzangebot innerhalb der Vollanatomie orientierte. Das Design der Abutments wurde ebenfalls von der Software unter Verwendung der hinterlegten Verbindergeometrie für Tapered Screw-Vent® Implantate berechnet. Die Angulation der Abutments sowie deren Höhe und Durchmesser lässt sich nachfolgend noch verändern (Abb. 9 und 10). Im vorliegenden Fall waren insbesondere die Winkel individuell zu verändern, um den zur Verfügung stehenden Platz optimal ausnutzen zu können und trotz der nah nebeneinander positionierten Implantate den erforderlichen Raum für die geplanten Kronen zu schaffen. Nach abgeschlossener Konstruktion können unter transparenter Einblendung der Kronenkonturen die Dimensionen final überprüft werden. Auf Wunsch lässt sich auch das Modell des Gegenkiefers zur Kontrolle auch noch einmal einblenden.

Die Konstruktionsdaten wurden via Online-Plattform Zfx Dental-Net an das Fräszentrum Zfx München gesendet und die Abutments mit der entsprechenden Verbindergeometrie aus Titan gefräst. Hierfür kommt eine industrielle Fertigungseinheit zum Einsatz, mit der eine ausgezeichnete

NEU

SR
Nexco

Das lichthärtende Labor-Composite

Naturgetreue
Optik:
leicht gemacht



SR Nexco **Paste** – Für überraschend viele Anwendungen im Labor

- Mit **Micro-Opal-Füllern** für gerüstgestützte und gerüstfreie prothetische Versorgungen
- **Naturoptische Eigenschaften** dank schichtstärkentoleranter Farbgebung
- **Flexible Gerätewahl** – Polymerisieren wie gewohnt

www.ivoclarvivadent.de

Ivoclar Vivadent GmbH

Dr. Adolf-Schneider-Str. 2 | 73479 Ellwangen, Jagst | Deutschland | Tel. +49 (0) 79 61 / 8 89-0 | Fax +49 (0) 79 61 / 63 26


ivoclar
vivadent[®]
passion vision innovation

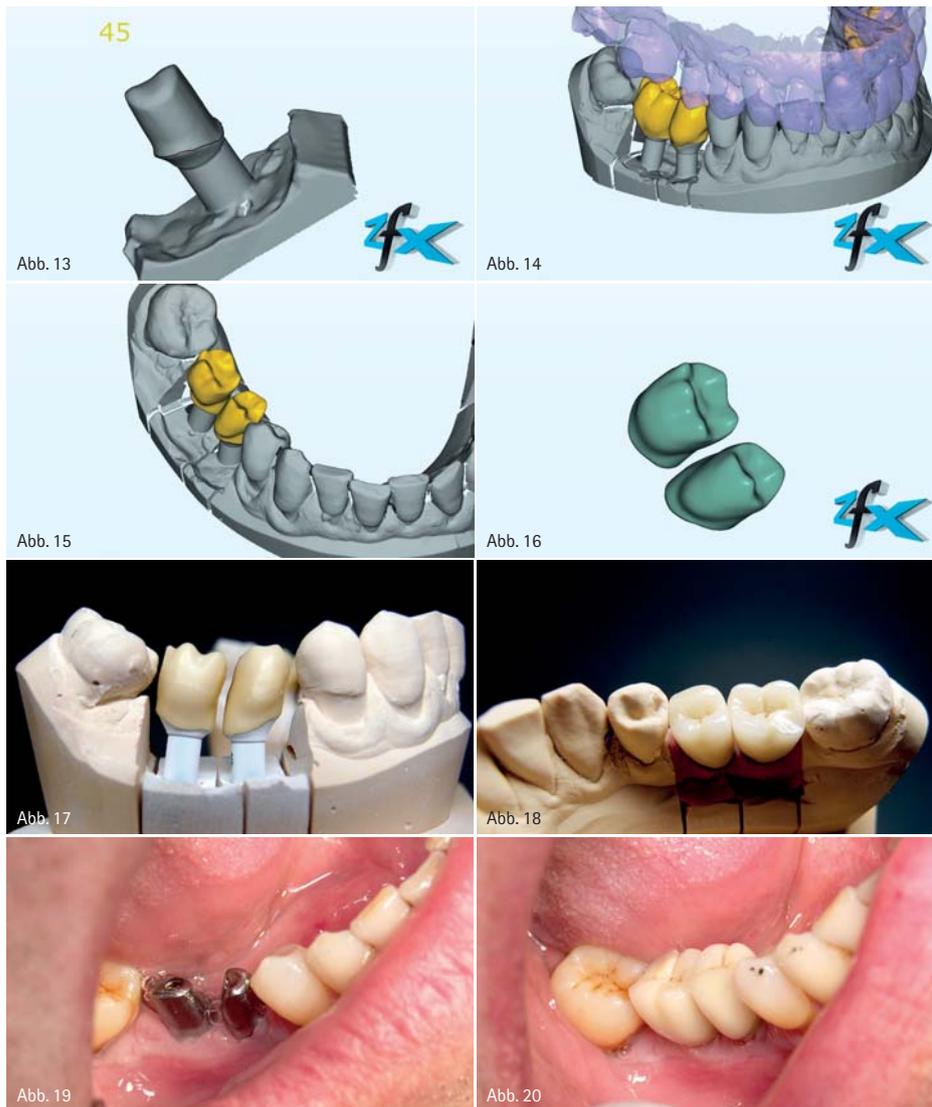


Abb. 13: Vergrößerte Ansicht des Abutments in Regio 45. – Abb. 14: Modifizierte vollanatomische Konstruktion. – Abb. 15: Anatomisch reduziertes Design. – Abb. 16: Kontrollansicht der virtuellen Käppchen. – Abb. 17: Gefräste Käppchen auf dem Modell. – Abb. 18: Verblendete Kronen. – Abb. 19: Abutments im Patientenmund. – Abb. 20: Finale Versorgungen direkt nach der Eingliederung.

Präzision auch bei komplexen Geometrien erzielbar ist. Nach Lieferung der individuellen Abutments erfolgte die Überprüfung der Passung auf dem Modell (Abb. 11 und 12).

Design und Herstellung der Kronengerüste

Da sich die Passung als sehr gut herausstellte und Modifikationen nicht notwendig waren, wurde direkt Scanduster auf die Abutments aufgetragen. Es folgte die erneute Digitalisierung des Modells, diesmal mit Abutments und ohne Zahnfleischmaske. Nach dem Datenimport wurden zur Festlegung der Präparationsgrenze die Abutments in Regio 45 und 46 jeweils einzeln und in vergrößerter Ansicht eingebildet

(Abb. 13). Abbildung 14 zeigt den manuell modifizierten, vollanatomischen Konstruktionsvorschlag der Software. Dieser wurde anschließend automatisch anatomisch reduziert, um eine optimale Unterstützung der Verblendkeramik durch das Gerüst zu gewährleisten (Abb. 15). Mit entsprechenden Werkzeugen wurden die Dimensionen der Käppchen minimal angepasst und die Oberflächen der virtuellen Gerüste geglättet.

Es folgte die Überprüfung des finalen Designs am Bildschirm, bevor die Konstruktionsdaten an das Fräszentrum übermittelt wurden (Abb. 16). Die Käppchen wurden aus Zirkoniumdioxid gefertigt und anschließend an das Labor geliefert.

Verblendung und Eingliederung

Auf dem Modell zeigte sich die präzise Randpassung der Käppchen (Abb. 17). Lediglich ein Ausdünnen der Ränder war erforderlich, bevor die Verblendkeramik HeraCeram Zirkonia (Heraeus Kulzer) mittels Schichttechnik aufgetragen wurde. Auf dem Modell wurde deutlich, dass die Restaurationen – dank der individuellen Abutments – den vorhandenen Platz ideal ausfüllten (Abb. 18).

In der Praxis wurde das positive Ergebnis bestätigt. Die Implantat-Abutments wurden verschraubt, die Kronen direkt mit Ketac Cem Glasionomer-Befestigungszement (3M ESPE) zementiert. Der Patient war mit dem Ergebnis sowie mit dem komplikationslosen Ablauf äußerst zufrieden (Abb. 19 und 20).

Schlusswort

Anhand des vorliegenden Patientenfalls wird deutlich, dass der Einsatz der CAD/CAM-Technologie insbesondere in schwierigen Situationen die optimale Gestaltung von Zahnersatz erleichtern kann. Durch die Planung individueller Abutments unter exakter Berücksichtigung des vorhandenen Platzangebots wird es möglich, optimal an die Gegebenheiten angepasste Restaurationen zu produzieren. Dank der präzisen Fertigungstechnik lassen sich diese auch ohne umfangreiche Nachbearbeitung eingliedern.

kontakt.

ZA Knut Amberg

Sollner Straße 44a
81479 München
Tel.: 089 798899
E-Mail: info@solln44.de
www.solln44.de



ZA Knut Amberg
Infos zum Autor

ZTM Kay Amberg

Zahntechnisches Labor
Römerstr. 9
80801 München
Tel.: 089 89081931
E-Mail: k.amberg@gmx.de



ZTM Kay Amberg
Infos zum Autor

Silent TS2 und Silent TS

Die eleganten Absaugungen im Hintergrund



Video Silent TS

Intelligente Ein- oder Zweiplatzabsaugungen

- ▶ Silent TS2: Zwei einzeln gesteuerte Quetschventile – Saugleistung nur dort, wo sie gebraucht wird
- ▶ Silent TS/TS2: Modularer Aufbau für werkzeuglosen Motorwechsel in 2 min. bedeutet keine Ausfallzeiten
- ▶ Silent TS/TS2: Hoher Volumenstrom von 3.300 l/min. schützt vor Staub und bietet effektiven Gesundheitsschutz

3 Jahre
Garantie

10 Jahre
Ersatzteile

 **Aktivitäts-**
Garantie

Weitere Informationen: www.renfert.com

Renfert

Ideen für die Dentaltechnik

Anatomische Schalentechnik (AST)

Verbesserte Ästhetik mit CAD/CAM-Verfahren

| Nelson RFA Silva, Paulo Kano, DDS, Eric Van Dooren, Cristiano Xavier, Jonathan L. Ferencz, Emerson Lacerda

In der ästhetischen Zahnheilkunde stellt die Erzielung von natürlicher Oberflächenbeschaffenheit und vorhersagbaren ästhetischen Resultaten oft eine Herausforderung dar. Dieser Artikel stellt die anatomische Schalentechnik (AST) vor, bei der Schalen aus fließfähigem Komposit als Provisorium eingesetzt werden. Diese bietet gleichzeitig Hilfestellung bei der Herstellung der endgültigen Restaurationen und erhöht somit die Vorhersagbarkeit des ästhetischen und morphologischen Endergebnisses im Rahmen des CAD/CAM-Herstellungsverfahrens.



Abb. 1a–d: Frontalaufnahmen der Ausgangssituation. Eine insuffiziente Restauration in Zahn 21 sowie dunkle Bereiche an den Zähnen 11 und 21 sind sichtbar. Frontalaufnahme vor und nach der provisorischen Restauration (d) von Zahn 21. Eine provisorische Krone mit einer helleren Färbung wurde hergestellt, um nach dem Einsetzen der Kompositshalen ein passenderes Substrat zur ästhetischen Evaluierung zu haben. Das dunkle Substrat von Zahn 11 ist ersichtlich.

Die fehlende Vorhersagbarkeit hinsichtlich des ästhetischen Endergebnisses zählt mitunter zu den größten Bedenken, wenn es um die Anwendung von CAD/CAM-Verfahren geht, speziell bei komplexen Fällen mit multiplen Restaurationen. Leider steht zu dieser Thematik nur begrenzt Literatur zur Verfügung. Anhand eines

Fallbeispiels wird in diesem Artikel Schritt für Schritt eine Technik vorgestellt, die es durch den Einsatz von Schalen aus fließfähigem, lichthärtenden Komposit als Provisorium ermöglicht, die Vorhersagbarkeit des ästhetischen und morphologischen Endergebnisses im Rahmen der CAD/CAM-Technik zu verbessern.¹

Eine der zahlreichen Herausforderungen in der ästhetischen Zahnheilkunde stellt die Erzielung einer natürlichen Oberflächenbeschaffenheit dar.² Die Oberflächenbeschaffenheit beeinflusst unmittelbar den Helligkeitswert, die Farbsättigung und die Bereiche der Lichtreflexion und -absorption. Eine Frontzahnrestauration, deren Oberflä-

THE STORY BEGINS



CRYPTON[®]

Crypton ist der neue vorgesinterte und nassschleifbare Kobalt-Chrom-Werkstoff von Dentsply. Damit lassen sich erstmals NEM-Kronen und Brücken sauber und hochqualitativ auf einer Sirona inLab MC XL inhouse herstellen. Das heißt: volle Wertschöpfung in Ihrem Labor und ein Werkstoff, mit dem die NEM-Bearbeitung Spaß macht. Besuchen Sie uns auf der IDS und lassen Sie sich begeistern von einer ganz neuen Welt der NEM-Verarbeitung!

DENTSPLY



Abb. 2a: Abbildung eines Hajto-Modells mit der Oberflächenstruktur eines Frontzahnes. – Abb. 2b: Abbildung der Kompositsschalen unter polarisiertem Licht, wodurch die Opaleszenz der Kompositsschalen erkennbar wird.

chenbeschaffenheit und -glanz nicht den angrenzenden Zähnen ähnelt, erscheint unnatürlich, vor allem wenn die angrenzenden Zähne eine komplexe, ausgeprägte Oberflächentextur aufweisen. Die Oberfläche eines natürlichen Zahnes besteht aus horizontalen und vertikalen Einkerbungen und Wölbungen, die in ihrer Komplexität und Häufigkeit je nach Zahn variieren. Das exakte Rezipieren und Nachahmen der Oberflächenbeschaffenheit und des Oberflächenglanzes der Nachbarzähne bei der Herstellung von Frontzahnrestorationen erfordert einen sehr erfahrenen Zahntechniker. Wenn man jedoch die Oberflächenstruktur der angrenzenden natürlichen Zähne kopieren und mithilfe einer

Fräsmaschine reproduzieren könnte, wären Restaurationen mit sehr guter Ästhetik ohne speziell ausgebildete Zahntechniker möglich. Ziel dieses Artikels ist es, ein neues Verfahren vorzustellen, das der Komplexität und den Nuancen von Oberflächenbeschaffenheit und Glanz natürlicher Zähne Rechnung trägt, und zu zeigen, wie mithilfe der AST-Technik die Vorhersagbarkeit von CAD/CAM-Restaurationen verbessert werden kann.

Fallbeschreibung

Die hier beschriebene Behandlung erfolgte an einem 43-jährigen Patienten, der aufgrund einer dunklen Verfärbung seiner Zähne nach einer Antibiotikabehandlung (vor allem an Zahn 21; Abb. 1)

in unserer Klinik vorstellig wurde. Der Patient gab an, dass sein Erscheinungsbild sowohl seine Kontaktfreudigkeit als auch sein Lächeln einschränke. Der Patient äußerte den Wunsch nach einer Verbesserung sowohl seines Erscheinungsbildes als auch seiner Okklusion. Die klinische Untersuchung zeigte eine durch eine endodontische Behandlung verursachte sehr dunkle Wurzel sowie nur mehr geringe Kronenreste. Das Ergebnis der endodontischen Behandlung wurde als akzeptabel beurteilt und ein Wurzelstift mit einem dualhärtenden Befestigungskomposit (Multilink® Automix, Ivoclar Vivadent) gemäß Herstellerangaben eingesetzt. Anschließend wurde ein Provisorium hergestellt. Zahn 11 zeigte zudem eine Abfraktionsläsion.

Zu diesem Zeitpunkt wurde entschieden, die ästhetischen Wünsche des Patienten mithilfe von Keramischalen umzusetzen. Um eine schnelle und ästhetische Umsetzung zu gewährleisten, umfasste der Behandlungsplan die Anwendung von digitalen Verfahren in Kombination mit einem neuen Konzept, das die Erstellung von provisorischen Kompositsschalen vor Eingliederung der endgültigen Restaurationen vorsah. Damit sollte die Vorhersagbarkeit des ästhetischen Endergebnisses und ein natürliches Erscheinungsbild gewährleistet werden.

Materialien

Für die definitiven Restaurationen wurden IPS Empress® CAD Multi (leuzitverstärkte Glaskeramikblöcke) in der Farbe A2 verwendet. Für die Planungsphase und die klinische Um-



Abb. 3: Anatomisches Komposit-Veneer wird poliert (a), aufgepasst und (b) ohne Ätzung mithilfe von fließfähigem Komposit befestigt. Abb. 3c: Die erzielte Oberflächenbeschaffenheit (d-g) entspricht der Oberflächenbeschaffenheit des Hajto-Modells (Abb. 2).



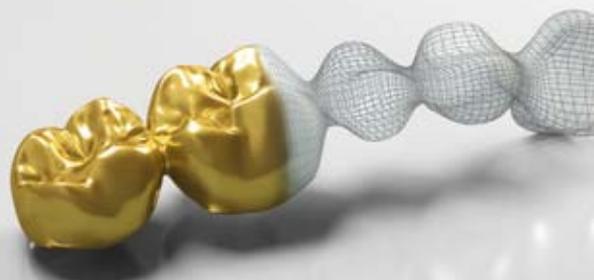
ceha **GOLD**[®]
Fräsen in Edelmetall

„Da wir nur wenig Legierung verarbeiten, ist Edelmetallfräsen von C.HAFNER eindeutig wirtschaftlicher als Gießen.“

ZTM Jan Reißmann; Reißmann Zahntechnik, Jessen



Sie verarbeiten viel, eher wenig oder kaum noch Edelmetall? Ihr Labor arbeitet erfolgreich im klassischen Gießverfahren? Sie setzen auf digitale Technologien und einen breiten Werkstoffmix?
Edelmetallfräsen von C.HAFNER – für jedes Labor eine wirtschaftliche Lösung!



C.HAFNER GmbH + Co. KG
Gold- und Silberscheideanstalt
75173 Pforzheim · Deutschland

Telefon +49 7231 920-0
dental@c-hafner.de
www.c-hafner.de

C.HAFNER 
Edelmetall · Technologie

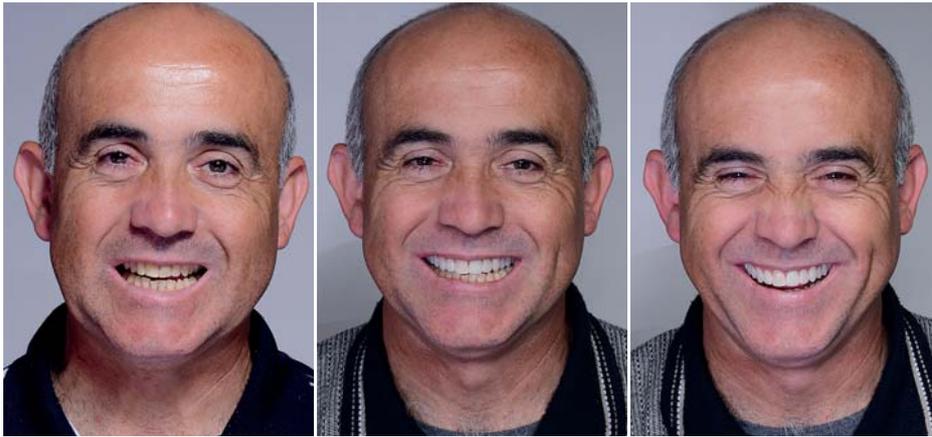


Abb. 4: Ausgangssituation sowie Fotos mit den provisorischen Kompositsschalen in situ. Der Farbunterschied von Zahn 11 aufgrund des dunklen Substrats ist auch nach Befestigung der Kompositsschale erkennbar.



Abb. 5: Die Zähne mit den polierten, anatomischen Kompositsschalen wurden mit CEREC Optispray besprüht.

setzung waren keine Abformungen oder diagnostischen Modelle nötig. Die gesamte ästhetische Behandlungsplanung erfolgte auf der Basis von Bildverfahren (einschließlich Fotografien), auf vorgefertigten Hajto-Modellen³ und mit digitalen Scanverfahren (CEREC AC Bluecam, Sirona – Software 4.0).

Beschreibung der AST-Technik

Die ästhetischen Bedürfnisse des Patienten wurden mithilfe des Digital-Smile-Design-Verfahrens (DSD) ermittelt.⁴⁻⁸ Der Patient wählte gemeinsam mit seinem Zahnarzt aus einer „Datenbank des Lächelns“ die Zahnformen aus, die am besten zu ihm passen. Nach dem Bestimmen der idealen Form und Größe mittels DSD wurden Hajto-Modelle³ basierend auf den zuvor gewählten Zahndimensionen ausgewählt (Abb. 2a). Anschließend wurde von der Labialfläche der Frontzähne des am besten passenden Hajto-Modells ein Silikonschlüssel (Virtual®, Ivoclar Vivadent) angefer-

tigt. Hajto-Modelle sind Repliken idealer natürlicher Frontzähne mit unterschiedlichen Zahnformen und -größen sowie Oberflächenstrukturen.

Kompositsschalen

Anschließend wurde ein lichterhärtendes, fließfähiges Komposit (Tetric EvoFlow®, Ivoclar Vivadent) vorsichtig in den Silikonschlüssel appliziert, um sehr dünne Kompositsschalen zu erhalten, die die Form der Modellzähne reproduzierten (Abb. 2b). Nach vollständiger Polymerisation wurden die Kompositsschalen behutsam auf der Labialfläche der Zähne platziert und angepasst, um den bestmöglichen Sitz zu gewährleisten (Abb. 3).

Nach der anatomischen Anpassung der Kompositsschalen wurden diese poliert und ohne Schmelzätzung mithilfe von fließfähigem Komposit befestigt (Tetric EvoFlow®, Ivoclar Vivadent) (Abb. 3).

Sowohl der Zahnarzt als auch der Patient beurteilten das ästhetische Ergebnis nach dem Einsetzen der polierten

Kompositsschalen. Digitale Fotografien wurden gemacht, um die Symmetrie zum Nachbarzahn sowie in Relation zum Gesicht des Patienten zu analysieren. Nach der digitalen Analyse wurden an den Zahnzwischenräumen kleine Änderungen durchgeführt (Abb. 3). Nach Beendigung der ästhetischen Modifikationen und der Politur wurde das Einverständnis des Patienten eingeholt (Abb. 4).

Digitale Aufnahme

Um den Scanvorgang zu vereinfachen wurden die mit Kompositsschalen versorgten Zähne des Patienten mit CEREC Optispray (Sirona) besprüht (Abb. 5). Anschließend erfolgte die Aufnahme mit einem Intraoralscanner (CEREC AC Bluecam, Sirona), um ein 3-D-Modell des gesamten Mundes mit den provisorischen Kompositsschalen zu erhalten. Die Kompositsschalen dienen bei diesem Verfahren als Form- und Zielvorgabe für den Schleifvorgang. Des Weiteren können die Schalen dabei helfen, den erforderlichen Zahnabtrag im Rahmen der Präparation zu bestimmen. Nach dem Scannen erfolgte die Präparation der Zähne. Die Kompositsschalen dienten dabei als Orientierung für den Abtrag.

Nach der Präparation erfolgte die digitale Abdrucknahme (CEREC AC Bluecam, Sirona). Dann wurde die digitale Aufnahme nach der Präparation mit jener nach Eingliederung der anatomischen Kompositsschalen überlagert und korreliert. Dies ergab die Form der endgültigen, anzufertigenden Veneers (Abb. 6). Im Anschluss wurden die Veneers mit der CEREC III AC Schleifeinheit von Sirona (SW 4.0) hergestellt. Nach dem Schleifen der keramischen Veneers wurden diese aus der Schleifeinheit entfernt und visuell auf mögliche Fehler untersucht.

Zur Kaschierung des dunklen Substrates wurden vor der Befestigung Stains auf die Innenseiten der Veneers appliziert (IPS Empress® Universal Stains, Ivoclar Vivadent).

Danach wurden die Veneers angepasst, mit einer 0,6µm Diamantpaste poliert und mithilfe von Variolink® Veneer Medium Value 0 (Ivoclar Vivadent) gemäß Herstellerangaben adhäsiv befestigt (Abb. 7).

SHERAdigital

- für Menschenwerk gemacht



Neue Scanner, Fräsmaschinen und Materialien - frisch von der IDS finden Sie in der SHERAdigital-Reihe. Exzellente moderne CAD/CAM-Technologie soll Ihre Arbeit erleichtern und neue Möglichkeiten aufzeigen. Wir suchen für

Sie praktikable, finanzierbare und zu Ihnen passende CAD/CAM-Lösungen. Dabei steht Ihnen das SHERAdigital-Team zur Seite: Menschen, die ihr Handwerk verstehen! Wir beraten Sie gern!

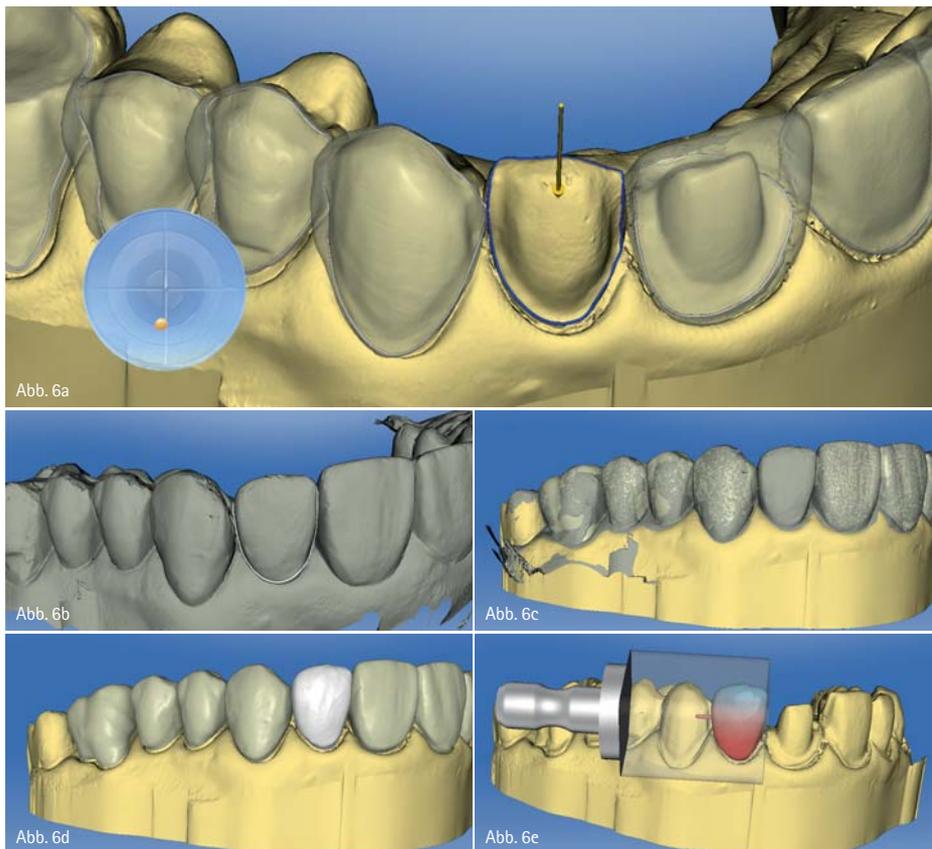


Abb. 6a: Digitaler Abdruck nach der Zahnpräparation. Die Abbildung zeigt das Verfahren an Zahn 22. Das digitale Bild nach der Präparation wurde mit dem digitalen Bild nach Eingliederung der anatomischen Komposituschalen (b) überlagert und korreliert, um die richtige Form (c-d) der endgültigen, zu erstellenden Veneers zu erhalten (e).



Abb. 7: Die Abbildungen 7a bis c zeigen das erzielte Endergebnis. Die finale Oberflächenstruktur, die mit der Schleifmaschine (b-c) erzeugt wurde, und die Qualität des ästhetischen Endergebnisses sind trotz der Verwendung eines monochromatischen Keramikblocks zufriedenstellend. Die Oberflächenstruktur entspricht jener der Labialflächen des Hajto-Modells (Abb. 2), das hierfür verwendet wurde.

Schlussfolgerung

Chairside-CAD/CAM-Restaurationen unterscheiden sich von konventionellen Restaurationen insofern, dass die Restaurationen normalerweise noch am selben Tag eingegliedert werden. Bei konventionell hergestellten, größeren Versorgungsmöglichkeiten wie etwa Kronen hingegen müssen die Präparationen über eine längere Zeit mit Provisorien versorgt werden. Währenddessen stellt das Zahnlabor die Restaurationen her.¹ Da CAD/CAM-Restaurationen häufig noch am selben Tag befestigt werden, stellt die Vorhersagbarkeit des Endergebnisses im Vergleich zu konventionellen ästhetischen Restaurationsverfahren eine ungleich größere Herausforderung dar. Der hier vorgestellte klinische Fall zeigte manche Einschränkung auf, die sich in der etwas massiveren endgültigen Restauration und den geraderen Schneidekanten der beiden mittleren Schneidezähne (Abb. 7) im Vergleich zu den Komposituschalen (Abb. 3) widerspiegeln. Diese Unterschiede sind vermutlich auf Softwareeinschränkungen zurückzuführen, da keine anatomischen/morphologischen Modifikationen nach dem Schleifprozess durchgeführt wurden. Jedoch war das Schleifergebnis mit monochromatischen Keramikblöcken akzeptabel, und das hier vorgestellte klinische Verfahren – die AST-Technik – zeigt eine einfache und innovative Methode auf, die eine bessere Vorhersagbarkeit des ästhetischen Endergebnisses gewährleistet. Des Weiteren zeigt das Resultat, dass CAD/CAM-Verfahren sehr attraktive Konzepte darstellen, wenn entsprechendes Wissen über Material, Möglichkeiten sowie Einschränkungen der Geräte vorhanden sind.



Literaturliste

kontakt.

Nelson RFA Silva
 DDS, MSc, PhD
 Federal University of Minas Gerais
 Belo Horizonte, Brasilien
 Tel.: +55 31 89492405
 E-Mail: nrfa.silva@gmail.com

Unser IDS-Messebestseller:

Die iLab APP ist das ultimative Laborinformationssystem für den Laborchef und Zahntechniker im Außendienst.



Was läuft bei meinem Kunden?

Kunde:	01
Name:	Dr. Becker
Adresse:	Hauptstr. 123
Stadt:	58097 Hagen
Telefon:	02331/234421
eMail:	info@drbecker.de
Anz. offener Aufträge:	8
Anz. Auftr. ohne Zahnfarbe:	3
Anz. offener KVs:	5
Anz. akt. Rech./Gutschr.:	4
Sum. akt. Rech./Gutschr.:	2.656,66 €

Wo ist welche Arbeit?

Auftrag:	A104153
Patient:	Adams, Alina
Zahnfarbe:	A3
Arbeitsart:	Teleskoparbeit
DAN:	349301-32-ZE-20130000021-1-0
Standort:	auf dem Weg zum Kunden

Buttons: Notizen, Bilder, Termine, anmelde..., eMail, Telefon

Was ist heute reingekommen?

Chefstatistik	
Gesamtumsatz	
Zeitraum: 14.03.2013 bis 14.03.2013	
Umsatz	
Leistungen	10.341,66 €
Material	2.659,34 €
Netto	13.001,00 €
MwSt.	910,07 €
Brutto	13.911,07 €

Für IOS, Android, WinPhone8-Tablet-PC und Smartfon.

Kostenfrei für Anwender von iLab office SQL und iLab webservice.

F A X C O U P O N

Ich bitte um weitere Informationen. Bitte rufen Sie mich an.

Telefon:

Stempel:

Senden an (0 23 31) 12 11 90

Dirk Freder | E+



Scannen und auf unserer Homepage mehr erfahren

DATEXT IT-Beratung • bundesweit 7 eigene Service-Standorte
 Berlin • Hagen • Hamburg • Leipzig • Mannheim • München • Wiesbaden
 Netzwerk- & Medizintechnik • Installation • Integration • Fortbildung
 Zentrale: Fleyer Straße 46 • 58097 Hagen
 Telefon: (0 23 31) 12 10 • Telefax: (0 23 31) 12 11 90
 E-Mail: info@datext.de • Internet: www.datext.de



... nicht einfach nur Software

IDS 2013 schließt mit Rekordwerten

Mit einem Rekordergebnis endete am 16. März 2013 die 35. Internationale Dental-Schau (IDS) nach fünf Tagen in Köln. 125.000 Fachbesucher aus 149 Ländern besuchten die weltweit führende Dentalmesse, was einem Plus von 6 Prozent im Vergleich zur Vorveranstaltung entspricht. Bestmarken wurden auch bei Ausstellern und belegter Fläche erzielt. 2.058 Unternehmen (+ 5,3 Prozent) aus 56 Ländern präsentierten auf 150.000 Quadratmetern (+ 3,4 Prozent) eine Vielzahl von Innovationen, Produkten und Services. Mit einem Auslandsanteil von 68 Prozent auf Ausstellerseite und 48 Prozent auf Besucherseite konnte auch die Internationalität der Veranstaltung noch einmal ausgebaut werden. „Die weltweite Anziehungskraft der IDS verstärkt sich von Veranstaltung zu Veranstaltung eindrucksvoll“, bilanzierte Dr. Martin Rickert, Vorstandsvorsitzender des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie (VDDI). „Insbesondere aufgrund der hohen Internationalität und der ausgeprägten Entscheidungskompetenz der Fachbesucher rechnen wir mit positiven Auswirkungen auf das weitere Geschäftsjahr und einer nachhaltigen Entwicklung auf dem nationa-

len und den internationalen Gesundheitsmärkten.“ Katharina C. Hamma, Geschäftsführerin der Koelnmesse GmbH, ergänzte: „Die IDS ist ihrem Anspruch als Weltleitmesse absolut gerecht geworden und hat perfekte Rahmenbedingungen für Information, Kommunikation und weltweiten Handel geboten. Die Aussteller waren begeistert von den zahlreichen exzellenten Geschäftskontakten, die Besucher von der umfassenden Angebotsbreite und -tiefe sowie der Vielzahl an Innovationen.“ Eröffnet wurde die IDS 2013 von der parlamentarischen Staatssekretärin im Bundesministerium für Gesundheit Ulrike Flach. In ihrer Eröffnungsrede betonte Flach, dass „Sicherheit und Qualität von Medizinprodukten höchste Priorität haben“. Ferner verwies die Staatssekretärin auf die guten Rahmenbedingungen für Innovationen in der Gesundheitswirtschaft. So würden medizinische Innovationen im Vergleich zu vielen anderen Ländern in Deutschland besonders schnell Teil des medizinischen Alltags und seien damit für alle zugänglich, die sie benötigen. Wichtig sei dabei die Balance zwischen dem offenen Zugang zu Innovationen und einer dauerhaften Finanzierbarkeit des Systems.

Hervorragender Messeverlauf begeisterte Aussteller

Vom ersten Tag prägten sehr gut besuchte Hallen und extrem großer Andrang auf den Ständen das Bild der diesjährigen IDS. Michael Brielmann, Vertriebs- und Marketingleiter der VITA Zahnfabrik, sprach von einem „Riesenerfolg“ und „mehreren Tausend Besuchern auf dem Stand“. Rick Laduca, Präsident und General Manager von Handler aus den USA, nannte die IDS 2013 „fantastisch“. Vertreter aller relevanten Berufsgruppen – aus Zahnarztpraxen, Dentallaboren, dem Dentalhandel und dem Hochschulsektor – waren vor Ort und kamen aus aller Welt. Jeff Slovin, CEO von Sirona Dental Systems, freute sich „über den großen internationalen Besucherandrang und über den wie immer großen Zuspruch unserer deutschen Zahnärzte und Zahntechniker“. Norbert Wild, Geschäftsführer von Ivoclar Vivadent Deutschland, konstatierte: „Der Anteil internationaler Besucher hat gegenüber 2011 erneut zugenommen.“ Auch Henner Witte, Geschäftsführer der KaVo Dental GmbH, zeigte sich erfreut über die Zunahme des internationalen Publikums, „insbesondere aus den Wachstumsregionen wie China, Russland und Brasilien“. Starke Besucherzuwächse wurden vor



Bildergalerie
Messeimpressionen zur
35. Internationalen
Dental-Schau

Bilder: © Koelnmesse





allem aus Russland, Japan, der Ukraine, Brasilien, China und der Türkei verzeichnet. Auch die Besucherqualität wurde immer wieder hervorgehoben. Christoph Weiss, Geschäftsführer von BEGO, berichtete, „dass die Kunden sehr gut informiert waren und großes Interesse an neuen Technologien gezeigt haben“. C. W. Emery, Präsident der ITL Dental Corporation aus den USA, sprach von „Kontakten zu hochkarätigen potenziellen Kunden“, Frank Rosenbaum, Geschäftsführer von GC Germany, freute sich über „viele Entscheider“. Dies wird durch die ersten Ergebnisse einer neutralen Besucherbefragung bestätigt: Demnach sind 83 Prozent der befragten Besucher an Beschaffungsentscheidungen ihrer Unternehmen beteiligt. Das sorgte für gute Geschäfte. So berichtete Jürgen-Richard Fleer, General Manager der J. Morita Europe GmbH, von „erfreulich vielen Aufträgen, die platziert werden konnten“. Auch Johannes Draxler, Geschäftsführer der Degudent GmbH, zeigte sich mit dem „wirtschaftlichen Ergebnis sehr zufrieden“. Young Wan Song, CEO der SSI Co., Ltd. aus Korea, äußerte, er rechne „mit einem sehr guten Nachmessegeschäft“.

Rundum zufriedene Besucher

Auch die Besucher zeigten sich äußerst zufrieden mit der Veranstaltung. Die Besucherbefragung ergab, dass 74 Prozent der Befragten mit der IDS (sehr) zufrieden waren. Das umfassende Produktspektrum und zahlreiche Produktneheiten sorgten dafür, dass 79 Prozent das Ausstellungsangebot mit (sehr) gut bewerteten. Mit der Erreichung ihrer Messeziele zeigten sich 74 Prozent (sehr) zufrieden. Insgesamt würden 95 Prozent der befragten Besucher Geschäftspartnern den Besuch der IDS empfehlen.

Starkes Interesse an Innovationen

Besonders groß war das Interesse des Fachhandels und der Anwender an in-

novativen Produkten und Technologien. Dabei sieht man es schon fast als Selbstverständlichkeit an, dass die bestehenden CAD/CAM-Systeme mit erweiterten Funktionen, rationellerem „digitalen Workflow“ und Software-Updates aufwarten. So manchen beeindruckte aber dann doch die Vielzahl an neuen Werkstoffen für die computergesteuerte Verarbeitung. Neben diesem „Dauerbrenner CAD/CAM“ fanden sich in verschiedenen Fachdisziplinen Fortschritte im Detail – in der Prophylaxe ebenso wie beispielsweise in der Zahnerhaltung oder der Implantologie.

Positives Resümee vonseiten der BZÄK und des VDZI

„Die IDS, das Spitzenereignis für den Dentalmarkt. Auch 2013 zog sie wieder das internationale Interesse auf sich“, so das Fazit von Dr. Peter Engel, Präsident der Bundeszahnärztekammer (BZÄK). „Die demografische Entwicklung wird zeitgemäße Versorgungsstrukturen erforderlich machen und auf technischen Fortschritt und innovative Therapien angewiesen sein. Die Branche hat ihre Kompetenz dafür eindrücklich innerhalb dieser Messewoche demonstriert. Aber nicht allein die Dentalbranche ist beim Brainstorming für eine (zahn-)gesunde Zukunft gefordert, sondern auch die Politik. Deutschland ist technisch und wissenschaftlich auf einem hervorragenden internationalen Niveau, wie die aktuelle IDS demonstrierte. Sparverordnungen erschweren allerdings den Innovationen den Weg in die Praxis.“ Uwe Breuer, Präsident des Verbandes der Deutschen Zahn-techniker-Innungen (VDZI), resümierte zum Ende der IDS 2013: „Die IDS hat sich als Treffen der Spezialisten aus dem zahntechnischen Labor und der Zahnarztpraxis bewährt. Auf der Weltleitmesse konnten sich beide erneut ein umfassendes Bild von den Weiter- und Neuentwicklungen der Dental-

industrie machen und diese gemeinsam bewerten. Aus Sicht des VDZI zeigt sich immer deutlicher, dass Zahntechnikermeister und Zahnärzte zukünftig mit ihrem Fachwissen als Experten im Team noch enger zusammenarbeiten müssen. Mit der Vorstellung des Programms zum DGOI-Jahreskongress im September haben die Deutsche Gesellschaft für Orale Implantologie (DGOI) und der VDZI auf der IDS ein klares Signal für diese Zusammenarbeit gegeben.“

Die IDS (Internationale Dental-Schau) findet alle zwei Jahre in Köln statt und wird veranstaltet von der GFDI Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie mbH, dem Wirtschaftsunternehmen des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI), durchgeführt von der Koelnmesse GmbH, Köln. Die nächste IDS – 36. Internationale Dental-Schau – findet vom 10. bis 14. März 2015 statt.

Die IDS 2013 in Zahlen

An der IDS 2013 beteiligten sich auf einer Bruttoausstellungsfläche von 150.000 m² (2011: 145.000 m²) 2.058 Unternehmen aus 56 Ländern (2011: 1.954 Unternehmen aus 58 Ländern). Darunter befanden sich 643 Aussteller und 12 zusätzlich vertretene Firmen aus Deutschland (2011: 654 Aussteller und 17 zusätzlich vertretene Firmen) sowie 1.347 Aussteller und 56 zusätzlich vertretene Unternehmen aus dem Ausland (2011: 1.250 Aussteller und 33 zusätzlich vertretene Unternehmen). Der Auslandsanteil lag bei 68 Prozent (2011: 66 Prozent). Schätzungen für den letzten Messetag einbezogen, kamen rund 125.000 Fachbesucher aus 149 Ländern zur IDS (2011: 117.697 Fachbesucher aus 149 Ländern), davon rund 48 Prozent (2011: 42 Prozent) aus dem Ausland.*

Quelle: Koelnmesse

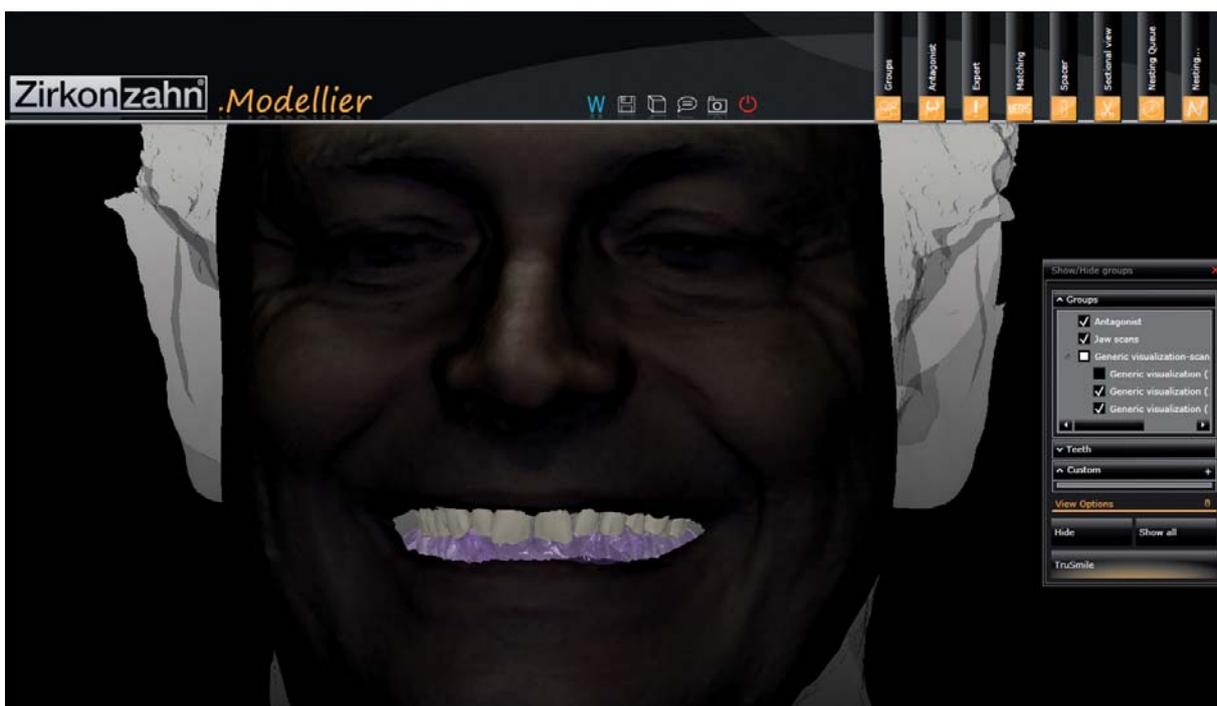
* Die Besucher-, Aussteller- und Flächenzahlen dieser Messe werden nach den einheitlichen Definitionen der FKM Gesellschaft zur Freiwilligen Kontrolle von Messe- und Ausstellungsflächen ermittelt und zertifiziert.

„We forge Heroes – Wir schmieden Helden“



„Es war spitze! Wir haben wieder alte Freunde getroffen und viel gelernt. Natürlich sind wir auch froh, dass so viele Leute zu uns an den Stand gekommen sind. Jetzt, wieder daheim zu Hause in Südtirol, arbeiten wir sofort fleißig weiter, um das Erdachte umzusetzen“, so blickt Enrico Steger auf die IDS 2013.

Mit über zwei Meter hohen Heldenstatuen aus Stahl sowie einem Team aus über 40 Zirkonzahn-Mitarbeitern und -Partnern – jeder ausgerüstet mit originalen Schmiedeschürzen und Werkzeug – wurde am Zirkonzahn-Stand unter dem Motto „We forge Heroes – Wir schmieden Helden“ die traditionelle Handwerkskunst gefeiert. Mit typischem Südtiroler Schüttelbrot sowie einem Standdesign, das der Einrichtung im Gaiser Firmensitz nachempfunden ist, brachte der Südtiroler Familienbetrieb ein Stück Heimat mit nach Köln. Natürlich wurden auch handfeste Produktneuheiten aus der Steger’schen Ideenschmiede mitgebracht: Gleich vier neue CAD/CAM-Geräte wird es in Kürze geben. Vom 5-Achsen-simultanfräsenden Einstiegsgerät M1 für weiche Materialien bis hin zum alles fräsenden Allrounder M6 mit automatischem 14-fach-Blankwechs-



ler ist für jeden Laborbedarf etwas dabei. Das nassarbeitende Fräsgerät M1 Abutment wurde speziell zum Fräsen vorgefertigter Abutmentrohlinge aus Titan entwickelt.

Mit einem extra großen Fräsbereich (38,5 cm x 15,9 cm) wurde das Fräsgerät M4 besonders zum Fräsen von Modellen konzipiert. Innerhalb von 20 Minuten kann damit ein Modell aus Kunststoff hergestellt werden. Unter Verwendung des 4-fach-Blank-Einsatzes sind natürlich auch Zirkon und andere Fräsmaterialien bearbeitbar. Die Nachrüstung einer Nassbearbeitungsfunktion zur Herstellung von Titan- und Glaskeramikarbeiten ist ebenso möglich. Neben dem nass zu bearbeitenden Titan werden auch die trocken



zu bearbeitenden Materialien Chrom-Cobalt und Sintermetall neu in das Materialsortiment aufgenommen. Für besonderes Besucherinteresse sowohl aufseiten der Zahnärzte als auch Zahn-techniker sorgten die Premieren des neuen Gesichtsscanners Face Hunter sowie des Titanium spectral-colouring Anodizers.

Face Hunter – neuer Scanner mit vielen Vorteilen

Mit dem Face Hunter bietet Zirkonzahn einen neuen Scanner zur fotorealistischen 3-D-Digitalisierung von Patientengesichtern an. Es kann auf Basis

der Physiognomie gearbeitet werden, was z.B. eine achsenbezogene Positionierung der Gesichtsscandaten mit den Modellen im virtuellen Artikulator ermöglicht. So kann sogar der Gesichtsbogen „virtuell kontrolliert“ und in der Modelliersoftware nachjustiert werden. Die 3-D-Gesichtsscandaten bringen sowohl Zahn-techniker und Zahnarzt als auch Patient eine Reihe von Vorteilen. Während der Techniker die Restauration gesichtsbezogen erstellen und dadurch mit wesentlich höherer Planungssicherheit arbeiten kann, bekommt der Zahnarzt eine nahezu fotorealistische Vorschau des finalen Resultats. Dies dient nicht nur als Marketinginstrument, sondern auch zur Patientenberatung, um diesen eine konkrete Vorstellung der definitiven Arbeit zu bieten. Anhand eines Übertragungssystems (patent pending) werden die Gesichtsscans in Verbindung mit dem Scanner S600 ARTI in der Modelliersoftware Zirkonzahn.Modellier hinterlegt. Dort werden Gesichtsabbild und Situation in Beziehung gesetzt, um auf Grundlage der Gesichtszüge modellieren zu können. In Kombination mit dem Softwaremodul CAD/CAM Reality Mode lässt sich die Arbeit realitätsnah darstellen. Die Gesichtsscans können ideal mit dem von Zahn-technikermeister Udo Plaster entwickelten „Plain Finder“ kombiniert werden, der ein wichtiger Bestandteil des Plaster’schen Konzepts der ganzheitlich betrachteten Zahnversorgung ist und neue Gesichtsebenen als Ausrichtungspunkte zur Modellübertragung berücksichtigt. Auch die Handhabung des Face Hunters gestaltet sich sehr einfach: Mit nur einem Klick wird das Gesicht innerhalb von 0,3 Sekunden digitalisiert, darüber hinaus ist der Scanner mit einem Laptop zum mobilen Einsatz gerüstet.

kontakt.

Zirkonzahn GmbH

Tel.: +39 0474 066660

E-Mail: info@zirkonzahn.com

www.zirkonzahn.com



Wertschöpfung zurück im Labor

Georg Isbaner, Redaktionsleiter der ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor, sprach mit Patrick Amann, Marketingleiter der Amann Girrbach AG, über die Produktneuheit, den trocken fräs-baren CoCr-Rohling Ceramill Sintron® und die Resonanz zur IDS 2013.



Patrick Amann

Was genau zeichnet das neue Produkt Ceramill Sintron® aus? Warum ist es das Highlight für Sie auf der IDS?

Das ist ganz einfach. Wir haben uns 2009 mit dem Ceramill CAD/CAM-System in die digitalen Produktwelten hineingewagt und hatten einen sehr erfolgreichen Start. Wir waren eines der ersten Unternehmen, die innerhalb dieser CAD/CAM-Systeme mit der Ceramill Motion 1 auch eine Fertigungsmaschine zur Inhouse-Bearbeitung auf den Markt gebracht und haben uns seitdem die Inhouse-Wertschöpfung ganz hoch

auf die Fahne geschrieben. Ceramill Sintron® ist für uns einer der letzten großen Schritte, um die Wertschöpfung wirklich wieder vollständig ins Labor zu holen. Man weiß, dass die Chrom-Cobalt-Geschichte bislang nur entweder über den zeitintensiven aufwendigen traditionellen Gießprozess abdeckbar war oder den nächsten Anfertigungsweg mit Fertigungszentren, sprich Hartmetallfräsen aus dem ganzen Stück oder der Lasersinter-technologie. Das sind alles sehr gute Technologien. Sie haben allerdings alle den Nachteil, dass die Wertschöpfung im

Herr Amann, wie lief die IDS in diesem Jahr für Sie?

Es lief ausgezeichnet. Der Besucherstrom ist hocheifrig für uns. Wir hatten schon ein bisschen mit großer Frequenz gerechnet, vor allem unserem neuen Produkt, dem Ceramill Sintron®, zum Danke. Dass es dann so viel wird, damit hatten wir nicht ganz gerechnet. Aber wir sind natürlich froh, wenn es kocht und kesselt.





Labor natürlich ein Stück weit verloren geht, und das holen wir mit Ceramil Sintron® zurück in die Labore. Für den Anwender entfällt die externe Fertigung von CoCr-Gerüsten sowie der häufig fehlerhafte CoCr-Gießprozess. Mit dem Nichtedelmetall-(CoCr-)Sintermetall gewährleisten wir hohe Prozesssicherheit bei hoher Kontrolle, Wertschöpfung und Komfort. Aufgrund der wachstümlichen Beschaffenheit der Ceramil Sintron® Blanks lässt sich das Material mühelos auf Desktop-Maschinen trockenfräsen. Während des anschließenden Sinterprozesses unter Schutzgasflutung im Ceramil Argotherm Ofen – ein Prozessverlauf, vergleichbar mit dem für Zirkon – erreichen die Gerüste

ihren Endzustand. Diese CoCr-Restoration weist ein sehr homogenes Materialgefüge ohne Lunker auf.

Wie ist die Resonanz auf diese doch recht strategische Ausrichtung unter der zahntechnischen Gemeinde?

Die Resonanz ist überwältigend, weil natürlich jeder Zahntechniker auch ein Unternehmer ist. Man braucht gar keine großen Wertschöpfungsrechnungen auspacken, da jedem Zahntechniker klar ist, dass die Wertschöpfung größer ist, wenn sie im eigenen Labor bleibt. Was noch dazu kommt, ist, dass viele Zahntechniker auch den starken Wunsch besitzen, die Kontrolle über ihre eigene Arbeit im Haus zu

halten. Es ist zudem eine Geschichte des Timings, denn alles, was man extern vergibt, macht wieder terminabhängig und abhängig von Versandzeiten. Man steht immer ein bisschen „auf der Seife“, denn oft geht es bei diesen Dingen um Terminarbeiten, die man dann zeitlich nicht mehr perfekt koordinieren kann. Speziell im NE-Bereich gab es diese Möglichkeit bislang einfach nicht, das über einen einfachen CAD/CAM-Bereich abzubilden, und deshalb trifft Ceramil Sintron® natürlich durchgehend auf gute Resonanz am Markt.

Herr Amann, vielen Dank für das Gespräch.

kontakt.

Amann Girrbach GmbH

Tel.: 07231 957-100

E-Mail: germany@amanngirrbach.com

www.amanngirrbach.com

ANZEIGE

Plaque Photo®

Lichthärtendes Löffelmaterial

Kostenloses Muster per Anruf erhältlich!

Lichthärtendes, individuelles Löffelmaterial auf Hybridcomposit-Basis für:

- die Herstellung individueller Abform- u. Funktionslöffel
- Okklusallregistrierungen
- präzise Abformungen in der Teil- sowie Totalprothetik



Bestellnummer

- WP5001 OK, rosa, 50 Stk.
- WP5016 OK, blau, 50 Stk.
- WP5034 OK, natur, 50 Stk.



We know how

Willmann & Pein GmbH
Schusterring 35
D-25355 Barmstedt/Hamburg
Phone: +49-4123-9228-0
Fax: +49-4123-9228-49

info@wp-dental.de • www.wp-dental.de

Digitales und handwerkliches Können unterstützen

Die IDS hat gezeigt: Viele Wege führen heute zur individuellen Versorgung. Über den Erfolg entscheiden Können und Know-how des behandelnden Teams. Wir geben Zahnärzten und -technikern die Materialien und Services an die Hand, um sie in ihren Abläufen bestmöglich zu unterstützen, ob klassisch oder digital.



Dr. Martin Haase

Auf der IDS haben wir Neuheiten für Praxis und Labor vorgestellt: Im Bereich der Digital Services erweitern wir unser cara System entlang der digitalen Prozesskette. Zahnärzte und

Der Dentalmarkt entwickelt sich rasant. Als verlässlicher Partner begleiten wir Praxis und Labor sicher in die neuen Geschäfte. Denn wir sind überzeugt: Mundgesundheit gehört in beste Hände.



Wirtschaftliche Alternative: Die verschraubte cara I-Bridge

-techniker können so noch flexibler auf unterschiedliche Qualitäts- und Preisvorstellungen eingehen. Ein Beispiel ist die CAD/CAM-gefertigte cara I-Bridge. Die verschraubte Implantatbrücke ist eine wirtschaftliche Alternative. Der Behandler kann sie jederzeit abnehmen und wieder einsetzen. Dies erleichtert die Reinigung und beugt so Periimplantitis vor. Die patentierten, abwinkelbaren Schraubenkanäle der cara I-Bridge angled erleichtern in anspruchsvollen Fällen die ästhetische Versorgung.

Unseren zweiten Schwerpunkt bildet der Bereich „Dental Materials“. Als traditioneller Werkstoffspezialist unterstützen wir mit Neu- und Weiterentwicklungen die patientengerechte Versorgung. Zum Beispiel mit dem cremigen Nano Hybrid-Komposit Venus Pearl für die direkte Restauration und

den Venus Color Malfarben zur Charakterisierung.

Der Dentalmarkt entwickelt sich rasant. Als verlässlicher Partner begleiten wir Praxis und Labor sicher in die neuen Geschäfte.

Denn wir sind überzeugt: Mundgesundheit gehört in beste Hände.



Firmenprofil

kontakt.

Heraeus Kulzer GmbH

Grüner Weg 11
63450 Hanau

www.heraeus-kulzer.com

Beliebter Treffpunkt



Das FLUSSFISCH-Messteam v.l.n.r.: Claas Riebschläger (Vertrieb), Katrin Spachholz (Vertrieb), Simone Ketelaar (Leitung Technische Beratung), Michaela Flussfisch (Geschäftsführung), Jan Reisenberg (Leitung NEM-Fertigungszentrum).

Dass man auch neben „noblen“ Ausstellern mit einem kleinen Stand große Wirkung erzielen kann, bewies die MICHAEL FLUSSFISCH GmbH mit ihrem Messestand auf der IDS, der beliebter Treffpunkt zahlreicher Besucher war.

Unternehmenschefin Michaela Flussfisch zieht eine positive Bilanz. Das FLUSSFISCH-Messteam konnte am Stand in Halle 4 viele Gäste begrüßen – „keineswegs nur Bestandskunden, sondern auch Interessenten, die aus der Presse und durch Empfehlungen von uns gehört oder gelesen hatten“, resümiert Michaela Flussfisch zufrieden. „Auch einige ausländische Besucher suchten gezielt den Kontakt zu uns. Offenbar haben sich unser Service und unsere Qualität herumgesprochen, denn viele Interessenten nannten dies als einen der Hauptgründe für ihren Besuch.“

Interesse bestand nach Einschätzung der Inhaberin am gesamten Produkt- und Dienstleistungsangebot von FLUSSFISCH mit einem Schwerpunkt auf der Lasersinter-Produktion von NEM-Gerüsten, bei der das Unternehmen deutschlandweit Pionier war und nach wie vor als technologische Referenz gilt. Aber auch die Produkte und Neuigkeiten von FLUSSFISCH-Kooperationspartnern wie 3Shape, imes-icore und Dekema standen im

Mittelpunkt des Interesses. „Enorm gefragt war das innovative Einfärbesystem für monolithische Zirkonoxidkronen, der Z-CAD FlowPen® unseres

Schweizer Partners Metoxit“, berichtet Michaela Flussfisch. Die Geschäftsführerin nutzte die Messe selbst auch, um Lieferanten zu besuchen, neue Kontakte zu knüpfen und potenzielle Kooperationspartner zu finden: „Wir denken immer über eine Erweiterung unseres Portfolios nach und halten Ausschau nach interessanten Produkten oder Systemen, von denen unsere Kunden profitieren können. Ein Beispiel ist der Bereich der Modellherstellung. Hier hat sich in den letzten Jahren in puncto Digitalisierung und Verarbeitung wärmebehandelbarer Kunststoffe viel getan – das ist für uns ein spannendes Feld.“

kontakt.

MICHAEL FLUSSFISCH GmbH

Tel.: 040 860766

E-Mail: info@flussfisch-dental.de

www.flussfisch-dental.de

ANZEIGE



Vollzirkon kann nicht jeder!

Als Partner der Dentallabore fertigen wir für Sie Vollzirkon-Einzelkronen und -Gerüste in höchster Fräsqualität aus den exzellenten Materialien ZENOSTAR (transluzent) und e.max.CAD®

- Glatte Oberflächen
- Hohe Detailtreue bei Fissuren
- Perfekte Passung



Das von uns zum Fräsen eingesetzte CAM-Template wurde eigens auf die Erfordernisse hochwertiger Vollzirkon-Arbeiten angepasst.

Testen Sie uns:

Senden Sie uns Ihr Sägemodell oder Ihren Datensatz, Sie erhalten einmalig 3 Einheiten zum Preis von 1 Einheit zum Test!

ZAHNWERK

Frästechnik GmbH

Lindgesfeld 29 a · 42653 Solingen

Fon (0212) 226 41 43 · Fax (0212) 226 41 44

info@zahnwerk.eu · www.zahnwerk.eu



Interessierte Besucher und glückliche Gewinner bei ARGEN Dental auf der IDS



Das ARGEN-Messteam auf der IDS 2013 in Köln mit den Inhabern der ARGEN Corp., San Diego, der Familie Woolf (hinter dem Tresen in der Mitte).

Großzügig, offen und immer gut besucht – der Messestand von ARGEN Dental auf der diesjährigen IDS in Halle 10 war wieder ein beliebter und stark frequentierter Kommunikationstreffpunkt. Geschäftsführer Hans Hanssen und sein Team aus rund 60 Mitarbeitern konnten zahlreiche Gäste am Stand begrüßen und viele interessante Gespräche führen.

„Noch nie hatten wir eine IDS, auf der so viele Geschäftskontakte national wie international geknüpft werden konnten“, freut sich Hans Hanssen. „Der Andrang war wirklich enorm!“ Vor allem im Bereich des digitalen Workflows sei der Informationsbedarf der zahlreichen Besucher sehr hoch gewesen, stellte der Geschäftsführer fest und ergänzte, dass das Mutterhaus, die ARGEN Corp. in San Diego,

bereits vielfältige Lösungen im Bereich der Digitaltechnik für die Zahntechnik anbietet. Die Inhaber der ARGEN Corp., die Familie Woolf, ließ es sich nicht nehmen, aus den USA anzureisen, um während der IDS die Besucher auf dem ARGEN-Stand persönlich zu begrüßen und zu betreuen.

138.300 INKA-Zähne im Glaszylinder

Eines der Highlights am ARGEN-Stand war ohne Zweifel das INKA-Schätzspiel. Mit insgesamt 138.300 INKA-Kunststoffzähnen von ARGEN war der große Glaszylinder am Stand gefüllt – eine Zahl, die der Auszubildende Thomas Klee vom Labor dentec plus in Merzenich bei Köln bis auf 45 genau erriet. Jeden Tag wartete ein Fünfgamm-Goldbarren der Crédit Suisse auf den besten Schätzer. Die Gewinner

an den weiteren Messtagen waren Patriot Memeti vom Labor Karl Beschmann in Bad Neuenahr-Ahrweiler, Hartmut Vach vom Dental-Labor Höhe in Northeim bei Göttingen, Tim Brunke vom Dental-Labor Reitmann & Ziegler in Braunschweig sowie Frank Schloßmacher von Schloßmacher Zahntechnik in Mönchengladbach.

kontakt.

ARGEN Dental GmbH
Tel.: 0211 355965-218
www.argen.de

IDS-Verlosungsaktion zum 25-jährigen Jubiläum von Creation



Brillante Gewinne vom Keramikmeister: Drei Apple iPad mini wurden auf der IDS verlost.

Drei Fragen zur Meisterkeramik von Creation – drei meisterhafte Multimedia-Gewinne von Apple: Anlässlich seines 25-jährigen Firmenjubiläums bot der österreichische Keramikanbieter Creation Willi Geller allen Messebesuchern der IDS 2013 neben exklusiven „Creation-ZI-CT-Messe-Kits“ auch ein attraktives Gewinnspiel an.

Drei Fragen mussten die Zahntechniker in Köln richtig beantworten – und zwar nach dem jeweiligen Namen des Markenklassikers, der neuesten Vollkeramik-Innovation und der technisch verfeinerten Zahnlinie von Creation.

Die Antworten lauteten: Creation CC, Creation ZI-CT (Crystal Type) und Creapearl. Zu gewinnen gab es dreimal ein weißes Apple iPad mini mit einem GHz, 504 MB RAM und 16 GB Flash-Speicher.

Mehr als 500 Zahntechniker warfen ihren Lösungsvorschlag in die Lostrommel auf dem IDS-Stand in Köln. Da fast alle die richtigen Antworten auf die drei Fragen gefunden hatten, musste das Los entscheiden. Je ein iPad mini haben gewonnen: Marcus Hüssen (Marcus Hüssen Zahntechnik, Essen), Nico Hoffmann (Rantenbog & Hoffmann Zahntechnik, Rostock) und

Hans Pickl (Zahntechnik Fiederer, Emmering). Creation wünscht allen Gewinnern viel Freude mit dem modernen Tablet-Computer, der genauso brillant und bis ins kleinste Detail durchdacht ist wie die neue leuzitkristallhaltige Zirkoniumdioxid-Verblendkeramik Creation ZI-CT.

kontakt.

**Creation Willi Geller
Deutschland GmbH**

Tel.: 06172 9959624

www.creation-willigeller.de

Firmenjubiläum:

50 Jahre Dental-Labor Hans Fuhr

Im März feierte das in Köln ansässige Dental-Labor Hans Fuhr sein 50. Firmenjubiläum. Oberstes Ziel des Traditionsunternehmens sind zufriedene Kunden, die ein dauerhaftes Vertrauen in Produkte und Dienstleistungen besitzen. Seit den Anfängen des Betriebs wurden insgesamt 125 Lehrlinge zu Zahntechnikern und Bürokaufleuten ausgebildet. Mittlerweile zählt das Dental-labor 50 Mitarbeiter, von denen einige bereits seit 30 Jahren im Unternehmen sind. Der Kundenstamm des Familienunternehmens umfasst etwa 60 Zahnarztpraxen aus Köln und seiner Umgebung und auch Prominente aus Sport und Musik. Hans Fuhr, mittlerweile 81 Jahre alt, berät seit 50 Jahren seine

Kunden in allen Belangen rund um prophetische Planung, Konstruktionen und Lösungsmöglichkeiten so, wie er auch seine Familie und Freunde beraten würde. Darüber hinaus engagiert sich Fuhr Dental auch im sozialen Bereich und unterstützt zum Beispiel die Kölner Tafel e.V. sowie ein Projekt in der Republik Kongo. Für seine Tätigkeit wurde Hans Fuhr anlässlich des Firmenjubiläums nun auch mit der Ehrenplakette der Handwerkskammer zu Köln ausgezeichnet. Gemeinsam mit seinen Söhnen Karsten und Dr. Hans-Jörg Fuhr begrüßte er zur Jubiläumsfeier in der Kölner Wolkenburg viele Gratulanten, darunter die Bürgermeisterin der Stadt Köln, Angela Spizig,



Angela Spizig, Bürgermeisterin der Stadt Köln, und Hans Fuhr, Geschäftsführer Dental-Labor Hans Fuhr.

Prof. Dr. Michael Noack von der Universität Köln, Dr. Ortwin Weltrich, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer zu Köln, und Klaus Bartsch, Obermeister der Zahntechniker-Innung Köln und Vorstand des VDZI. Entertainer und Freund des Hauses Klaus-Jürgen „Knacki“ Deuser sorgte für ein gelungenes Showprogramm.

Dental-Labor Hans Fuhr
 GmbH & Co. KG
 Tel.: 0221 310876-0
 www.dentallabor.de

2. Berliner Digitale:

Neuheiten und Trends aus CAD/CAM und Zahntechnik in Berlin



As time goes by. Schon am 21. und 22. Juni 2013 laden Goldquadrat und R+K CAD/CAM wieder alle CAD/CAM-Anwender und Interessierte zur 2. Berliner Digitalen nach Berlin ein. Das CAD/CAM-Symposium wartet mit einem abwechslungsreichen Programm im Hotel Abacus Tierpark auf.

Gerade im IDS-Jahr bietet sich in Berlin die Möglichkeit, die Neuheiten, Weiterentwicklungen und Trends noch einmal entspannt und ohne Messestress Revue passieren zu lassen. Aber wie gewohnt gibt es auch wieder Anwendungstricks und neue Dienstleistungen für die Bereiche CAD und CAM in der Zahntechnik zu sehen. Nach wie vor sind im sich

schnell entwickelnden dentalen digitalen Umfeld der Austausch unter den Anwendern und der Blick über den Tellerrand unerlässlich. Dies wird in Berlin in familiärer Atmosphäre gelingen.

Auch für das Abendprogramm haben sich die Veranstalter etwas einfallen lassen. Den Besuchern wird neben Büfett und Freigetränken zudem ein Live-Akt geboten, völlig undigital, dafür live analog und mit Gänsehautfeeling. Stoppok singt und spielt solo Songs aus allen Lebenslagen eines Künstlers, der alle Fähigkeiten eines mitreißenden Entertainers, klugen Geschichtenerzählers und erstklassigen Gitarristen in sich vereint. Seine Songs

sind authentisch, abriefest und aufrecht. Er ist das Original, unverwechselbar, einmalig in der Kombination mit einem Songschreiber, dessen Unmittelbarkeit, dessen Nähe von erfrischend unkomplizierten Folk- und Blues-Traditionen inspiriert ist. „Diese Position ist von keinem anderen besetzt in Deutschland.“

Interessierte können im Internet unter www.vimeo.com/user3763423 oder www.stoppok.de schon vorab eine Kostprobe des Künstlers erleben.

GOLDQUADRAT GmbH
 Tel.: 0511 449897-0
 www.goldquadrat.de

42. Jahrestagung der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V.:

Digital oder analog – wo bleibt die Okklusion?



Impression zum 41. Jahreskongress der ADT – Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologien e.V. am 7. Juni 2012 in der Böblinger Kongresshalle.

In 25 Vorträgen werden zur 42. Jahrestagung der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V. vom 30. Mai bis 1. Juni 2013 in Böblingen im großen Europasaal namhafte Referenten die Rolle der Okklusion gerade unter Berücksichtigung der fortschreitenden Digitalisierung in Zahnmedizin und Zahntechnik beleuchten. Dass diese Entwicklung die Arbeitsweise in beiden Berufsgruppen stark verändert, ist unübersehbar. Allerdings darf der technische Fortschritt nicht dazu führen, Grundlagen der prothetischen Versorgung außer Acht zu lassen.

Die rasante Entwicklung digitaler Technologien in den vergangenen Jahren hat dazu geführt, dass die konventionellen Prinzipien zur Herstellung von Zahnersatz aus dem Fokus wissenschaftlicher Vorträge und Fachbeiträge verdrängt wurden. Dass neue Herstellungsverfahren von Zahnersatz jedoch nur unter Berücksichtigung der Grundvoraussetzungen guter prothetischer Versorgung zu hochwertigem Zahnersatz führen, wird in den Vorträgen eindrucksvoll herausgestellt. So referiert ZTM Jochen Peters zum Thema „Okklusion und Funktion im digitalen



Zeitalter“ und ZTM Thomas Jobst stellt die provokante Frage: „Ist Okklusion mit CAD/CAM überhaupt möglich?“ Weitere Themen, die im Rahmen der interessanten Veranstaltung beleuchtet werden, sind die Möglichkeiten der Verarbeitung neuer Materialien wie Hochleistungspolymere und Hybridkeramiken, was durch die neuen Techniken überhaupt erst ermöglicht wird. Auch Weiterentwicklungen zur Nutzung des 3-D-Gesichtsscans zur prothetischen Planung oder die digitale intraorale Abformung stehen im Fokus der Vorträge.

Neben den Vorträgen gibt es am Donnerstagvormittag sieben Workshops, die mit je vier Fortbildungspunkten bewertet werden. Am Freitag wird Prof. Francois Duret den Festvortrag unter dem Titel „History of Dental CAD/CAM“ halten. Die thematische Verknüpfung moderner Entwicklungen in der Zahnmedizin und Zahntechnik

mit den unabdingbaren Grundprinzipien der zahnärztlichen Prothetik verspricht eine spannende Veranstaltung, die für Zahnärzte und Zahntechniker gleichermaßen interessant sein wird. Neben allen fachlichen Diskussionen haben die Teilnehmer anlässlich der Get-together-Party am Donnerstagabend Gelegenheit, sich in angenehmer Atmosphäre mit Freunden und Kollegen zu unterhalten. Gleiches gilt für den Freitagabend, den die Gäste mit einem guten Essen im Sommerrefektorium und im Kreuzgang des Zisterzienserklosters Bebenhausen ausklingen lassen können. Die einzigartige Kulisse dieses Veranstaltungsortes verspricht ein unvergessliches Erlebnis im Rahmen der ADT Jahrestagung zu werden.

Arbeitsgemeinschaft
Dentale Technologie e.V.
Tel.: 07071 61473
www.ag-dentale-technologie.de

ANZEIGE



www.digitale-modellherstellung.de

Neugründung:

Deutsche Tochtergesellschaft für österreichischen Keramikspezialist



Annette Mildner

und Sales-Aktionen weiter steigern. Die neue Creation Willi Geller Deutschland GmbH steht dabei unter der Verantwortung von Geschäftsführerin Annette Mildner. Seit vielen Jahren vertreibt die Amann Girrbach AG erfolgreich und exklusiv die gesamte Produktpalette von Creation in Deutschland, nun greift der Keramikanbieter auch selbst ins Geschehen ein und ist dort ab April aktiv mit einer eigenen Mannschaft vertreten. Neben einem Büro in Bad Homburg für allgemeine Anfragen ermöglichen drei neue Produktspezialisten im Außendienst den Zahntechnikern kurze Wege und eine persönliche Rundum-Betreuung vor Ort.

in den deutschen Laboren noch mehr etablieren.“

Zwei starke Partner für direkten Kundensupport: Mit gemeinsamen Vertriebs- und Marketingkonzepten werden die beiden Firmen nun gezielt auf die Bedürfnisse der Zahntechniker und die Marktgegebenheiten eingehen. Immerhin ergänzen sie sich perfekt: Amann Girrbach bildet alle Produktbereiche der Prozesskette vom Modell-, Gerüst- bis hin zum Ästhetikmanagement ab und besitzt eine erfahrene Vertriebsmannschaft, exzellente Referenten und ein etabliertes Kurssystem. Creation Willi Geller gilt als einer der wichtigsten Keramikanbieter weltweit



Neue Vertriebsstruktur für noch mehr Kundennähe, Leistungen und zahn-technisches Know-how vor Ort: Der österreichische Keramikspezialist Creation Willi Geller hat zum 1. Februar 2013 eine neue Tochtergesellschaft in Deutschland gegründet. Nach dem Motto „Regionale Keramikkompetenz und Vor-Ort-Support“ bietet das neue Unternehmen in Kooperation mit seinem langjährigen Vertriebspartner Amann Girrbach den Zahntechnikern ein neues regionales Service- und Beratungskonzept. Damit baut Creation seine Präsenz im deutschen Dentalmarkt aus und wird sein Unternehmensimage mit gezielten Marketing-

Kürzere Wege und kompetenter Service für Labore
Annette Mildner, Geschäftsführerin der neuen Gesellschaft, erklärt: „Unser Ziel ist es, mit unserem exklusiven Vertriebspartner Amann Girrbach die Nachfrageimpulse der Zahntechniker nach unseren Keramiksyste-men noch stärker abzudecken und dabei schneller, gezielter und serviceorientierter handeln zu können. Gleichzeitig möchten wir die herausragende Marktposition unserer Metallkeramik Creation CC weiter ausbauen und unsere neuen Produkte, wie die hochschmelzende Zirkonverblendkeramik Creation ZI-CT und die innovative Zahnlinie Creapearl,

und steht seit 25 Jahren gleichermaßen für Tradition und Innovation. So verfügt das Unternehmen nicht nur über lang-jährige Erfahrungswerte im Bereich der Dentalkeramiken, sondern auch über ein starkes Netzwerk von Keramikprofis und Opinion Leadern rund um den Globus und kann den Laboren daher Produkte anbieten, die von Zahntechnikern für Zahntechniker entwickelt wurden. Mildner abschließend: „Durch die neue Vertriebsstruktur möchten wir zum einen Amann Girrbach unterstützen, und zum anderen den Kreis für den Zahntechniker von der Modellherstellung bis zur ästhetischen Verblendung schließen. Als strategische Partner nutzen wir die Synergieeffekte zum Wohl unserer beider Kunden und sind damit noch näher an ihren Wünschen – für schnelle, kundenorientierte Entscheidungen.“

Creation Willi Geller
Deutschland GmbH
Tel.: 06172 9959624
www.creation-willigeller.de

Unser Ziel ist es, mit unserem exklusiven Vertriebspartner Amann Girrbach die Nachfrageimpulse der Zahntechniker nach unseren Keramiksyste-men noch stärker abzudecken und dabei schneller, gezielter und serviceorientierter handeln zu können.

Düsseldorfer CAD/CAM-Tage:

IDS-Neuheiten auf dem Prüfstand

Zahlreiche neue und weiterentwickelte Technologien sowie innovative Materialien für die CAD/CAM-Fertigung wurden auf der Internationalen Dental-Schau in Köln vorgestellt. Das Fachpublikum hatte jedoch selten die Möglichkeit, mehr als nur einen flüchtigen Blick auf die Neuheiten zu werfen. Eine Gelegenheit, sich nun über wichtige Innovationen zu informieren, bieten die traditionellen Düsseldorfer CAD/CAM-Tage für Praxis und Labor (vormals CEREC-Tag), die vom 14. bis zum 15. Juni 2013 im Hotel Hilton Düsseldorf stattfinden. Geboten wird ein abwechslungsreiches Programm mit zahlreichen Vorträgen. So berichtet beispielsweise Dr. Andreas Kurbad aus Viersen über erste Erfahrungen mit der Chairside-Fertigung von Brücken aus IPS e.max CAD (Ivoclar Vivadent) und erörtert, wie unter Ein-

satz des CEREC-Systems (Sirona) moderne Implantatversorgungen entstehen. Die Implantologie ist auch bei Dr. Gerd Frahsek aus Velbert und Dr. Gerhard Werling aus Bellheim das zentrale Thema, während ZTM Jan Reißmann und ZA Falk Reißmann aus Jessen das Thema digitale Abdrucknahme detailliert beleuchten. Einen Überblick über den aktuellen Stand generativer Fertigungstechnologien bieten hingegen Dr. Martin Klare aus Unna und Dipl.-Ing. Gregor Szwedka aus Krailing.

Zu den Highlights aus materialtechnischer Sicht werden sicher die Vorträge von Dr. Wolfram Olschowsky aus Hörselberg, Univ.-Prof. Dr. Gerwin Arnetzl aus Graz und ZÄ Susanne Kurbad aus Viersen gehören. Letztere wird erste klinische Erfahrungen mit der neuen zirkonoxidverstärkten Glaskeramik VITA SUPRINITY (VITA Zahnfabrik) präsentieren. Hilfreiche Tipps und Tricks für CAD/CAM-Anwender verspricht der Vortrag „CAD/CAM – Dos and Don'ts“ von Dr. Christof Ellerbrock und ZTM Thomas Jobst aus Darmstadt. Es werden 15 Fortbildungspunkte nach den Leitlinien der BZÄK und DGZMK vergeben. Weitere Informationen, z.B. zu vergünstigten Teilnahmegebühren, sind der Webseite www.cadcam-tage.de zu entnehmen.

Comcord GmbH

Tel.: 0211 440374-0

www.cadcam-tage.de



Referenten der Düsseldorfer CAD/CAM-Tage für Praxis und Labor am 14. und 15. Juni 2013: Dr. Andreas Kurbad, ZTM Jan Reißmann, ZA Falk Reißmann, Dr. Martin Klare, Dr. Gerhard Werling, Dr. Gerd Frahsek, Dipl.-Ing. Gregor Szwedka, Dr. Christof Ellerbrock, ZTM Thomas Jobst, Dr. Wolfram Olschowsky, ZÄ Susanne Kurbad und Univ.-Prof. Dr. Gerwin Arnetzl (v.l.n.r.).

i|s|can oral

Bleiben Sie mobil, offen & lizenzfrei

PUDERFREI

Der mobile, puderfreie
Intraoralscanner
ohne Lizenzgebühren



LIZENZFREI

- offenes System
- einfache Bedienung
- keine Klick-Fee
- keine Jahresgebühr
- Laptop-basiert



MODELLE FRÄSEN

Modelle fräsen auf
Organical- und Quattro
Mill-Fräsergeräten

Für das Fräsen von Modellen sind
eine neue Fräsoftware und die
passenden Modellblanks erhältlich



© ERZ art 2013

GOLD QUADRAT

R-K
CAD CAM

Goldquadrat GmbH

Büttnerstraße 13

30165 Hannover

Tel.: +49 (0) 511 449897-0

Fax: +49 (0) 511 449897-44

info@goldquadrat.de

www.goldquadrat.de

R+K CAD/CAM

Technologie GmbH & Co. KG

Ruwersteig 43 • 12681 Berlin

Tel.: +49 (0) 30 549934 -246

Fax: +49 (0) 30 54378432

info@cctechnik.com

www.cctechnik.com

Betriebswirtschaftliche Betrachtungen eines innovativen Prozesses

| ZA Heiko Grusche

Mit „cehaGOLD® – Fräsen in Edelmetall“ ist seit 2011 eine innovative Dienstleistung auf dem Markt, die bewährte Materialien mit modernster Technologie verbindet. Mit CAD/CAM-gefertigten Edelmetallgerüsten wird somit das Werkstoffangebot im Dentalbereich vervollständigt.



Fräsen von Edelmetallgerüsten bei C.HAFNER.

Die cehaGOLD®-Gerüste werden aus massiven Edelmetallrohlingen gefräst. Hierzu ist es notwendig, die erforderlichen Fräsrohlinge aus Edelmetall in einer entsprechend hohen Qualität herzustellen und mit speziell angepassten Frässtrategien und Werkzeugen zu bearbeiten. Das schnelle und effektive Recycling der Fräsabfälle ermöglicht einen effizienteren Materialkreislauf. Hinter dieser innovativen Dienstleistung steht das Edelmetalltechnologie-Unternehmen C.HAFNER (*Rohstoff, Fertigung,*

Recycling), das über die optimalen strukturellen Voraussetzungen für das Fräsen in Edelmetall und nicht zuletzt eine über 160-jährige Edelmetallkompetenz verfügt. Somit eröffnet sich dem Dentallabor nun endlich der direkte Weg zur Digitalisierung auch für Zahnersatz aus Edelmetall.

C.HAFNER verarbeitet STL-Datensätze von offenen Scansystemen und CAD-Lösungen, die vom Kunden bequem per Internet zu C.HAFNER nach Pforzheim gesendet werden. C.HAFNER agiert nicht als Fräszentrum in Konkurrenz

zu den Laboren, sondern lediglich als „verlängerte Werkbank“ für die Bearbeitung von Edelmetallen.

Das Ziel dieses Beitrages ist es, Rahmenbedingungen aus dem Alltag eines Dentallabors zu bestimmen, unter denen sich das Fräsen von prothetischen Arbeiten in Edelmetall in einem Fräszentrum lohnt. Dieser Ansatz erfolgt ganzheitlich. Es werden nicht nur Preise und Kosten berücksichtigt, sondern auch andere betriebswirtschaftliche Aspekte wie Organisationsabläufe oder Personalqualifikation.

Als Einstieg dient ein Marktsegmentierungsmodell, das die im Markt agierenden Dentallabore in Gruppen einteilt. In Abhängigkeit vom Digitalisierungsgrad des Labors einerseits, bzw. Edelmetalldurchsatz andererseits, werden Labortypen identifiziert, um eine differenziertere Betrachtung des Themas Fräsen in Edelmetall (FIE) im Labor umzusetzen (Schema 1).

Labortyp A hat bereits einen hohen Digitalisierungsgrad und verarbeitet Edelmetall häufig und routinemäßig. Man lebt gut mit zwei Technologien oder Prozessen. Die bestehende Edelmetallabteilung ist gut ausgelastet. Das Labor weist günstige Kostenstrukturen in den bestehenden Prozessen auf. Man gerät jedoch zum Beispiel bei der manuellen Herstellung von kom-

plexen Konstruktionen immer wieder an die Grenzen der Wirtschaftlichkeit. Hier kann die CNC-Technologie eindeutig punkten: Mit Edelmetallfräsen von C.HAFNER lassen sich gerade die komplexeren Konstruktionen wie zum Beispiel Teleskope schnell und wirtschaftlich herstellen. Positive Begleiterscheinungen sind außerdem Gewichtersparnis und Spannungsfreiheit. Im Schema bezeichnen wir diesen Labortypen als „Rosinenpicker“.

Labortyp B ist stark digitalisiert und verarbeitet Edelmetall nur gelegentlich, da er überwiegend auf keramische Werkstoffe und NE-Metalle setzt. Das Geschäft wird dominiert von CAD/CAM, entweder im Haus oder unter Nutzung von Fräszentren. Edelmetall wird noch angeboten, weil die Ausrüstung dafür vorhanden ist und weil einige Kunden es noch nachfragen. Für diese Labore mit geringem Edelmetallaufkommen ist das Gießverfahren unwirtschaftlich: Technisches Equipment und Personal müssen vorgehalten werden, die Vorfinanzierung des Edelmetalls bedeutet Kapitalbindung. Mit Edelmetallfräsen von C.HAFNER hingegen lassen sich die Kosten senken und Legierungen schnell und effizient verarbeiten – auch und gerade dann, wenn man Edelmetall nur selten verarbeitet. Im Schema wird dieser Labortyp zu den „Outsourcern“ gerechnet, auch wenn bisher Keramik und NEM digital inhouse gefertigt werden.



Labortypen lassen sich nach Edelmetallverbrauch und Digitalisierungsgrad kategorisieren.

Labortyp C ist eine Mischform aus Labortyp A und Labortyp B und hat ebenfalls einen hohen Digitalisierungsgrad. Er verarbeitet ein großes Werkstoffspektrum und setzt dabei auf einen breiten Werkstoffmix inklusive Edelmetalle. Gerade für diese Labore mit hohem Digitalisierungsgrad ist das Gießen von Edelmetall meist nicht wirtschaftlich realisierbar. Um dennoch die gesamte Werkstoffpalette anbieten und Edelmetall in den digitalen Prozess einbinden zu können, ist Edelmetallfräsen von C.HAFNER eine ideale Lösung. Die Gerüstfertigung ist vollständig ausgelagert, er ist somit der klassische „Outsourcer“.

ANZEIGE

Nichts auf der Welt ist so mächtig wie eine Idee,
deren Zeit gekommen ist: priti®mirror.
Und die Software priti®imaging macht es möglich:
Echtes 3-D-Design im digitalisierten Patienten!



priti®mirror – priti access

Echtes 3-D-Design im digitalisierten Patienten vorzunehmen, ist der revolutionäre Schritt.

priti®mirror – priti success

Erfolg hat viele Gesichter. Anatomische und physiognomische Echtdateien sind die neuen Bausteine des Backward-Planning.

priti®mirror – priti smile

Der priti®mirror und seine priti®imaging-Software holen den wichtigsten Faktor in die digitale Zahnheilkunde: Den Patienten.

Das strahlende Lächeln zurückzugeben ist der schönste Erfolg in der Zahnmedizin.

**priti®mirror – Infos unter:
www.pritidenta.com**

pritidenta® GmbH
Meisenweg 37 · 70771 Leinfelden-Echterdingen · Germany
Phone +49(0)711.320.656.0 · Fax +49(0)711.320.656.99
www.pritidenta.com · info@pritidenta.com


pritidenta® the crown

Wirtschaftliches Kriterium	Ausprägung	Schema 2
Kosten	Fixkosten vs. variable Kosten	
Komplexität des Prozesses	Standardisierung vs. Individualisierung	
Organisationsanalyse	Eigene Edelmetallabteilung vs. Aufteilung der Funktionen	
Personalentwicklung/Verfügbarkeit	Edelmetall-Know-how vs. digitale Technologien	
Reproduzierbare Qualität	Gusstechnologie vs. Frästechnologie	
Gebundenes Kapital (Vorfinanzierung)	Edelmetalllager vs. auftragsbezogene Bestellung	
QS-Dokumentation	Einzelfertigung vs. digitale Industriefertigung	
Indikationen	Einfache Arbeiten vs. technische Herausforderungen	

Wirtschaftliche Kriterien und ihre Ausprägung – Eine ganzheitliche Betrachtung ist notwendig.

Wirtschaftliches Kriterium	Outsourcer	„Rosinenpicker“	Newcomer	Schema 3
Kosten	Variabilisierung	Kapazitätspuffer + techn. Anspruchsvolles	Kapazitätspuffer	
Komplexität	Reduktion	Reduktion	minimale Zunahme	
Organisation	Aufgabe Edelmetallabteilung	Effizienzsteigerung bei bestehender Struktur	digitale Prozesse testen	
Personal	Digitalisierung als Maxime	Konzentration auf Effizienz	Fokus Edelmetall CAD/CAM-Basis	
Qualität	reproduzierbar	komplexe Arbeiten reproduzierbar	wie gehabt	
gebundenes Kapital	entfällt	Reduktion	bleibt bestehen	
QS-Dokumentation	automatisch	zum Teil automatisch	manuell	
Indikationen	sämtliche	komplexe Fälle	einfache Fälle	

Nicht jedes Labor kann von Fräsen in Edelmetall gleichermaßen profitieren.

Labortyp D schließlich verarbeitet Edelmetall regelmäßig. Es handelt sich um das traditionelle Labor mit einer traditionellen Kundenstruktur. Eingespielte Techniken und Prozesse bestimmen den Arbeitsalltag. Die Fertigung hat einen hohen Anteil an manuellem Aufwand. Dadurch sieht man sich immer wieder mit Kapazitätsengpässen konfrontiert. Terminstau, Techniker-mangel oder Krankheitsfälle sind die klassischen Verursacher dieser Engpässe. Die naheliegende Lösung ist hier das „Outsourcing“, allerdings muss gewährleistet sein, dass der eigene Qualitätsmaßstab eingehalten wird. Mit Edelmetallfräsen von C.HAFNER verfügen Labore über einen verlässlichen Partner, um Auftragsspitzen schnell und zuverlässig abzubauen. Dieser Labortyp wird im Schema als „Newcomer“ bezeichnet.

Die einzelnen Labortypen werden nun im Hinblick auf quantitative Kriterien (Kosten-Nutzen, Komplexität, Prozessmanagement) und qualitative Kriterien

(Flexibilität, Qualität und Ausbildungsstand) sowie deren Ausprägungsgrad untersucht. Die wichtigste Rolle spielen natürlich am Ende die Gesamtkostengesichtspunkte, die durch die anderen Kriterien mitbestimmt werden (Schema 2).

Diese Segmentbetrachtungsweise soll es dem Entscheidungsträger im Labor einfach machen, sich zunächst einzuordnen und dann die ökonomischen Schlussfolgerungen eines Einsatzes von FIE im Labor zu verstehen.

Die Analysen zeigen auf, dass externes Fräsen von Edelmetallgeräten, je nach Labortyp, unterschiedliche Vor- und Nachteile hat (Schema 3). Insbesondere für „Outsourcer“ und „Rosinenpicker“ ergeben sich Kosteneinsparungen und Effizienzsteigerungen durch Variabilisierung der Kosten und Reduktion von Komplexität.

Insgesamt betrachtet, ergeben sich unterschiedliche Ansätze, wie Fräsen in Edelmetall zu wirtschaftlichen Vorteilen für das jeweilige Labor führen kann. Der Beitrag stellt also keinen

Königsweg vor, da dieser nicht existiert. Er soll Anregung geben, die Entwicklung zu einer digitalen Prozesskette im Labor konsequent umzusetzen. Die spezifischen und bewährten Vorteile von Edelmetalllegierungen wie Langlebigkeit und Biokompatibilität sind mit Fräsen in Edelmetall nicht länger der traditionellen Verarbeitung durch Guss vorbehalten. Jedoch gilt: Unabhängig von Quantität und Verarbeitungsprozess lässt sich Edelmetall durch Edelmetallfräsen von C.HAFNER in jeden Workflow integrieren und die Wirtschaftlichkeit eines Labors nachhaltig steigern.

kontakt.

C.HAFNER GmbH + Co. KG

Bleichstraße 13–17
75173 Pforzheim
Tel.: 07231 920381
E-Mail: info@c-hafner.de
www.c-hafner.de

Interaktive Austauschplattform für ARCTICA- und Everest-Anwender

Das Everest Portal ist ein kostenloses Netzwerk, das den Austausch von dentalen 3-D-Konstruktionsdaten ermöglicht und somit als interaktive „Austauschplattform“ für mehrere Scan- und Fräspartner dient.

Das Everest Portal spricht sowohl Scan- als auch Fräslabore an, die mit den Everest und/oder den ARCTICA CAD/CAM-Systemen arbeiten. Scanlabore können ihre Scanaufträge über das Everest Portal an ein Fräszentrum ihrer Wahl zur Fertigung übertragen. Auf diese Weise können Fräszentren ihre freien Kapazitäten optimal auslasten.

Wie funktioniert das Portal?

Zunächst stellt ein Fräslabor sein Fertigungsangebot in das Everest Portal ein. Das Everest- bzw. ARCTICA-Scanlabor kann sich über das Portal nun alle angemeldeten Fräspartner, die freie Kapazitäten zur Verfügung haben, anzeigen lassen und daraus einen passenden Partner auswählen. Nach der Angebotsannahme erfolgt die Übermittlung der Konstruktionsdaten an den Fräspartner über das Everest Portal sicher und ohne Komplikationen. Das Fräslabor fertigt den Auftrag auf der ARCTICA oder Everest Engine und sendet diesen dann zurück an das Scanlabor.



Firmenprofil

Welche Vorteile bietet das Portal?

Über das Everest Portal können Everest- und ARCTICA-Fräslabore ihre Auslastung erhöhen und damit ihr KaVo CAD/CAM-System wirtschaftlich optimal nutzen. Durch die freie Wahl des Fräslabors bietet die Software die perfekte Fertigungslösung für Scanlabore.

Über das Everest Portal können Everest- und ARCTICA-Fräslabore ihre Auslastung erhöhen und damit ihr KaVo CAD/CAM-System wirtschaftlich optimal nutzen. Durch die freie Wahl des Fräslabors bietet die Software die perfekte Fertigungslösung für Scanlabore.



Das kostenlose Everest Portal steht für eine erweiterte Netzwerkfähigkeit, macht die vielfältigen Möglichkeiten der KaVo CAD/CAM-Systeme nutzbar und verbindet Everest- und ARCTICA-Anwender weltweit.

kontakt.

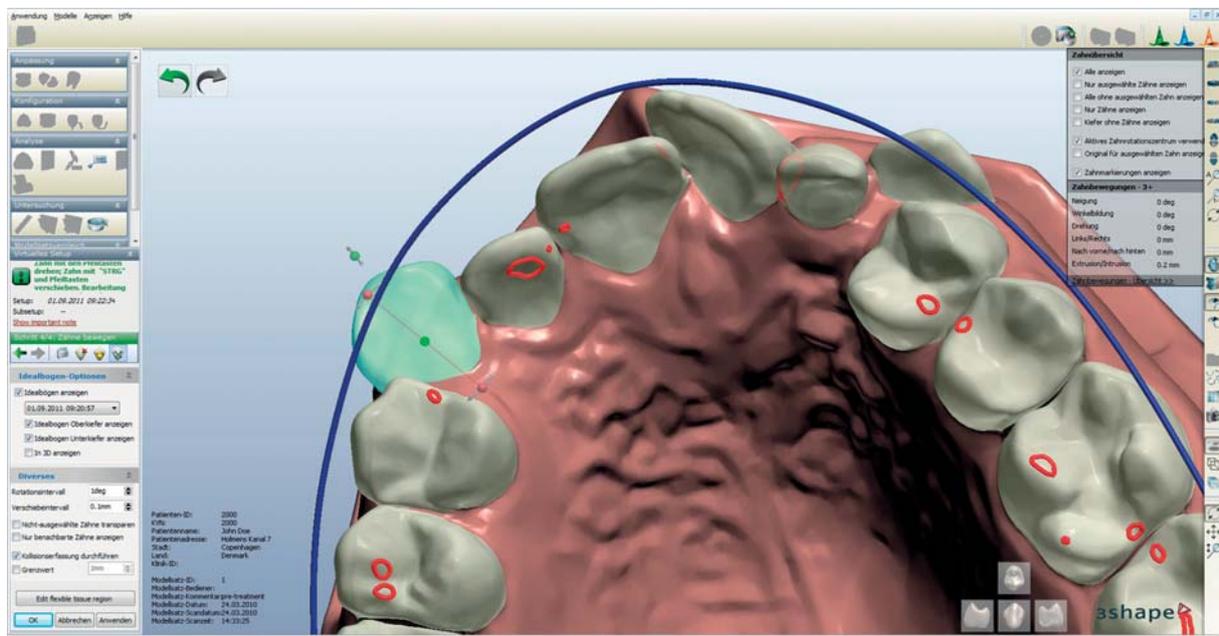
KaVo Dental GmbH

Bismarckring 39
88400 Biberach an der Riß
Tel.: 07351 56-0
E-Mail: info@kavo.com
www.kavo.de

Zahnkorrekturschienen

Interessantes Geschäftsfeld für Praxis- und Dentallabore

Innerhalb kurzer Zeit hat sich die digitec-ortho-solutions gmbh auf dem Gebiet digitaler Anwendungen als zuverlässiger Partner mit großem Know-how einen Namen gemacht. Seit etwa zwei Jahren ermöglicht das baden-württembergische Unternehmen interessierten KFO-Praxen und Laboren einen problemlosen wie flexiblen Einstieg in die Kieferorthopädie der Zukunft.



OrthoAnalyzer von 3Shape.

Immer mehr Patienten, sowohl Jugendliche als auch Erwachsene, entscheiden sich für eine Behandlung leichter Zahnfehlstellungen mittels Zahnkorrekturschienen. Die sogenannte Aligner-Therapie ist eine kieferorthopädische Behandlungsmethode zur weitgehend unsichtbaren Korrektur von Zahnfehlstellungen. Zähne können kontrolliert mit einer Sequenz von individuell gefertigten Kunststoffschienen innerhalb weniger Wochen in eine ideale Position überführt werden.

Dank neuer Software-Applikationen kann die komplette Wertschöpfung, von der Planung einer Aligner-Therapie

über die Herstellung der Set-up-Modellen bis hin zur Fertigung der Korrekturschiene, an das Labor gebunden werden.

Die digitec-ortho-solutions gmbh hilft dem Anwender in diesem Prozess und agiert außerdem als 3Shape Vertriebspartner und -berater.

Digitale Behandlungsplanung

Der OrthoAnalyzer von 3Shape ist eine Anwendung aus dem Ortho System™, einer kompletten CAD/CAM-Lösung für die Kieferorthopädie. Die Software kann problemlos als Add-on zu einem bestehenden 3Shape-System installiert werden. Ebenso ist die An-

wendung mit anderen offenen Scansystemen kombinierbar. Der OrthoAnalyzer wurde speziell entwickelt, um Modellanalysen und Vermessungen der Kiefer per Mausclick auszuführen. Darüber hinaus lassen sich vollständige Behandlungssimulationen durchführen sowie Zwischenbefunde und Behandlungsergebnisse analysieren und bewerten.

Um eine Zahnstellungskorrektur mit dem OrthoAnalyzer vorzunehmen, bedarf es nur weniger Arbeitsschritte. Nachdem die Gipsmodelle wie gewohnt digitalisiert wurden, lassen sich die Datensätze im OrthoAnalyzer öffnen. Fortschrittliche 3-D-Werk-



DIMENSION ORTHODONTICS®

zeuge unterstützen den Anwender bei der Vorbereitung der Modelle. Automatisch berechnete Schnittsplines segmentieren die Zähne von der Modellbasis. Zahnachsen sowie die Rotationszentren der Zähne lassen sich individuell festlegen. Mittels weiterer Tools können Referenzebenen und Hilfslinien optional definiert werden, welche die optimale Ausrichtung der Zähne unterstützen.

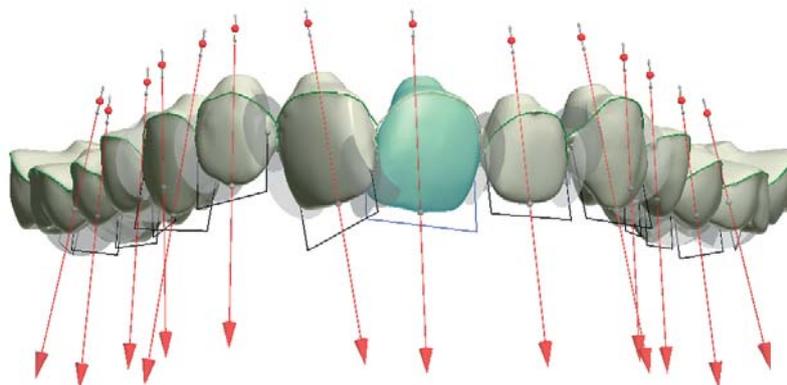
Die Zahnstellung kann nun über eine 3-D-Steuerung korrigiert werden. Alle Bewegungen, wie Translation, Rotation, Neigung sowie Extrusion und Intrusion, werden von der Software dokumentiert und in einer Zahnbewegungsübersicht angezeigt. Diese Werte dienen später als Grundlage zur Unterteilung der Therapie in die notwendigen Behandlungssequenzen. Alle Zahnbewegungen können in Okklusion oder im virtuellen Artikulator ausgeführt werden. Okklusale Frühkontakte sowie Hyperbalancen in der Seitwärtsbewegung werden von der Software angezeigt. Anteriore Engstände, die eine Stellungskorrektur möglicherweise behindern, können mittels approximaler Schmelzreduktion überwunden werden. Außerdem können Stellungskorrekturen, die sich nur bedingt mit einer

Korrekturschiene umsetzen lassen, mit entsprechenden Attachment-Geometrien unterstützt werden. Eine Bibliothek von aktiven und passiven Geometrien wird von digitec-ortho-solutions bereitgehalten.

Anwender, die sich langsam in diese Therapieform einarbeiten, können den Radius der Zahnbewegungen einschränken oder in Zusammenarbeit mit dem Behandler vordefinieren. Nach Planungsabschluss lassen sich alle Set-up-Modelle als STL-Format exportieren und abspeichern.

Die offenen Modelldatensätze können mittels verschiedener Fertigungstechnologien reproduziert werden. Sollte das Labor über keine Fertigung verfügen, so bietet die digitec-ortho-solutions den Service der Herstellung von Orthodontie-modellen in verschiedenen Fertigungsverfahren an. Das Tiefziehen und die Ausarbeitung der Kunststofffolien erfolgt dann nach gewohnter Handhabung im Labor.

Weitere Einsatzgebiete der virtuellen Fallplanung sind die Retention der Zahnbögen nach erfolgter kieferorthopädische Behandlung sowie die vorprothetische Maßnahme zur Optimierung eines Zahnersatzes.



Innovatives Design-Modul

Eine neue Designanwendung, der Appliance Designer, ist eine orthodontische Konstruktionssoftware von 3Shape, die logisch auf die zuvor beschriebene Applikation aufbaut. Die Anwendung erlaubt das Konstruieren von therapeutischen Apparaturen. Mittels virtuellem Artikulator können Schienen und Positioner in therapeutischer Bisslage sowie Hilfskonstruktionen, wie Retainer, fortlaufende Klammern und Herbst-Scharniere, konstruiert werden.

Dank der offenen Systemstrategie können alle Anwendungen schnell in den Praxisalltag transferiert und praktisch angewendet werden. Die Anwendungen sind offen und kompatibel zu allen anderen offenen Lösungen im Markt.

Dimension Orthodontics®

Mit dem umfassenden Lösungsportfolio Dimension Orthodontics® steht die digitec-ortho-solutions gmbh dem Anwender als Experte im Bereich der digitalen Anwendungen zur Seite. Von der Datenakquise bis hin zur Fertigung individueller Therapiegeräte bietet das Unternehmen auf Basis eines Fachkräfte-Netzwerkes eine umfangreiche Dienstleistungspalette an.

Einen Meilenstein in der Unternehmensgeschichte stellt dabei die Kooperation mit der Firma 3Shape dar. So hat die digitec-ortho-solutions gmbh unlängst den Vertrieb für die Systeme des bekannten dänischen Anbieters für Deutschland, Österreich und die Schweiz übernommen.

Als unterstützender und beratender Dienstleister weist die digitec-ortho-solutions gmbh Praxen und Labore in die Systeme ein, veranstaltet Schulungen und steht bei technischen Fragen zuverlässig zur Seite. Darüber hinaus können Kunden verschiedene Services (z.B. Scan-Service) in Anspruch nehmen.

kontakt.

digitec-ortho-solutions gmbh

Rothaus 5, 79730 Murg

Tel.: 07763 9273105

E-Mail: mail@digitec-ortho-solutions.com

www.digitec-ortho-solutions.com

Technologie- und Schulungszentrum in Leipzig eröffnet



Tobias Kiesewetter, Vorstand Fleming Dental AG, gab im Rahmen der Eröffnungszeremonie am 20. März einen Einblick in das neue „Dental Partner Technologiezentrum – DPT Leipzig“.

Mit dem Dental Partner Technologiezentrum (DPT) eröffnete am 20. März in Leipzig ein neues Kompetenz- und Fräszen- trum, das für die Labore der Fleming Dental Gruppe sowie deren Zahnarzt- Kunden als Fertigungs- und Service- provider zur Verfügung stehen wird. Der Einsatz der innovativen CAD/CAM- Technologie soll die Kompetenzen von Fleming Dental in der digitalen Zahnmedizin weiter ausbauen; die engen Kontakte des DPT zu Industriepartnern werden dabei für schnellen Know-how-Transfer von der zahn- technischen Industrie in die tägliche Praxis der Labore sorgen.

Das DPT gehört wie die Labore der Fleming Dental Gruppe zur Fleming Dental AG mit Sitz in Hamburg. „Fleming Dental bietet seinen Kunden und Kundinnen Services und Dienst- leistungen für den Zahn- arzt“, sagt Tobias Kiese- wetter, Vorstand der Fleming Dental AG. „Während die Premium- Marke Fleming Den- tal für exzellente Be- treuung der Zahn- arztkunden vor Ort steht, wird



Jens Bünemann, Geschäftsführer des DPT Leipzig.



Brigitte Vahle, Leiterin Service und Vertrieb, DPT Leipzig.

das Dental Partner Technologiezen- trum die Labore mit technologischem Support und der Fertigung der Flem- ming Produktlinien unterstützen. So können wir den bestehenden Markt aus einer Hand optimal bedienen.“ Jens Bünemann, Geschäftsführer des DPT und Regionalgeschäftsführer Fleming Dental Mitte, ergänzt: „Wir sehen das DPT neben seinen Aufga- ben als Fräszen- trum pers- pektivisch vor allem als Trend-Scout und In- novationsmotor für Fleming Dental.“

Moderne Fertigungsverfahren und hohe Produktionskapazität

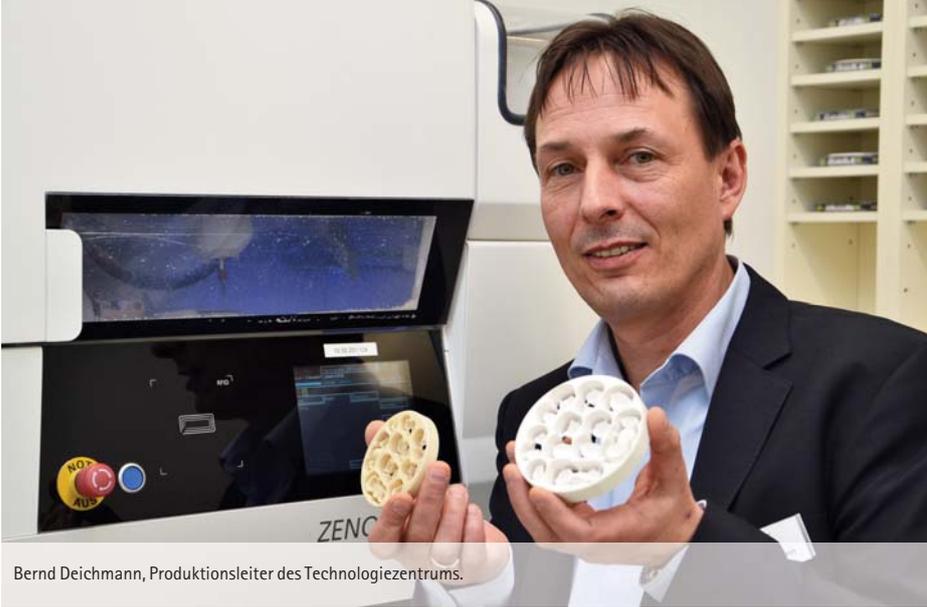
Das DPT, das seinen Sitz in der BioCity Leipzig hat, verfügt über eigene Fräs- maschinen und wird zusammen mit renommierten Industriepartnern partnerschaftlich ein komplexes Produkt- portfolio anbieten. Das breite Ferti- gungsspektrum umfasst dabei unter anderem Kappen und Brückengerüste, Vollkronen und Brücken, Onlays, Ve- neers und Inlaybrücken sowie Doppel- kronen, individuelle Stege, Implantat- abutments und -brücken. Als Materia- lien werden Zirkon sowie CoCr (voll-



Ein starker Partner im Hintergrund: Fleming Dental AG und DPT Leipzig machen gemeinsame Sache.



42. Jahrestagung der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V.



Bernd Deichmann, Produktionsleiter des Technologiezentrums.

anatomisch und als Gerüst) eingesetzt, Glaskeramik für Einzelkronen und Teilkronen sowie Titan für die Implantatprothetik (Abutments, Stege und Suprastrukturen); Edelmetall für die Gerüstfertigung sowie Kunststoff für Provisorien ergänzen den Produktmix. „Im DPT bündeln wir Produktionskapazitäten und setzen modernste Fertigungsverfahren ein“, sagt Bernd Deichmann, Produktionsleiter des Zentrums. „Dies sichert einheitliche, höchste Qualitätsstandards, kurze Lieferzeiten und marktgerechte Preise.“

Design- und IT-Support für Labore und Zahnärzte

Neben der Fertigung ist der Support eine wichtige Aufgabe des DPT. So bieten die Designmitarbeiter des Zentrums an, anteilig Designarbeiten

der Fleming Dental Niederlassungen zu übernehmen und stehen ihnen bei Fragen zum Scannen und zum Design mit Rat und Tat zur Verfügung. „Unser Anspruch ist es, die Fleming Labore nach vorne zu bringen, nicht nur in technologischer Hinsicht, sondern auch durch den von uns geleisteten Support“, sagt Brigitte Vahle, Leiterin Vertrieb/Schulungen/Qualitätsmanagement des Zentrums. „Deshalb bieten wir zum Beispiel eine Design- und IT-Hotline für Anwender der CAD/CAM-Technologien.“

Schulungen und Trainings für CAD/CAM-Anwender

Zahntechniker und Auszubildende können in den Schulungsräumen des Zentrums den digitalen Workflow live vom Intraoralscan bis zur fertigen Restauration miterleben oder selbst neue CAD/CAM-Technologien trainieren. Die Schulungen richten sich dabei in erster Linie an die 40 Dentallabore der Fleming Gruppe sowie deren Zahnärztekunden. Das Angebot ist aber auch offen für Industriepartner sowie Meister- und Berufsschulen: Sie können die Schulungsräumlichkeiten als Ausbildungszentrum in CAD/CAM nutzen.



Tobias Kiesewetter, Vorstand Fleming Dental AG.

kontakt.

DPT Dental Partner Technologiezentrum

Tel.: 0341 33157900

E-Mail: info@dpt-leipzig.de

30. Mai – 1. Juni 2013
Böblingen
Kongresshalle

Schwerpunktt Themen 2013

- 1) **Regelversorgung,
gleichartige Versorgung
oder andersartige
Versorgung?**
- 2) **Wo bleibt die
Okklusion ...?**



Foto: T. Jobst, ZTM



Auskunft und Anmeldung

Arbeitsgemeinschaft
Dentale Technologie e.V.
Hartmeyerstraße 62 | 72076 Tübingen
Telefon 07071 | 967696
Telefax 07071 | 967697
info@ag-dentale-technologie.de
www.ag-dentale-technologie.de

SHERA Werkstoff-Technologie

30 Jahre Qualität direkt vom Hersteller

Die SHERA Werkstoff-Technologie GmbH & Co. KG mischt seit Februar 1983 kräftig in der internationalen Dentalbranche mit. Dem Wandel der Zeit trägt die SHERA Rechnung und schafft eine Brücke zwischen traditionellem Handwerk sowie moderner digitaler Technologie. Einerseits entwickelt das Unternehmen klassische Produkte für den dentalen Feinguss und andererseits Verbrauchsmaterialien für die CAD/CAM-Technik. In der SHERAdigital Reihe finden Kunden außerdem die optimale Gerätetechnologie für den Einstieg in die CAD/CAM-Technik.

Die Macher von SHERAHARD-ROCK

In Norddeutschland entwickelt, produziert und vertreibt das Team der SHERA täglich 13 Tonnen an hochwertigem Dentalgips - darunter der bekannte SHERAHARD-ROCK - drei



30
Jahre
SHERA®
1983 - 2013

Tonnen Einbettmassen für den Präzisionsguss und große Mengen hochviskose Silikone. Auch Legierungen, Kunststoffe, Trenn-, Strahl-, Polier- und Reinigungsmittel gehören zum Lieferprogramm des Familienunternehmens. Im Kern der SHERAdigital Produktlinie stehen Fräsmaschinen, die besonders für kleine und mittlere Labore sehr wirtschaftlich sind. Scanner, Sinteröfen, Absaugungen - all das rundet das Programm der SHERA ab.

Insgesamt sind mehr als 500 Positionen für nahezu alle zahntechnischen Bereiche im aktuellen Dentalkatalog vertreten.

Rund 70 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stehen dafür gerade, dass die Qualität der Produkte und Serviceleistungen stets stimmt. Durch das deutschlandweite Außendienstnetz hält SHERA direkten Kontakt zum Kunden mit seinen Wünschen und hat ein Ohr direkt am Markt.



Jens Grill, Geschäftsführer der SHERA Werkstoff-Technologie GmbH & Co. KG.



Mit echten Ansprechpartnern und viel Know-how

In der SHERA als inhabergeführtes mittelständisches Unternehmen nimmt die „Kundenpflege“ einen herausragenden Stellenwert ein. Echte Ansprechpartner statt anonymer Service-Hotline, Fachkompetenz und viel Service gehören zur SHERA. Schulungen nicht nur im CAD/CAM-Sektor, sondern auch in der klassischen Dentaltechnik.

SHERA weltweit erfolgreich

Als Hersteller von Dentalprodukten hat das Unternehmen alles im Griff: von der Eingangskontrolle der Rohwaren bis hin zur Auslieferung der Produkte. „Wir prüfen an jeder Stelle des Herstellungsprozesses, ob unsere sehr hohen Ansprüche an eine konstant exzellente Qualität unserer Produkte erfüllt sind“, versichert Jens Grill, Geschäftsführer der SHERA. Und das wissen die

mehr als 7.300 Kunden in Deutschland und Österreich sowie die zahlreichen Händler weltweit zu schätzen. Der Erfolgskurs der SHERA geht weiter: Seit 2006 zählt SHERA zu den Marktführern in Deutschland für Dentalgipse und exportiert Qualitätsprodukte in 70 Länder dieser Welt.



kontakt.

SHERA Werkstoff-Technologie GmbH & Co. KG

Tel.: 05443 99330

E-Mail: info@shera.de

www.shera.de



SHERA Werkstoff-Technologie
Infos zum Unternehmen

Mikroskopie:

Hochwertige Mikroskoptechnik modern ausgeleuchtet

Mit PerfectView bezeichnet Renfert die selbstentwickelten Lösungen für die optimale Sicht des Anwenders auf die zu bearbeitenden Objekte. So erhält das bewährte Mikroskop „Mobiloskop“ von der Firma Renfert mit seiner neuen LED-Beleuchtung schlagartig folgende Vorteile:

Eine Beleuchtungsstärke von 9.000 Lux sorgt für eine perfekte Ausleuchtung des Sichtfelds und maximale Detailkontrolle sowie ein Ausleuchtungsfeld, das als Zusatz zur Arbeitsplatzbeleuchtung perfekt nutzbar ist. Seine insgesamt 18 Weißlicht-LEDs erzeugen eine optimale Lichtfarbe für eine

farbtreue Betrachtung aller Objekte. Für eine gleichmäßige und schattenfreie Ausleuchtung steht der 15°-Beleuchtungswinkel, ideal zur Erkennung von Kontrasten und Oberflächenstrukturen. Zwei Intensitäten erlauben die optimale Anpassung an jedes Objekt: Bei besonders reflektierenden Objekten, wie zum Beispiel Kronen aus Zirkondioxid, lässt sich die Lichtintensität verringern.

Darüber hinaus steht das Mobiloskop von Renfert für Arbeiten ohne Einschränkung mit freier Wahl der Arbeitshöhe, da die Beleuchtung keine Lücken aufweist. Diese



LED-Beleuchtung ist rückwärtskompatibel und lässt sich einfach an jedem Renfert „Mobiloskop“ anbringen.

Renfert GmbH
Tel.: 07731 8208-0
www.renfert.com

Beschichtungsverfahren:

Schrauben und Metallbasen **kolorieren**



Bei Zirkonbrücken auf Titanstegen sowie individuellen Zirkonabutments auf Titanbasen scheinen die metallischen Primärkonstruktionen immer etwas durch. Die Arbeit besitzt damit einen hohen Grauwert, der nur schwer zu minimieren ist. Auch silberfarbene Implantatschrauben werfen bei genauerem Hinsehen einen leichten grauen Schatten auf die okklusale Oberfläche.

Mit dem neuen Titanium Spectral-Colouring-Anodizer können Metallbasen und Schrauben im eigenen Labor nun in verschiedenen Farben, zum Beispiel Goldfarben,

koloriert werden. Somit scheinen die Metallbasen durch die neue Farbgebung weniger durch und der Grauwert der Arbeit wird gesenkt. Die einfache Handhabung des Geräts ermöglicht, innerhalb von Sekunden gleich mehrere Titanelemente zu kolorieren, ohne dass deren biokompatible Eigenschaften und Festigkeiten verändert werden.

Wissenschaftliche Studien weisen sogar aus, dass sich Biokompatibilität und Osseointegration von Titan durch die farbige Oxidschicht sogar noch erhöhen. Neben der Grauwertreduktion kann das Verfahren auch zum Farbcodieren genutzt

werden. So können beispielsweise Analogschrauben mit einer bestimmten Farbe und Implantatschrauben in einer anderen Farbe gekennzeichnet werden. Dies hat den Vorteil, dass die Schrauben auf den ersten Blick voneinander zu unterscheiden sind.

Der Titanium-Spectral-Colouring Anodizer wird im Rahmen der Vortragstour von Enrico Steger vorgestellt. Termine und Anmeldungen unter www.zirkonzahn.com

Zirkonzahn GmbH
Tel.: +39 0474 066660
www.zirkonzahn.com

ANZEIGE

www.zwp-online.info

FINDEN STATT SUCHEN.

ZWP online

Frässystem:

Großes Indikationsspektrum

Wieland Dental + Technik stellt auf der IDS die Zenotec select vor, die als kompaktes CNC-Frässystem moderne 5-Achs-Simultanbearbeitung mit den Vorteilen einer automatisierten Fertigung auf engstem Raum kombiniert. Das Fräsen über Nacht ist dank eines 8-fachen Blankwechslers ebensowenig eine Herausforderung wie die Bearbeitung neuer Materialien. Die optionale Erweiterung um eine Nassbearbeitungsfunktion ergänzt die bekannte Materialpalette zum Beispiel um Glaskeramiken und Lithiumdisilikate. Auch das Verarbeiten von Zenotec NP Discs im Trockenbetrieb ist möglich. Hierdurch wird das Indikationsspektrum des Frässystems um ein Vielfaches erweitert.

Die Features im Überblick:

- 5-Achs-Simultanbearbeitung
- Automation über integrierten 8-fach Blankwechsler (optional)



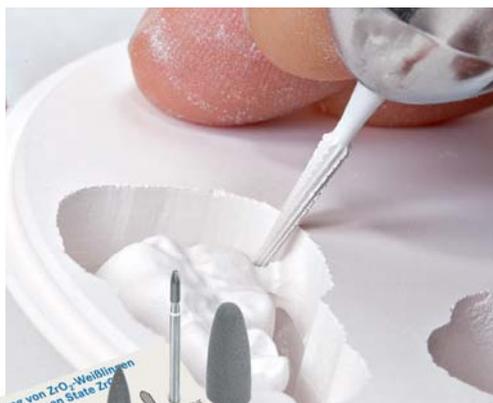
- Hochfrequenzspindel mit max. Drehzahl von 60.000/min
- 4-fach Hybridkugellagerung
- 16-fach Werkzeugwechsler mit automatischer Werkzeugvermessung und Verwaltung von Schwesterwerkzeugen
- Hohe Präzision: Wiederholgenauigkeit von 0,003 mm
- Neigungswinkel in den Drehachsen von 180° (A-Achse) und 30° (B-Achse)
- Nassbearbeitung (optional - verfügbar ab II. Quartal 2013)
- Tischgerät mit kompakten Abmessungen

Wieland Dental + Technik GmbH & Co. KG
Tel.: 07231 3705-0
www.wieland-dental.de

Neues Set zur Bearbeitung von ZrO₂-Weißlingen:

Komplett, kompakt, kompetent

Mit dem neuen Komet Set TD2637 lernen Zahntechniker in Labors und Fräszentren eine neue Dimension zur Bearbeitung von „weichem“ Zirkoniumdioxid kennen: Das Set liefert eine übersichtliche Zusammenstellung von bewährten Produkten und verknüpft diese mit neuen Anwendungsempfehlungen für die sichere Bearbeitung ihrer ZrO₂-Produkte im Weißzustand. Das bewusst kompakt gehaltene Set enthält alle relevanten Produkte vom Heraustrennen der Objekte aus dem Rohling bis zu Produkten für die Oberflächenglättung oder Randkorrekturen. Sichere Produktempfehlungen und spezielle Anwendungsparameter für



die schnelle und sichere Bearbeitung von empfindlichen Weißlingen erleichtern den Laboralltag.

Komet Dental Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG
Tel.: 05261 701-700
www.kometdental.de

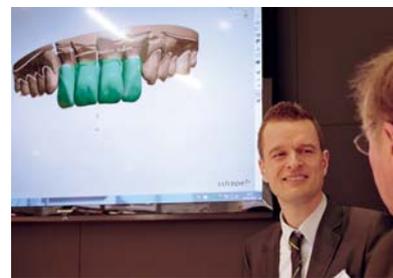


Firmenprofil

CAD/CAM:

Neues CAD-Design von Kronenrohlingen

Mit dem aktuellen Release der 3Shape CAD-Software Frühjahr 2013 (Dental System™ 2.8.8.1) ist nun das CAD-Design der priti®crown auch in 3Shape möglich. Zur IDS 2013 wurde die neue Anbindung offiziell bekannt gegeben und vorgestellt. „Der Ansatz von pritidenta®, vorfabrizierte und anatomisch geformte Kronenrohlinge für die digitale Zahnheilkunde anzubieten, hat uns



überzeugt. Deshalb haben wir die Möglichkeit geschaffen, die priti®crown mit dem Dental System™ planen zu können“, so Rune Fisker, Vice President of Product Strategy bei 3Shape. Zur Philosophie von pritidenta® gehört es, auf offene Systemarchitekturen aufzubauen. So stehen den priti®crown-Nutzern kostenfreie Add-ons für die marktführenden CAD/CAM-Systeme zur Verfügung. Die priti®crown ist ein nach dem Vorbild der Natur geformter und dreidimensional aus Keramik in Dentin und Schneide industriell geschichteter Kronenrohling zur Verfügung. Die Kronen werden volldigital inhouse- oder fremdgefertigt. Das Portfolio für Front- und Seitenzähne umfasst ein breites Spektrum an Formen, Farben und Größen – passend für nahezu jede Indikation. Die Konzentration auf die wesentlichen Prozessschritte der Zahnersatzherstellung macht optimale Ergebnisse in der gewünschten Qualitätsstufe möglich: Die funktionsgerechte und ästhetische Planung mittels CAD-Technik z.B. im Dental System™ von 3Shape bildet die Grundlage für den Schleifprozess. Die zahntechnische Veredelung der CAM-gefertigten Restauration finalisiert die priti®crown zum ästhetischen Zahnersatz.

pritidenta® GmbH
Tel.: 0711 320656-12
www.pritidenta.com



Firmenprofil

Luftturbinen-Handstück:

Optimale **Sicht**

PRESTO AQUA LUX, die schmierungsfreie Luftturbine mit Wasserkühlung und LED-Licht von NSK, eignet sich besonders gut für Arbeiten mit Keramiken auf Zirkoniumbasis. Die LED-Lichtquelle erzeugt Licht in Tageslichtqualität, die angenehm für das Auge ist, echte Farben zeigt und kein Detail verbirgt. Dabei kann die Beleuchtungsstärke individuell angepasst werden. Dies trägt dazu bei, Reflektionen zu vermeiden und ist vor allem von Vorteil, wenn eine große Bandbreite an Materialien bearbeitet wird. Die Wasserkühlung verringert die Hitzeentwicklung an dem zu bearbeitenden Material. Dies verhindert Mikrosprünge und trägt dazu bei,

Farbmessung:

Farbbestimmung **zuverlässig und einfach**

Die Farbbestimmung für den professionellen Anwender: Smile Lite ist ein revolutionäres Werkzeug, mit dem einfach, zuverlässig und leistungsfähig die Risiken bei der Farbbestimmung reduziert werden. Für Zahnärzte und Zahntechniker ist es das richtige Arbeitsgerät, um bei der täglichen Arbeit mit derselben Lichtqualität zu arbeiten – eine Referenz für optimale Kommunikation zwischen Praxis und Labor. Zur Farbmessung erzeugt Smile Lite mithilfe von sechs sehr hochwertigen und auf 5.500 K kalibrierten LEDs ein stabiles, tageslichthelles Licht, das stets reproduzierbar identische Umgebungsbedingungen erzeugt – unabhängig von der Tageszeit oder den äußeren Lichtverhältnissen. Dabei beträgt die Haltbarkeit der LEDs beachtliche 30.000 bis 50.000 Stunden. Eine wiederaufladbare



Li-Ionen-Batterie ist integriert, das Aufladen erfolgt über ein Mini-USB-Kabel per PC oder direkt an der Steckdose. Ein zusätzlicher Polarisationsfilter, der mithilfe von Magneten auf der Vorderseite des Smile Lite fixiert werden kann, eliminiert Lichtreflexionen (spiegelnd und diffus) und erlaubt es dem Anwender, Zähne in einer neuen Sichtweise zu betrachten. Dazu gehören das leichtere Erkennen der Farbe, das bessere Verstehen von Tiefe und Transparenz und das Hervorheben winzigster Details und Charakteristika. Smile Lite ist bei Goldquadrat zum Preis von 239,- EUR erhältlich.

GOLDQUADRAT GmbH
Tel.: 0511 449897-0
www.goldquadrat.de

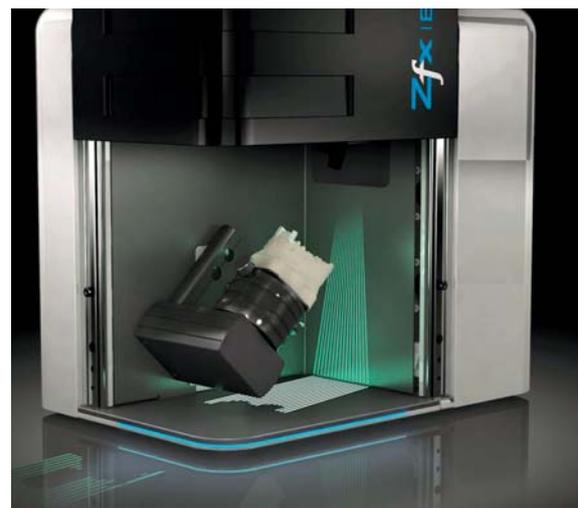
3-D-Scanner:

Zukunftsweisend **mit offenen Schnittstellen**

Mit dem Zfx Evolution Scanner unterstützt die Zfx GmbH den Zahntechniker im digitalen Workflow. Der Scanner, der hohe Geschwindigkeiten von circa 20 Sekunden für einen Einzelstumpf erzielt, bietet neben hoher Geschwindigkeit genaue Präzision für den Anwender.

Angepasst an die Bedürfnisse des Zahntechnikers kann der vollautomatische Streifenlichtscanner mit offener Schnittstelle komplexe Brückengerüste mit bis zu 14 Gliedern digitalisieren. Dank photometrischer Technologie ist eine exakte Oberflächenerfassung mit einer Messgenauigkeit von unter 9 µm im Volumenkörper möglich.

Der Zfx Evolution ist unter anderem mit den Artikulatorsystemen Artex® von Amann Girschbach, Protar® von KaVo sowie Stratos® von Ivoclar Vivadent kompatibel. Eine Basissoftware mit der vollanatomische Versorgungen und anatomisch reduzierte Gerüste konstruiert werden können, ist zum Scanner inklusive. Zusätzlich zur dieser



sind fünf frei wählbare Software-Zusatzmodule erhältlich. Weitere Informationen sind auf der Homepage des Unternehmens zu finden.

Zfx GmbH
Tel.: 081 3133244-0
www.zfx-dental



die Streuung von Schleifstaub signifikant zu reduzieren. Sie bietet durch eine stufenlose Regulierung von Sprayluft und Spraywasser je nach Material und Vorlieben die für jede Anwendung idealen Kühl- und Arbeitsbedingungen. Der einzigartige Staubschutzmechanismus des frei drehbaren, geräuscharmen und vibrationsfrei laufenden Handstücks verhindert das Eindringen von Schleifstaub in die Lager und trägt entscheidend zu einer hohen Lebensdauer bei.

NSK Europe GmbH
Tel.: 06196 77606-0
www.nsk-europe.de



Firmenprofil
 NSK Europe GmbH



Freitag, 21. Juni, 5 Fortbildungspunkte

Minimalinvasive Restauration mit Vollkeramik, Dr. Andreas Kurbad, Viersen

Der intraorale Scan, ZA Karl-Heinz Nagel, Hannover

Abformung digital und analog im Vergleich, Dr. Goetz Parloh, Berlin

KATANA Zirkonium ML Multi-Layered in die digitale Zukunft, ZTM Björn Roland, Klein-Winternheim

Ein Kessel Digitales, ZTM Andreas Klar, Berlin

Metallfreier Zahnersatz aus JUVORA, Dr. Bernd Siewert

Durch die Welt auf 5 Achsen oder Mission Impossible, ZT Delf Monsees, Berlin

3Shape Update inklusive neue Implantatplanungssoftware, Birk Ploennings, 3Shape Kopenhagen

Funktion & Ästhetik mit präfabrizierten Keramikrohlingen, ZTM Axel Seeger, Berlin

Neues aus der CAD-Welt von Exocad, ZT Francois Trilck, Berlin

Aus dem Laboralltag: Modelle fräsen, Eierschalen-Provis und vieles mehr, ZTM Maxi Findeiß

Faszination schöne Zähne, ZTM Oliver Brix, Bad Homburg

Solo-Konzert Stoppok

Samstag, 22. Juni, 6 Fortbildungspunkte

Besichtigung des Unternehmens Rübeling & Klar und Pritidenta-Workshop, ZTM Axel Seeger

3Shape Workshop, ZTM Marko Bähr

Nicht nur digital fräsen - auch im Internet richtig digital unterwegs, ZTM Michael Seitz

iscan oral-Workshop, ZA Karl-Heinz Nagel

Familienprogramm im Berliner Tierpark

Elefantenhaus: Blick hinter die Kulissen im Tierpark

Alpakas: füttern und streicheln

Anmeldung und ausführliche Programminformationen unter www.goldquadrat.de

Fragen unter Tel.: 0511 - 44 98 97 0 oder per E-Mail info@goldquadrat.de

Preis: 249,- Euro pro Person zzgl. MwSt.



CAD CAM
TECHNOLOGY



Erwarten Sie mehr von Ihrer CAD/CAM-Lösung.

NEU

Das KaVo ARCTICA® CAD/CAM-System – ein System, viele Vorteile.

Das KaVo ARCTICA CAD/CAM System erfüllt alle technischen und wirtschaftlichen Anforderungen moderner Dentallösungen, die im Praxis- und Laboralltag vorausgesetzt werden:

- **Maximale Investitions- und Zukunftssicherheit** bei breitem Einsatzspektrum und großer Materialvielfalt
- **Überragende Flexibilität** mit einem Höchstmaß an Integrationsmöglichkeiten
- **Höchste Präzision in allen Ergebnissen** bei gleichzeitig einfacher Handhabung

→ **Amortisation in Rekordzeit**

Erleben Sie das KaVo ARCTICA® CAD/CAM-System in Aktion!



www.kavo.de/arctica



KaVo ARCTICA Engine

- Simultane 5-Achs nass Fräs- und Schleifeinheit für breites Indikationsspektrum
- Schnittstellen zu offenen CAD/CAM Systemen
- Automatischer Werkzeugwechsler mit Werkzeugverschleißmessung
- Optional: Materialverarbeitung auch von Fremdanbietern



KaVo. Dental Excellence.