



ceramill sintron®

by Knut Müller

AMANGIRRBACH

www.amangirrbach.com

Die NEM-Revolution in CAD/CAM.

ANZEIGE

Zahnersatz für Menschen ohne Krankenversicherung

Das Zahntechniker-Handwerk in Rheinland-Pfalz übernimmt soziale Verantwortung.

Am Tag der Zahngesundheit, am Mittwoch, dem 25. September 2013, starteten 30 Mitgliedslabore der Zahntechniker-Innung Rheinland-Pfalz gemeinsam mit

ausnehmbar Zahnersatz versorgen will. In Zusammenarbeit mit Zahnärzten, die sich im Verein ehrenamtlich um die von Armut betrof-



Manfred Heckens, Alexander Schweitzer, Prof. Dr. Gerhard Trabert und Dr. med. dent. Lutz Brähler (von links).

der Organisation „Armut und Gesundheit in Deutschland e.V.“ ein Pilotprojekt, das nicht versicherte Wohnsitzlose und Menschen, die ihre Versicherung nicht bezahlen können, mit medizinisch notwendigem, her-

fenen Personen kümmern, will sich das Zahntechniker-Handwerk mit seinen Möglichkeiten engagieren, um die Kauffunktion von Betroffenen mit medizinisch

» Seite 2

ANZEIGE



www.vdzi.de

Unser Meisterhandwerk: Gemeinsam stark sein - individuell davon profitieren!

GEMEINSAM FÜR SIE: Innungen und der VDZI sind die erste berufspolitische Interessenvertretung für die zahntechnischen Meisterlabore vor Ort. Informieren Sie sich über die umfangreichen Serviceleistungen und profitieren Sie individuell von den Angeboten Ihrer Innung.

Mehr Informationen und Ihre Innung finden Sie im Internet unter www.vdzi.de



ZT Aktuell

Gelassenheit lernen

Mit der „5-Finger-Regel“ geben Sie Stresssituationen keine Chance.

Wirtschaft
» Seite 9

Labortechnische Herstellung der VDP

ZT Michael Sattel gibt einen Überblick zur Herstellung der VDP (nach Sander).

Technik
» Seite 12

Helden in der Hauptstadt

Mehr als 400 interessierte Teilnehmer kamen zum fünften Zirkozahn Heldentag nach Berlin.

Service
» Seite 23

Hohe Auszeichnung

Bert Teeuwen erhält das Bundesverdienstkreuz.

Bert Teeuwen wurde von Bundespräsident Joachim Gauck die Verdienstmedaille des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland verliehen. In seiner Heimatstadt Geilenkirchen wurde in einer feierlichen Stunde Bert Teeuwen die Auszeichnung durch Landrat Stefan Pusch und im Beisein von Bürgermeister Thomas Fiedler verliehen. Diese hohe Auszeichnung bekommt nur, „wer zum friedlichen Aufstieg der Bundesrepublik Deutschland beigetragen hat“, so der Wortlaut in der Urkunde.

Bert Teeuwen hat sich diese Verdienste als Handwerksmeister durch sein Engagement über mehrere Jahrzehnte für das Zahntechniker-Handwerk in der Region, im Land und auf Bundesebene erworben. Sowohl in seinem Betrieb als auch in der Gesellenausbildung setzte er sich für den Nachwuchs ein. In seinem Betrieb bildete er dabei in fast 40 Jahren mehr als 50 Lehrlinge aus. Für die schulische Ausbildung engagierte er sich viele Jahre in den Funktionen als Lehrlingswart der Zahn-

Professionelle Lösungen für höchste Anforderungen

ANZEIGE

techniker-Innung und als Meisterbeisitzer im Gesellenprüfungsausschuss, dem er von 1979 bis 2003 sogar vorstand.

Auf Bundesebene ist er Jurymitglied des Gysi-Preises, mit dem alle zwei Jahre auf der Internationalen Dental-Schau die besten zahntechnischen Arbeiten der Auszubildenden ausgezeichnet werden. In der Berufspolitik ist Bert Teeuwen ebenfalls ein gern gesehener Gesprächspartner, der sich mit Herz und Verstand für die Belange der Zahntechniker einsetzt. So ist er beispielsweise schon seit 1993 als Delegierter

» Seite 2

DGZI unter neuer Führung

Prof. Dr. Heiner Weber, Ärztlicher Direktor der Tübinger Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik, wurde am 3. Oktober 2013 einstimmig in das höchste Amt der traditionsreichen Fachgesellschaft gewählt.

(gi)–Zur DGZI-Pressekonferenz am 4. Oktober 2013 im Rahmen des 43. DGZI-Jahreskongresses konnte der DGZI-Vorstand zahlreiche Neuerungen vorstellen. Im Fokus stand natürlich der neugewählte DGZI-Präsident Prof. Dr. Heiner Weber, mit dem neue Impulse für die älteste europäische implantologische Fach-

gesellschaft verbunden werden. Einer der wesentlichen Punkte der Pressekonferenz war das vom DGZI-Vizepräsidenten und wissenschaftlichen Leiter des Kongresses Dr. Roland Hille vorgestellte neue Fortbildungskonzept der Fachgesellschaft, das u.a. auf neueste E-Learning-Module und eine starke internatio-

nale Vernetzung setzt. In diesem Zusammenhang wies DGZI-Vorstandsmitglied ZTM Christian Müller auf die sog. zahntechnische „Spezialistenprüfung“ hin, die sich speziell an die implantologisch ambitionierten Zahntechniker richtet.

» Seite 4

Zahnersatz für Menschen ohne Krankenversicherung

ZT Fortsetzung von Seite 1

notwendigem und funktionellen Zahnersatz für die Patienten kostenfrei wiederherzustellen. Der rheinland-pfälzische Gesundheitsminister Alexander Schweitzer begrüßte die Initiative im Zusammenwirken von Zahntechnikern und Zahnärzten und stellte sich spontan als Schirmherr zur Verfügung.

„Solange es in der Bundesrepublik Deutschland ein Gesundheitswesen gibt, in dem Menschen zurückbleiben, ist es umso wichtiger, Initiativen gelebter sozialer Verantwortung und Solidarität zu unterstützen. Aus diesem Grund habe ich gerne die Schirmherrschaft für das Projekt übernommen und wünsche den Initiatoren viel Erfolg“, so Schweitzer.

Zahntechnikeroberrmeister Manfred Heckens stellt klar: „Es ist nicht angestrebt, höherwertigen Zahnersatz, sondern medizinisch notwendigen und funktionellen Zahnersatz im Zusammenwirken mit dem Verein zur Verfügung zu stellen. Das Zahntechniker-Handwerk im

Land sieht es als soziale Aufgabe, diesen durch das Netz der Sozialversicherung gefallenen Menschen einen medizinisch

ANZEIGE



ARGEN
dental innovators to the world

ARGEN DISCS

Erhältlich ab Januar 2014

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

notwendigen Zahnersatz zur Verfügung zu stellen.“

Es gibt nach Aussage von Professor Dr. Gerhard Trabert vom Verein „Armut und Gesundheit

in Deutschland“ eine nicht unerhebliche Anzahl von Menschen, die keinerlei Versicherungen im Krankheitsfall vorweisen können. „Wir kümmern uns um diese Personengruppe und sehen jetzt durch die Unterstützung durch die Zahntechniklabore gute Chancen für direkte Hilfe an die Betroffenen. Über den Verein, in dem sich eine Reihe von Zahnärzten ehrenamtlich engagieren, haben wir direkten Zugang zu dieser Personengruppe.“

Der Obermeister des Zahntechniker-Handwerks Rheinland-Pfalz, Manfred Heckens, hatte die Aktion zum Tag der Zahngesundheit initiiert. „Wir wollten weg von den üblichen PR-Aktionen an diesem Tag. Über die vielen spontanen Reaktionen aus den Medien und vor allem über die Bereitschaft der mitwirkenden Labore freuen wir uns sehr. Damit können wir unterstreichen, wie Zahntechniker gemeinsam mit Zahnärzten soziales Engagement verstehen“, so Obermeister Heckens. **ZT**

Quelle: Zahntechniker-Innung Rheinland-Pfalz

Hohe Auszeichnung



Bert Teeuwen (links) mit seiner Frau und Landrat des Kreises Heinsberg Stephan Pusch.

ZT Fortsetzung von Seite 1

der Zahntechniker-Innung Köln sowie Mitglied der Rechnungsprüfungsausschusses des Landesinnungsverbandes.

Die Zahntechniker-Innung ist stolz auf Bert Teeuwen und dankbar für sein Engagement bis zum heutigen Tage für die Innung und für die Zahntechnik. Bert Teeuwen nahm die Verdienstmedaille

und die Urkunden im Beisein von seiner Frau und Freunden entgegen und dankte dabei seiner Familie und besonders seiner Frau Magret: „Ohne meine Frau hätte es nicht geklappt.“ Die *ZT Zahntechnik Zeitung* gratuliert Bert Teeuwen herzlich zur Verdienstmedaille. **ZT**

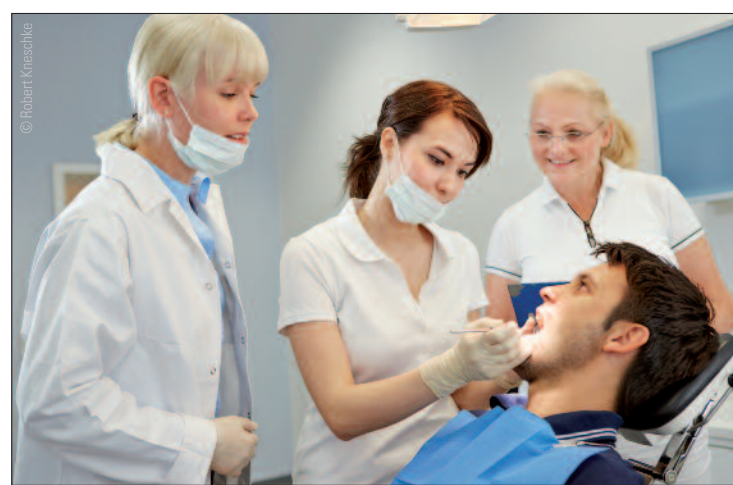
Quelle: Zahntechniker-Innung Köln

Richtige Pflege für hohe Lebensdauer

Die Zahntechniker-Innung Württemberg empfiehlt: Richtige Pflege und regelmäßige Kontrolle bei Implantaten.

Implantate statt Prothesen: Pro Jahr entscheiden sich mittlerweile über 300.000 Patienten bei Zahnersatz für Implantate, die fest im Mund verankert werden und, zum Beispiel zur Pflege, nicht herausgenommen werden müssen. Für viele eine komfortable und ästhetische Lösung. Doch um die Lebensdauer zu erhöhen, sollten Implantate regelmäßig kontrolliert und gepflegt werden, empfiehlt die Zahntechniker-Innung Württemberg (ZIW).

Auch bei einem implantierten Zahn kann bei falscher Pflege der Verlust drohen. Ähnlich wie eine Parodontitis bei natürlichen Zähnen können sich auch zwischen Implantat und Knochen Entzündungen bilden. Im schlimmsten Fall wird der Knochen abgebaut



und das Implantat muss entfernt werden. Das natürliche Zahnbett ist durch faserige Strukturen besser geschützt als ein Implantat, da das Zahnfleisch etwas lockerer anliegt. Die Gefahr einer Entzündung ist beim Implantat also etwas höher. Viele Patienten wissen nicht, dass Implantate deshalb genauso gepflegt werden müssen wie natürliche Zähne. Auch Implantate müssen regelmäßig – möglichst mehrmals täglich – mit einer Handzahnbürste oder einer elektrischen Zahnbürste gereinigt werden. Wichtig ist dabei, dass die Borsten unter den Zahnfleischsaum reichen. Aber auch die Zwischenräume

sollten mit Zahnseide – für Implantate eignet sich vor allem sogenannte flauschige Zahnseide – oder mit Interdentalbürsten gesäubert werden. Ebenso wichtig sind zwei bis drei jährliche Kontrolluntersuchungen in der Zahnarztpraxis, wo kleinste Schäden sofort erkannt werden können. Ein erhöhtes Risiko besteht für Raucher, deren Zahnfleisch bei einer Entzündung schlechter heilt als bei Nichtrauchern. Informationen finden Patienten auch auf der Homepage www.ziw.de **ZT**

Quelle: Zahntechniker-Innung Württemberg (ZIW)

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

IMPRESSUM

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

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

Die Beiträge in der „Zahntechnik Zeitung“ sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur nach schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit von Verbands-, Unternehmens-, Markt- und Produktinformationen kann keine Gewähr oder Haftung übernommen werden. Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung (gleich welcher Art) sowie das Recht der Übersetzung in Fremdsprachen – für alle veröffentlichten Beiträge – vorbehalten. Bei allen redaktionellen Einsendungen wird das Einverständnis auf volle und auszugsweise Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern kein anders lautender Vermerk vorliegt. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bücher und Bildmaterial übernimmt die Redaktion keine Haftung. Es gelten die AGB und die Autorenenrichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.

Professionelle Lösungen für höchste Anforderungen



acero cast

acero cast ist eine phosphat-/silikatgebundene Präzisions-Modellgusseinbettmasse, kohlenstofffrei – für den Schnellguss und für gesteuertes Vorwärmen – für Silikon- und Geldublierungen geeignet.

acero MOG

Die acero MOG ist eine Modellgusslegierung auf Cobalt-Chrom (CoCr) Basis, Typ 5, für den gesamten Bereich der Modellguss- und Kombinationstechnik!

acero MOG eignet sich somit sowohl für den Flammenguss, Vakuumdruckguss als auch das Hochfrequenz-Gießverfahren. Sie zeichnet sich durch eine hohe Korrosionsbeständigkeit aus und ist uneingeschränkt lasergeeignet.

acero KB

acero KB ist eine nickel- und berilliumfreie CoCr-Aufbrennlegierung ohne Kohlenstoff. Die enthaltenen Haftoxidbildner sorgen für einen optimalen Metallkeramikverbund. acero KB eignet sich für die offene Aufschmelzung, den Flammenguss, Vakuumdruckguss und auch für das Hochfrequenzgießverfahren. Diese NEM-Legierung zeichnet sich durch hohe Korrosionsbeständigkeit und Biokompatibilität aus. Sie ist uneingeschränkt laserefähig.



IHRE VORTEILE

- Zeit- und Arbeitersparnis durch hohe Passgenauigkeit
- Eignung für Geldublierungen durch die feine Modelloberfläche
- beste Detailwiedergabe durch feinkörnige Konsistenz



IHRE VORTEILE

- Leichtes Ausarbeiten und Polieren durch reduzierte Oberflächenhärte
- Hohe mechanische Kennwerte
- Hohe Biokompatibilität durch Verzicht auf Nickel, Berillium, Eisen, Iridium und Gallium



IHRE VORTEILE

- Hohe Korrosionsbeständigkeit und Biokompatibilität
- Hoher Komfort durch mittlere Endhärte
- Geeignet für alle Gießverfahren



Kündigung unwirksam

Schlechte Noten von Azubis rechtfertigen keine fristlose Kündigung.

Durch die Zwischenprüfung zu fallen, ist nicht schön. Ein Grund für eine fristlose Kündigung ist eine vermastete Prüfung in der Regel aber nicht. Sie wäre nur erlaubt, wenn der Arbeitgeber

In dem verhandelten Fall wurde einem Maurerlehrling fristlos gekündigt. Vorher hatte der Arbeitgeber dem Azubi bereits einen Aufhebungsvertrag angeboten. Diesen wollte der jedoch nicht unterschreiben. Der Arbeitgeber begründete die fristlose Kündigung unter anderem damit, dass der Auszubildende schlechte Leistungen erbringe. Einfachste Maurerarbeiten könne er nicht erledigen. Der Jugendliche sei für den Maurerberuf völlig ungeeignet. Das könne man auch daran erkennen, dass der Auszubildende durch die Zwischenprüfung gefallen sei. Vor Gericht hatten diese Argumente jedoch keinen Bestand. Eine fristlose Kündigung wegen schlechter Leistungen komme nur in Betracht, wenn es ausgeschlossen ist, dass der Auszubildende die Abschlussprüfung besteht. Das müsse der Arbeitgeber aber darlegen und beweisen können. Außerdem müssen die Gründe dem Auszubildenden im Kündigungsschreiben mitgeteilt werden. Das sei hier aber alles nicht geschehen. Die fristlose Kündigung sei deshalb unwirksam. **ZT**

schlüssig begründen kann, dass ein Bestehen der Abschlussprüfung nahezu ausgeschlossen ist. Das hat das Landesarbeitsgericht Rheinland-Pfalz entschieden. Auf das Urteil weist die Deutsche Anwaltsauskunft hin (Az.: 10 Sa 518/12).

Quelle: dpa, ZWP online

Aus für Versichertenkarte

Ab 2014 nur noch mit elektronischer Gesundheitskarte zum Arzt.

Wer sie noch nicht hat, sollte sich rasch um sie bemühen: Die neue elektronische Gesundheitskarte (eGK). Denn zum Jahresende verlieren die seit 1995 von den Krankenkassen ausgegebenen Krankenversichertenkarten (KVK) ihre Gültigkeit – unabhängig vom Ablaufdatum. Ab 1. Januar 2014 sind nach einer Vereinbarung des Spitzenverbands der Krankenkassen und der Kassenärztlichen Bundesvereinigung (KBV) nur noch die neuen Karten für die Inanspruchnahme ärztlicher Leistungen gültig. Derzeit haben nach der Mitteilung des GKV-Spitzenverbandes rund 95 Prozent der Versicherten die elektronische Gesundheitskarte. Die anderen sollten sich spaten und – so der Rat – „schnellstmöglich ein Lichtbild

bei ihrer Krankenkasse einreichen, damit die neue eGK noch bis Jahresende ausgestellt werden kann“. Die neue Karte enthält bislang die Versichertenstammdaten wie Name, Adresse, Geschlecht und das Foto zur besseren Identifizierung des Besitzers. Selbstverständlich wird laut GKV-Verband kein Versicherter, der Anfang kommenden Jahres ohne die neue Karte zum Arzt kommt, nach Hause geschickt. In diesen Fällen könne der Patient innerhalb von zehn Tagen nach der Behandlung einen gültigen Versicherungsnachweis nachreichen. Ansonsten sei der Arzt berechtigt, dem Versicherten die Kosten der Behandlung privat in Rechnung zu stellen. **ZT**

Quelle: dpa, ZWP online

DGZI unter neuer Führung

ZT Fortsetzung von Seite 1

Dr. Rolf Vollmer, DGZI-Vizepräsident und Schatzmeister, gab Einblicke in die Arbeiten der zahlreichen DGZI-Studiengruppen, die im gesamten Bundesgebiet regelmäßig zusammenkommen und sich fachlich untereinander austauschen. Des Weiteren stellte Dr. Vollmer die umfangreiche DGZI-Fachliteratur vor. Neben dem „Lernbuch Orale Implantologie“ (auch in Englisch

erhältlich) werden auch das „Glossar der oralen Implantologie“ (Engl./Deut.) und das Kompendium „Topographische und klinische Anatomie der Kiefer-Gesichtsregion“ seit Jahren erfolgreich vertrieben. Schließlich wies Dr. Vollmer auf den DGZI-„Praxisleitfaden“ hin, der den täglichen Ablauf der implantologischen Praxis erleichtern helfen kann.

Zur sog. „President's Minute“ durfte sich schließlich der neue DGZI-Präsident Prof. Dr. Heiner Weber vorstellen und seine Vorstellung und Gedanken für seine Aufgaben in der DGZI formulieren. Er bekräftigte seinen Gestaltungswillen und bedankte sich für das Vertrauen, das ihm seitens des Vorstandes geschenkt wurde. Er hoffe, dass er einen „bescheidenen Beitrag“ zur weiteren Internationalisierung der DGZI leisten könne. Vor allem China und Russland will er verstärkt in den Fokus der Aufmerksamkeit



Neuer DGZI-Präsident Prof. Dr. Heiner Weber, Tübingen.

der DGZI rücken. Außerdem möchte er die Studierenden und zahnärztlichen Helferinnen intensiver in die DGZI-Fortbildungsprogramme einbinden. Prof. Weber hofft auf gutes Gelingen und eine gute Zusammenarbeit mit der DGZI. **ZT**



ANZEIGE

picodent
qualität pur bewusst innovativ

Majesthetik® Stumpfix

Neu: Für die Herstellung von Kunststoffstümpfen nach Überabformungen

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

Zahngold-Aneignung im Krematorium

Landesarbeitsgericht Hamburg fällt sein Urteil über Eigentumsverhältnisse von Zahngold.

Mit einem recht makaberen Fall musste sich das Landesarbeitsgericht (LAG) Hamburg in seinem Urteil vom 26.6.2013 (5 Sa 110/12) befassen. In dem Hamburger Krematorium musste Zahngold und sonstiges Gold nach der Einäscherung in ein dafür vorgesehenes Tresorbehältnis gelegt werden, wobei die Erlöse an soziale Einrichtungen gespendet wurden. Die Mitarbeiter des Krematoriums wurden darauf hingewiesen, dass an der Leiche befindlicher Schmuck nicht eigenmächtig entfernt oder an Dritte übergeben werden dürfe. Ausgenommen seien der beauftragte Bestatter, die Staatsanwaltschaft oder die Polizei im Rahmen angeordneter Untersuchungen. In dem Krematorium wurde gleichwohl von einem Mitarbeiter Gold entwendet, wobei sich der Schaden auf 255.610,41 Euro belief. Nach Auffassung der Hamburger Richter hat das Krematorium an dem verbliebenen Edelmetall kein Eigentum erlangt. Sowohl der Leichnam als auch die künstlichen Körperteile würden in niemandes Eigentum stehen und gehörten deshalb auch nicht zum Nachlass. Die künstlichen Körperteile würden allerdings mit Trennung vom Leichnam eigen-

tumsfähig, sie würden nach der Einäscherung zur beweglichen Sache. Da mangels Universalzession diese Teile als herrenlose Sachen anzusehen seien, könne an ihnen durch Inbesitznahme Eigentum erworben werden. Allerdings verhindere § 958 Absatz 2 BGB einen Eigentumserwerb auf diesem Wege, sofern

ihren Bestandteilen in der Urne lande. Angesichts des Wertes würden die Erben eher nicht zustimmen, dass sich der Betreiber des Krematoriums diese Werte zueignet. Im Ergebnis kommt das LAG Hamburg zu dem Schluss, dass Zahngold in der Asche von Verstorbenen herrenlos ist. Sofern ein Arbeitnehmer das Zahn-



durch die Besitzergreifung das Aneignungsrecht der Erben verletzt werde. Diese Frage könne offenbleiben, denn sicherlich sei nicht der Krematoriumsbetreiber aneignungsbefugt und ein konkludenter Verzicht der Erben könne nicht angenommen werden, denn diese würden davon ausgehen, dass alle Asche mit

gold an sich nehme, könne der Krematoriumsbetreiber als Geschäftsherr die Herausgabe verlangen. Bei verschuldeter Unmöglichkeit der Herausgabe der Arbeitnehmer auf Schadensersatz. **ZT**

Quelle: Kazemi & Lennartz Newsletter II-08-13, ZWP online

ANZEIGE

da Vinci
CERAMIC ZIRCON LINE

QUALITÄTSWERKZEUGE AUS MEISTERHAND

- Ausgewählte sibirische Kolinsky-Rotmarderhaare
- Präzise, stabil-elastische Spitze
- Stück für Stück sorgfältig getestet

da Vinci
DENTALPINSEL

MADE IN GERMANY
www.davinci-defet.com

NEU

Programat®

Die Brennöfen der nächsten Generation

Effizientes
Brennen in
Perfektion.



P310



P510

Technische Fortschritte, die begeistern.

- **Einfache Bedienung** dank ausgeklügelter Kombination aus farbigem Touchscreen und bewährter Folientastatur
- **Homogene Wärmeverteilung und ausgezeichnete Brennresultate** dank QTK2-Muffeltechnologie mit SiC-Bodenreflektor
- **Programat-Infrarot-Technologie*** für bis zu 20 % schnellere Vortrocknungsprozesse

* Nur beim Programat P510 erhältlich



Hier geht's zum Video:

www.ivoclarvivadent.de

Ivoclar Vivadent GmbH

Dr. Adolf-Schneider-Str. 2 | D-73479 Ellwangen, Jagst | Tel. +49 7961 889 0 | Fax +49 7961 6326

ivoclar
vivadent®
passion vision innovation

Kundengewinnung im 21. Jahrhundert – Neue Wege gehen

Bereits in der September-Ausgabe der ZT Zahntechnik Zeitung gab Unternehmensberaterin Claudia Huhn neue Impulse zum Thema Kundenbindung. Im aktuellen Artikel zeigt sie auf, wie die Kundenakquise zum Erfolg wird.

Vor einigen Tagen, im Rahmen der Ausbildung eines Außendienstmitarbeiters, antwortete ein Behandler, Zielkunde dieses Dentallabors, auf die Frage: Was ist Ihnen im Hinblick auf die Zusammenarbeit mit Ihrem Dental-labor wichtig?, wie folgt: Besonders wichtig ist mir die Kommunikationsfähigkeit des Labors. Sie müssen mir sagen, wenn mein Abdruck nicht gut ist. Ich verlange von ihnen, dass sie mir professionelle Ideen und Anregungen aus ihrer zahntechnischen Sicht geben, wenn es knifflig wird. Ich kann es nicht gebrauchen, wenn mein Gegenüber sich nicht mit mir austauschen möchte. Die Qualität muss passen, aber das ist eine Grundsätz-

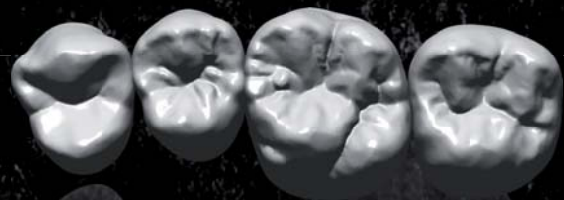


Wettbewerbsvorteil. Die Kunst im Vertrieb liegt u.a. darin, sich selbst als Person mit der eigenen Persönlichkeit professionell zu vermarkten. Erfolgreich im Vertrieb ist, wem es gelingt, seine Technik als Grundvoraussetzung und sich selbst mit all seinen persönlichen Fähigkeiten als Alleinstellungsmerkmal zu verkaufen. Eine Akquise kann dann zum Erfolg führen, wenn zwischen Ihnen und dem potenziellen Kunden eine „Beziehung“ entstanden ist, die belastbar ist. Beziehung entsteht immer dann, wenn auf ein Beziehungskonto eingezahlt wird. Aber beginnen wir von vorne.

Ohne Konzept geht nichts

ANZEIGE

Zirkonzahn[®]
Human Zirconium Technology



HEROES COLLECTION

by Enrico Steger

Intelligente, natürliche Zahnbibliothek
Heroes Collection virtuell für die
Zirkonzahn CAD/CAM Software oder
auch als Lehrbuch-Edition.



lichkeit, ohne die brauchen wir gar nicht weiterreden. Wir machen hier in unserer Praxis exzellente Zahnmedizin auf hohem Niveau, da brauchen wir einen passenden Partner, im wirklichen Sinne Partner, keinen Jasager. Vermutlich wünschen sich viele Dentallabore genau solche Kunden und sind im Rahmen ihrer Akquise auch regelmäßig unterwegs, um eben diese zu finden. Doch lassen Sie uns doch einmal ein klein wenig genauer hinschauen, was hat dieser Zielkunde gesagt:

Vertriebswahrheit Nr. 1

Die Qualität muss passen, das ist eine Grundsätzlichkeit

Anders formuliert: Die Qualität ist Voraussetzung, aber leider nicht mehr bestimmender Faktor für eine erfolgreiche Neukundenakquise. Bei dieser „Wahrheit“ mag schon das Herz eines Vollblut-Zahntechnikers bluten, aber dies als Tatsache zu akzeptieren und im Rahmen der Akquise für sich zu verwenden, kann einen großen Wettbewerbsvorteil bedeuten.

Vertriebswahrheit Nr. 2

Die emotionale Komponente ist in der Akquise entscheidend

Anders formuliert: Wenn nicht mehr die Qualität über den Akquiseerfolg entscheidet, dann können es nur noch die weichen Faktoren sein, die den Unterschied im Hinblick auf Erfolg oder Misserfolg bei der Neukundengewinnung machen. Wenn dem so ist, dann machen eben diese Faktoren Sie unvergleichbar. Anders als die Krone, die jedes mit Ihnen im Wettbewerb stehende Dentallabor auch machen kann, kann niemand Sie als Mensch kopieren. Hier liegt Ihr

Auch in den Zeiten der emotionalen Akquise geht nichts ohne Konzept. Wer planlos in Zahnarztpraxen fährt, um diese als Kunden zu gewinnen, verschwendet seine Zeit. Das bedeutet, bevor das emotionale Feuerwerk gezündet werden kann, bedarf es trotz und alledem einiger Vorarbeit.

ANZEIGE

ZAHNWERK
Frästechnik GmbH

Ihr Fräs-
zentrum

←

Testen Sie uns!

www.zahnwerk.eu

1. Legen Sie fest, wie viel Zeit Sie für die Akquise erübrigen können. Daraus lässt sich ableiten, wie groß der Erfolg bei professioneller Vorgehensweise sein kann.
2. Definieren Sie Ihre Ziele. Denn ohne Ziel bleibt alles Tun im Ergebnis deutlich unter den Möglichkeiten.
3. Schaffen Sie sich eine Vertriebsorganisation, die Ihnen hilft, die gewonnenen Informationen zu dokumentieren und die Sie dabei unterstützt, die richtigen Dinge zur richtigen Zeit zu tun, also effizient zu sein.
4. Schaffen Sie sich einen ausreichend großen Vorrat an Akquisemöglichkeiten an. Jeder Mensch braucht Übung, um seine Fähigkeiten zu professionalisieren.

Sobald die organisatorischen Vorarbeiten erfolgreich abgeschlossen sind, geht es darum, sich auf die möglichen Kontakte vorzubereiten.

Fortsetzung auf Seite 8 **ZT**

DANKE –
dass Sie uns zur Nummer 1*
gemacht haben.



Mit viel handwerklichem Geschick bereichern Sie das Leben vieler Patienten. Durch funktionale und ästhetisch hochwertige Restaurationen sorgen Sie sowohl für ein strahlendes Lächeln als auch für ein positives Selbstwertgefühl. Die Mehrheit deutscher Zahntechniker vertraut daher auf Materialien, die höchsten Qualitätsansprüchen genügen. DANKE, dass Sie Heraeus Kulzer zum Marktführer im deutschen Prothetikmarkt gemacht haben.* Denn Mundgesundheit gehört in beste Hände.

* Quelle: GfK Management Report 2012

ZT Fortsetzung von Seite 6

1. Beantworten Sie sich die Frage, warum ein Kunde mit Ihnen zusammenarbeiten sollte. Wenn es nicht Ihre Technik ist, die der Auslöser dafür sein kann, was haben Sie persönlich in die Waagschale zu werfen, sodass diese sich zu Ihren Gunsten neigt?
2. Klären Sie für sich, welche kommunikativen Fähigkeiten Ihnen für eine erfolgreiche emotionale Akquise fehlen.

Die emotionalen Erfolgsfaktoren der Akquise im 21. Jahrhundert

Kennt man die Erfolgsfaktoren für eine professionelle Kundenbindung und beherrscht diese, so kennt man auch die wesentlichen Erfolgsfaktoren für eine erfolgreiche emotionale Akquise. Nachfolgend ein kleiner Überblick aus Akquisesicht:

a) Kommunikationsstärke

Anders als mit einem Modell in der Hand, gibt es bei der emo-

tionalen Akquise nichts, an dem man sich festhalten könnte. Hier geht es darum, das Gegenüber mit Worten und nicht mit dem schönsten Kronenrand zu begeistern. Kommunikationsstärke bedeutet nicht nur Überzeugungskraft, sondern vielmehr ein hohes Maß an Begeisterungsfähigkeit.

b) Beziehungsstärke

Ausschlaggebend für den Erfolg in der Akquise ist das Maß an Beziehungsfähigkeit, also die eigene Beziehungsstärke. Wie schnell gelingt es Ihnen, zu Ihrem Gegenüber eine Beziehung auf Augenhöhe aufzubauen. Wie schnell fühlt sich Ihr Gegenüber bei Ihnen wohl, so als würden Sie

sich schon jahrelang kennen? Wie schnell erwächst aus der anfänglichen Sympathie Vertrauen, auf dem eine Zusammenarbeit basieren könnte?

c) Akquise auf Augenhöhe

Emotionale Akquise funktioniert nur auf Augenhöhe. Eine Über- bzw. Unterstellung kann keine Ausgangsbasis für Erfolg sein. Innerhalb der Laborlandschaft ist häufig ein hohes Maß an Respekt des Zahntechnikers bzw. des Zahntechnikermeisters gegenüber dem Zahnarzt zu erkennen. Hier kann nur eine Lieferantenbeziehung, aber niemals eine partnerschaftliche Beziehung funktionieren. Stellen Sie sich selbst die Frage: Wo sehe ich einen potenziellen Kunden, mir gegenüber auf Augenhöhe oder über mir?

Die Grundlage für eine Akquise auf Augenhöhe ist ein gesundes Selbstbewusstsein und ein gutes Selbstwertgefühl. Nur wer weiß, was er selbst und seine Leistung Wert ist, kann sich selbstbewusst in eine Akquisesituation begeben. Das eigene Selbstbewusstsein und Selbstwertgefühl spürt Ihr Gegenüber ganz deutlich. Im ersten Moment werden die Weichen für ein Gespräch auf Augenhöhe oder nicht gestellt.

d) Empathie

Empathie in der Akquise hilft dabei, sich schnellstmöglich in das Gegenüber hineinversetzen zu können. Wo drückt diesen der Schuh und was könnte ein Mehrwert sein, den Sie diesem potenziellen Kunden bieten könnten?

e) Problemlösungsstärke

Die Herausforderungen der eigenen Kunden zu lösen, ist ein grundlegender Erfolgsfaktor in der Kundenbetreuung. Diese Fähigkeit einem potenziellen Kunden glaubhaft anzubieten, bietet Möglichkeiten in der Akquise.

Fazit

Der größte Vorteil einer emotionalen Akquise liegt in Ihrer Einzigartigkeit. Niemand kann Sie kopieren, niemand Sie ersetzen.

Besteht der Nasenfaktor, also eine grundsätzliche Sympathie zwischen zwei Menschen bei einer Akquise, so besteht die Chance auf Erfolg, wenn die Klaviatur der emotionalen Akquise beherrscht wird. Sorgen Sie dafür, dass Ihr Gegenüber Ihre Einzigartigkeit auch erleben kann, indem Sie sie nicht verstecken. Sie haben vermutlich in Ihrem Leben schon viel geschafft, viele Probleme und Herausforderungen unter anderem auch für Ihre aktuellen Kunden souverän gemeistert, zeigen Sie das. Hier ist es nicht nur erlaubt, nein sogar gefordert, zu zeigen, was man emotional drauf hat. Bitte bedenken Sie trotzdem: Erfolgreiche Akquise braucht seine Zeit. Ein neuer Kunde lässt sich nur in Ausnahmefällen „über Nacht“ gewinnen. Der Aufbau einer belastbaren Beziehung dauert oftmals sehr lange. Schaffen Sie Kontakte zu Ihrem potenziellen Kunden, denn jeder Kontakt zahlt auf Ihr Beziehungskonto ein. Und nur mit einer ausreichenden Anzahl an Kontakten haben Sie die Chance, dass sich die Waage irgendwann zu Ihren Gunsten neigt.

Angebot

Sie möchten Ihre Vertriebsstärke sowohl in der Kundenbetreuung als auch in der Neukundengewinnung auf den Prüfstand stellen? Dann rufen Sie uns an. Gerne führen wir mit Ihnen den C&T Huhn-Vertriebscheck durch. Am Ende dieses Checks wissen Sie nicht nur, wie Sie Ihre aktuellen Kunden noch besser an sich binden, sondern auch, wie Sie neue Kunden für sich interessieren können. **ZT**

ZT Adresse

Diplom-Kauffrau Claudia Huhn
c/o C&T Huhn coaching & training GbR
Hohe Straße 28b
57234 Wilnsdorf
Tel.: 02739 891080
Fax: 02739 891081
claudia.huhn@ct-huhn.de
www.ct-huhn.de



ANZEIGE



Hedent Inkosteam Economy



IDS NEUHEIT

Ein leistungsstarkes, wirtschaftliches Dampfstrahlgerät für den täglichen Einsatz im kleineren Labor und im Praxislabor. Das kompakte Gerät hat wenig Platzbedarf. Der Dampfstrahl bleibt weitgehend konstant. Das Gerät wird täglich manuell aufgefüllt. Das Kesselvolumen ist auf den Bedarf eines kleinen Labors ausgelegt. Die Füllmenge wird durch Kontrollleuchten angezeigt. Gehäuse, Kessel und Heizung sind wie alle Hedent-Geräte aus hochwertigem Edelstahl gefertigt. Das Gerät erhielt hohe Sicherheitsstandards und ist durch drei verschiedene Sicherheitssysteme abgesichert. Durch die mitgelieferte Wandhalterung hat das kompakte Gerät äußerst wenig Platzbedarf. Die elektrische Leistungsaufnahme ist gering. Die Düse am Handstück ist auswechselbar. Dadurch kann die Stärke des Dampfstrahls auf den Arbeitsbereich abgestimmt werden.

Technische Daten	
Höhe / Breite / Tiefe	380 / 225 / 174 mm
Gewicht	ca. 11 kg
Kesselvolumen	2300 ccm
Steuerspannung intern	24 V DC
Spannung:	220 – 230 V 50/60 Hz
Leistung:	1000 W 5 A
Leitungsabsicherung	10 A
Betriebsdruck	3,5 bar
Schutzklasse	I
Schutzgrad nach DIN IEC 598/VDE 0711:	IP21



Dampfdüsen 1 mm, 2 mm und 3 mm zusätzlich erhältlich.

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

Weitere Produkte und Informationen finden Sie auf unserer Homepage!

„5-Finger-Regel“ für mehr Gelassenheit

Erfahrungsgemäß lauert Stress ja nicht nur im Job, sondern auch im Urlaub. Dass der Stress nicht überhandnimmt und Sie in Job und Freizeit ruhig und gelassen mit der Situation umgehen können, rät Christian Bremer zur „5-Finger-Regel“.

Ärgern Sie sich manchmal auch über Kollegen, fühlen sich überfordert oder sind der Verzweiflung nahe?

Oder Sie befinden sich in folgender Situation: Sie sind auf dem Weg in den Urlaub, freuen sich, ein paar Tage ausspannen zu können und stecken mitten in einem Stau. Es geht weder vor noch zurück und die Familie beginnt unruhig zu werden.

Wenn Sie sich das nächste Mal gestresst fühlen, probieren Sie die 5-Finger-Regel aus und gehen dafür in fünf Schritten vor. Halten Sie zuerst inne und nutzen dann Ihre Finger, als ob Sie die Schritte mitzählen.

1. Der kleine Finger

Zu Beginn nehmen Sie Ihre aktuell vorhandenen Gefühle und Gedanken wahr und nehmen sie ganz bewusst an. Halten Sie inne und lenken Sie Ihre Aufmerksamkeit auf Ihr Inneres. Oft hilft es, dabei die Augen zu schließen. Lehnen Sie nichts

ab, sondern seien Sie offen für das, was gerade in Ihnen los ist. Fragen Sie sich selbst: „Was ist jetzt gerade in mir los?“ Lassen Sie den Sturm der Stressgedanken vorbeiziehen und spüren Sie, was danach kommt.

2. Der Ringfinger

Jetzt fragen Sie sich selbst: „Atme ich noch?“ Das Wichtige dabei ist, diese Frage nicht vom Kopf her zu beantworten, sondern die Antwort zu spüren. Das

ist eine sehr entspannende Erfahrung.

3. Der Mittelfinger

Atmen Sie fünfmal ruhig, tief und langsam ein und aus und achten Sie dabei vor allem auf die bewusste Ausatmung. Spüren Sie, wie der Atem aus Ihnen herausfließt. So werden Sie automatisch ruhiger.

4. Der Zeigefinger

Als nächstes fragen Sie sich selbst, wie Sie sich jetzt eigentlich fühlen wollen. Vielleicht ja kraftvoll, gelassen, zuversichtlich, friedlich, fröhlich oder entspannt? Beantworten Sie sich die Frage: „Wie will ich mich jetzt eigentlich fühlen?“

5. Der Daumen

Wenn Sie sich zum Beispiel gelassen und kraftvoll fühlen wollen, dann überlegen Sie sich

abschließend, welche konkreten Gründe Sie hier und jetzt haben, sich so wie gewünscht zu fühlen. Beantworten Sie sich die Frage: „Welche konkreten Gründe habe ich, mich hier und jetzt so zu fühlen, wie ich mich eigentlich fühlen möchte?“

Wenden Sie die 5-Finger-Regel an und Sie werden feststellen, dass sie funktioniert und Sie unterstützt. Dann haben Sie einen klaren Kopf und machen das Beste aus jeder Situation. Egal, ob Sie ein Flugzeug verpassen, sich über einen Kollegen aufregen oder sich unfair behandelt fühlen. All das sind Situationen, in denen die 5-Finger-Regel weiterhilft. ZT



ZT Adresse

BREMER
Coaching und individuelles Training
Inhaber Christian Bremer
Kaiserswerther Straße 115
40880 Ratingen/Düsseldorf
Tel.: 02102 420962
cb@christian-bremer.de
www.christian-bremer.de

ANZEIGE

Corona
Metall GmbH seit 1993

SERIÖS · SICHER · SCHNELL

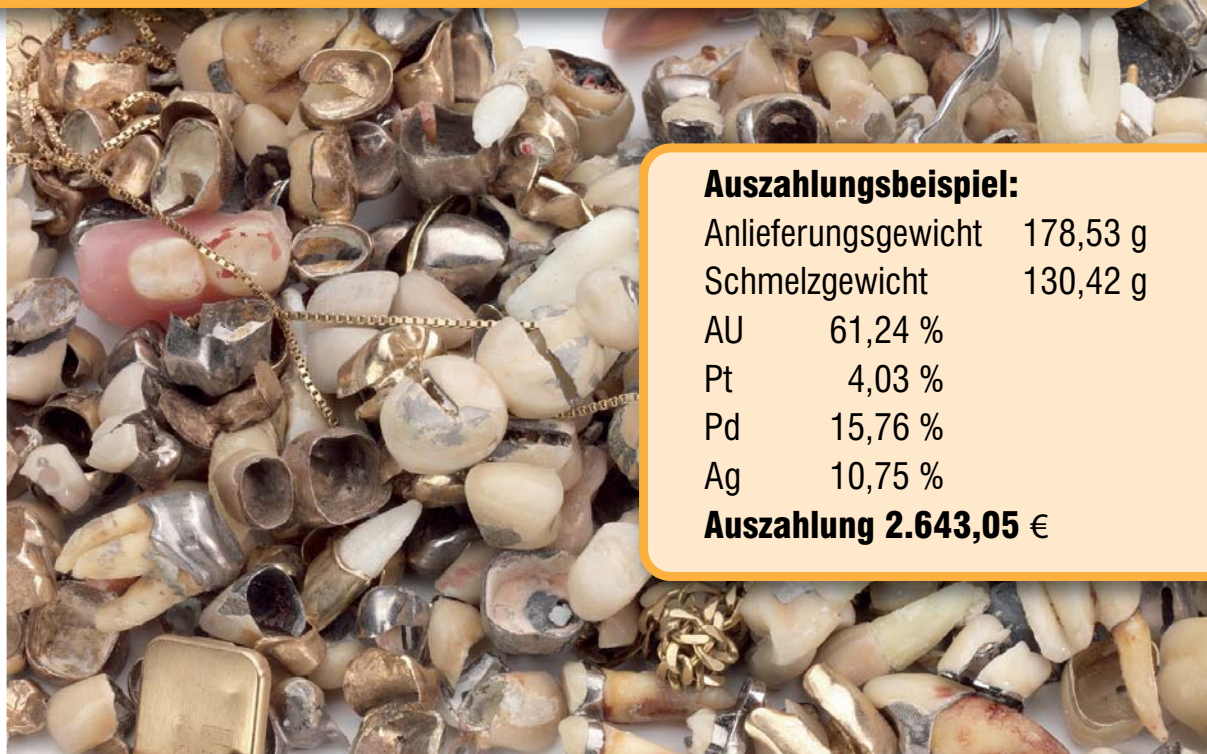
Nutzen Sie jetzt die **noch** hohen Preise zum Verkauf Ihres Altgoldes

Gold: 31,05 €/g · Platin: 33,05 €/g · Palladium: 16,70 €/g · Silber: 0,52 €/g

Edelmetallkurse bei Drucklegung 23. September 2013 (aktuelle Kurse unter Tel.-Nr. 0 2133 /47 82 77)

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

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



Auszahlungsbeispiel:

Anlieferungsgewicht	178,53 g
Schmelzgewicht	130,42 g
AU	61,24 %
Pt	4,03 %
Pd	15,76 %
Ag	10,75 %
Auszahlung	2.643,05 €

ANRUF GENÜGT

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

Einstieg in die Programmierung von Computern – Teil XI

Im Teil 11 beschäftigen wir uns nun mit der Java-Webprogrammierung. Mit Java lassen sich einfache bis sehr komplexe dynamische Websites programmieren. Programmierer sowie auch die Kunden haben mit Java eine Technologie, mit der sich Client und Server vollständig in einer Technologie entwickeln lassen.

Sie werden sich nun die Frage stellen: Für welchen Zweck bzw. warum benötige ich denn überhaupt die Programmiersprache Java für die Programmierung von Websites? Die Frage ist an dieser Stelle durchaus berechtigt, denn wir müssen zuerst die Grundlagen und wichtige Begriffe klären.

Was ist eine Website?

Eine Website (deutsch: Webauftritt bzw. Webpräsenz) ist die Stelle auf einem Webserver eines Providers, auf dem für eine spezielle Domain (z. B. www.oemus.com) alle dazugehörigen HTML-Dateien und andere Ressourcen (z. B. Bild- oder CSS-Dateien; CSS steht für Cascading Style Sheet) gespeichert sind. Zu einer Website gehören also alle Dateien, die benötigt werden, um einen vollständigen Webauftritt aufrufbar und navigierbar machen.

Was ist ein Webserver?

Ein Webserver ist eine Computerinstanz im World Wide Web (abgekürzt WWW), der die Aufgabe hat, Dokumente an einen Clienten (z. B. Webbrowser wie Firefox oder Google Chrome) zu senden. Die Dokumente können entweder statische HTML- oder Bilddateien oder aber auch HTML-Dateien mit dynamischen Inhalten sein. Gibt der Nutzer in der Adresszeile des Webbrowsers (z. B. „Firefox“) z. B. die Webadresse www.oemus.com ein, so generiert der Webbrowser daraus eine Anfrage (engl. Request) an den Webserver, die Startseite der Webpräsenz (z. B. index.html)

zurückzusenden. Für jede benötigte Datei muss der Webbrowser eine separate Anfrage an den Webserver senden. Für die Darstellung einer größeren Webseite sind durchaus Dutzende Anfragen und Serverantworten nötig. Für die Übertragung der Nachrichten wird das HTTP-Protokoll (http = Hyper Text Transfer Protocol) verwendet, das im TCP/IP-Protokoll eingebettet ist (TCP/IP = Transmission Control Protocol/Internet Protocol).

Was ist ein Client-Server-Konzept?

Die Möglichkeit, Dienstleistungen und Aufgaben innerhalb eines Netzwerkes zu verteilen, beschreibt das Client-Server-Modell (auch Client-Server-Konzept, -Architektur oder -Prinzip genannt). Programme, die in Clients und Server unterteilt werden, kümmern sich um die Aufgaben. Auf Wunsch kann der Client eine Aufgabe des Servers anfordern. Diese beantwortet der Server, der sich auf dem gleichen oder einem beliebigen Rechner des Netzwerkes befinden kann.

Dynamische HTML-Seiten mit Java-Servlets

Möchte ein Client eine Webseite (z. B. Startseite der Website) vom Webserver abrufen, so können z. B. mittels Java-Technologie die Inhalte aus einer Datenbank geholt und in einem nächsten Schritt zu einer vollständigen HTML-Datei zusammengebaut werden, die dann zum Client gesendet wird. Die Java-Software auf dem Webserver erstellt die angeforderte HTML-Webseite



erst zur Laufzeit, sie liegt also nicht wie bei statischen Webseiten bereits fertig auf dem Webserver vor.

Für das dynamische Erstellen von Webseiten auf einem Webserver werden dafür spezielle

Container, der eine Java-Laufzeitumgebung bereitstellt, die HTTP-Requests entgegennimmt und Response-Nachrichten zum Client sendet.

In der Abbildung 1 ist der Ablauf für die dynamische Seitengenerierung im Detail abgebildet.

Die Servlets liegen dabei als fertig kompilierte class-Dateien im Servlet-Container vor. Dabei werden Daten vom Servlet aus einem Datenbanksystem geholt, in einen HTML-Rahmen eingebaut und zum Schluss dann die fertige zusammengestellte HTML-Seite zum Client gesendet.

Eine fertige Java-Servlet Webanwendung beinhaltet folgende Dateien, die für den Start und Ablauf auf dem Java-fähigen Webserver installiert bzw. bereitgestellt werden müssen:

- .class-Dateien (kompilierte Java-Klassen der auf Servlet basierten Webanwendung)
- web.xml (Deployment Deskriptor)
- andere statische Dateien (z. B. Bilddateien, CSS-Dateien, ...)

Den Vorgang der Bereitstellung aller Servlet-Dateien einer fertigen Webanwendung nennt man auch „Deployment“. Für das korrekte Deployment wird außer den .class- und anderen statischen Dateien noch ein sogenannter „Deployment Deskriptor“ in Form einer XML-Datei mit dem festgelegten Namen „web.xml“ benötigt (Abb. 2).

Welcher Webserver wird für Java-Servlets benötigt?

Für Java-Technologie basierte Webanwendungen wird ein Webserver benötigt, der auch die Java Enterprise Spezifikation bzw. einen Teil davon implementiert hat. Ein kostenfreier „Open

ANZEIGE

Gold Ankauf/Verkauf
 Tagesaktueller Kurs für Ihr Altgold:
www.Scheideanstalt.de
 Barren, Münzen, CombiBars, u.v.m.:
www.Edelmetall-Handel.de
 Besuche bitte im Voraus anmelden!
Telefon 0 72 42-55 77
ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
 Gewerbering 29 b · 76287 Rheinstetten

Technologien benötigt. Für Java existieren dafür unterschiedliche Spezifikationen wie z. B. „Java-Servlets“. Java-Servlets liegen auf dem Webserver in einem speziellen Servlet-Con-

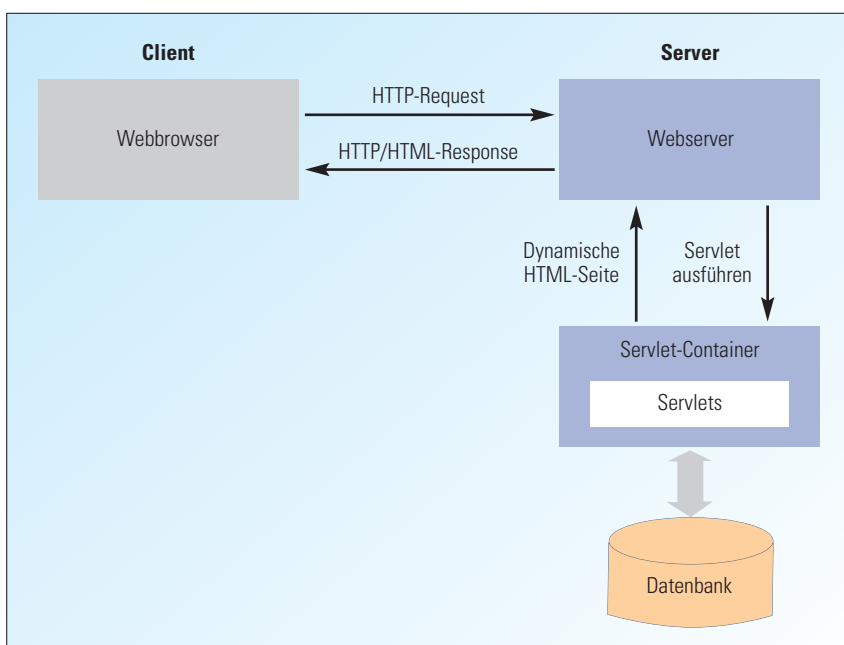


Abb. 1: Ablauf der dynamischen Seitengenerierung mit Java-Servlets.

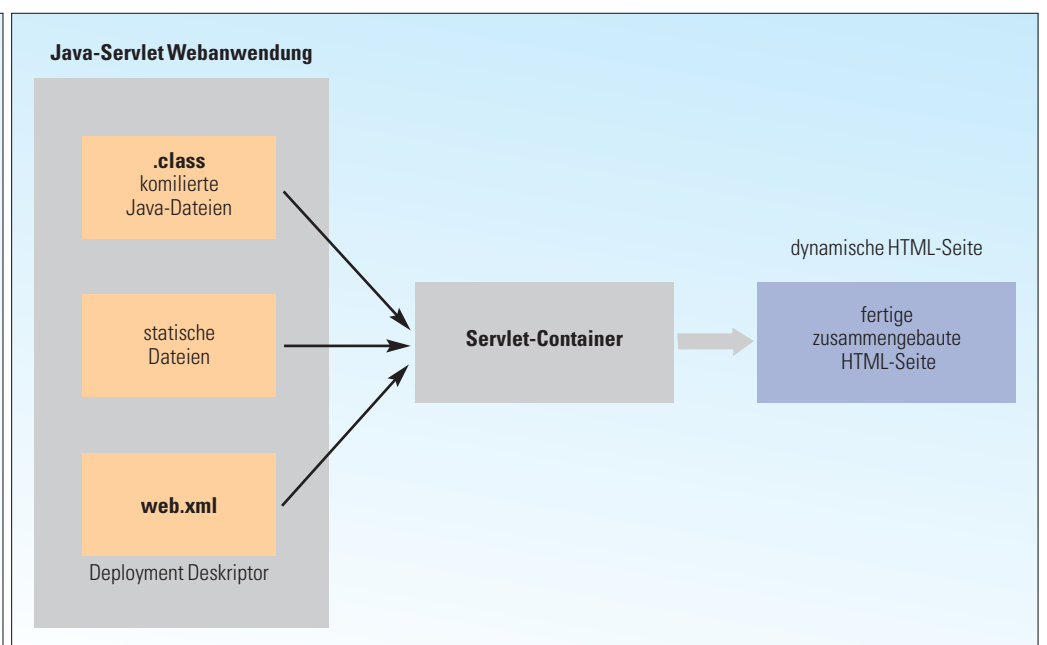
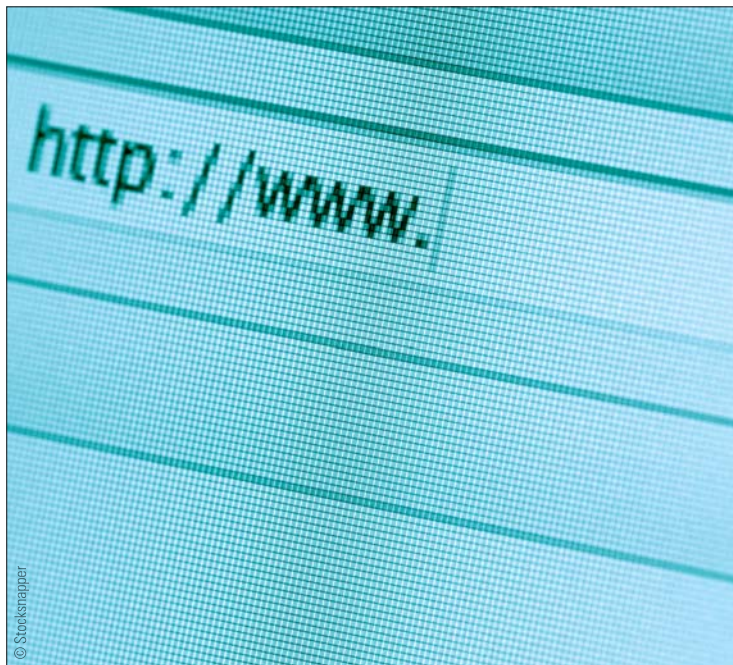


Abb. 2: Erstellen einer dynamischen HTML-Seite.

Source“ Java-Webserver ist dafür der „ApacheTomcat“. Merke: Der ApacheTomcat Webserver hat die Java-Servlet und JavaServer Pages (JSP) Spezifikation implementiert und kann somit Java-Webanwendungen auf Basis von Java Servlets und JavaServer Pages zur Ausführung bringen.

Webserver-Produkte, die Java Enterprise unterstützen (z.B. „JBoss Applikationsserver“), übertragen.

- **Kostengünstig:** Da die Java SE (Standard Edition), Java EE (Enterprise Edition) und viele Java Webserver (z.B. Apache Tomcat, JBoss, GlassFish, ...) „Open Source“-Produkte sind,



Der Apache Tomcat Webserver beinhaltet den Java Servlet-Container „Catalina“, der Java-Server Pages-Engine „Jasper“ und dem Connector-Framework „Coyote“, der das HTTP-Protokoll unterstützt.

kann die komplette Entwicklung und der spätere Einsatz der Webanwendung kostengünstig betrieben werden.

- **Vollständige „objektorientierte Softwareentwicklung“:** Mit der Java-Technologie für Webanwendungen kann die Softwareentwicklung vollständig „objektorientiert“ betrieben werden. Mit diversen Java-Frameworks kann sogar die Datenbankschnittstelle vollständig objektorientiert implementiert werden.
- **Entwurfsmuster (Design patterns) optimal anwendbar:** Gerade für Java lassen sich Entwurfsmuster in der Softwareentwicklung optimal anwenden.

ANZEIGE

Eine lohnende Verbindung

www.logo-dent.de

Klicken – staunen – sparen



Vorteile von Java Servlets

- **Leicht und effizient:** Für jede Client-Anfrage wird ein eigener leichtgewichtiger Thread gestartet. Servlets bleiben auch nach dem Senden einer Response-Nachricht zum Client im Speicher erhalten, sodass erneute Anfragen schneller bearbeitet werden können.
- **Datenaustausch und Kommunikation mit dem Webserver:** Java-Servlets laufen in einem gemeinsamen Maschinenkontext und sind so in der Lage, Daten gemeinsam zu nutzen (z.B. können Datenbankverbindungen gemeinsam verwendet werden). Java-Servlets können auch direkt mit dem Webserver kommunizieren, sodass sich z.B. relative URLs leicht in konkrete Verzeichnisnamen übersetzen lassen.
- **Übertragbarkeit (plattformunabhängig):** Java-Servlets lassen sich einfach und ohne Änderung auch auf andere Java-

Ausblick zum Teil 12 der Serie

Im nächsten Teil werden wir uns mit der Apache Tomcat Installation und dem Entwickeln einer ersten kleinen Java-Servlet Webanwendung beschäftigen. Wir werden sehen, wie eine fertige Java-Servlet Webanwendung auf den Tomcat deployed und dann gestartet wird. Bleiben Sie also dran! **ZT**



ZT Adresse

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

SHERA[®]
WERKSTOFF
TECHNOLOGIE

SHERAdigital

- für Menschenwerk gemacht



Modernste Scanner und neue Fräsmaschinen, spannende Materialien und Top-Service - profitieren Sie von 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!

SHERA Werkstoff-Technologie GmbH & Co. KG
Espohlstr. 53 · 49448 Lemförde · Deutschland

Tel.: + 49 (0) 54 43 - 99 33 - 0
Fax: + 49 (0) 54 43 - 99 33 - 100

Info@shera.de
www.shera.de

30 Jahre
SHERA[®]
1983 - 2013

Die labortechnische Herstellung der Vorschubdoppelplatte

Zur Therapie von Klasse II-Anomalien bei im Wachstum befindlichen Kindern bietet sich im Rahmen der kieferorthopädischen Behandlung der Einsatz einer Vorschubdoppelplatte (VDP) an. ZT Michael Sattel erläutert die Schritte zur Fertigung einer VDP nach Sander.



Die Vorschubdoppelplatte (VDP) zählt zu den Doppelplattensystemen, deren Entwicklung auf A. M. Schwarz zurückgeht. Dieser griff Mitte des 20. Jahrhunderts die „Jumping-the-Bite Appliance“ von Kingsley auf und modifizierte sie. Ein paar Jahre später stellte Müller mit der Doppelplatte mit Oberkiefer-Spornführung eine Modifikation der Schwarz'schen Konstruktion vor, in den 80er-

Jahren folgte der Twin Block nach Clark. Rund drei Jahrzehnte nach der Schwarz'schen Vorbiss-Doppelplatte stellte F. G. Sander die S-II-Apparatur vor. Bei dieser Gerätemodifikation kommen insbesondere der Neigung der Stege von $60^\circ \pm 5^\circ$ zur Okklusionsebene sowie der Steglänge eine für den Therapieerfolg entscheidende Rolle zu. Es folgen weitere Modifikationen (z. B. Jähniß/Krysewski).

Indikationen/ Kontraindikationen

Die VDP wird bei im Wachstum befindlichen Kindern zur Therapie von Angle Klasse II-Anomalien (Unterkiefernücklage) eingesetzt. Zudem können gleichzeitig Einzelzahnbewegungen in beiden Kiefern, die Retrusion oberer Frontzähne, Protrusion unterer Frontzähne oder z. B. die trans-

versale Erweiterung beider Zahnbögen mithilfe der Apparatur realisiert werden. Voraussetzung für den Behandlungserfolg ist jedoch stets die aktive Mitarbeit des Patienten.

Apparaturaufbau

Die Vorschubdoppelplatte (VDP) nach Sander besteht aus zwei ge-

trennten, herausnehmbaren aktiven Platten für den Ober- und Unterkiefer und setzt sich in der Hauptsache aus zwei miteinander korrespondierenden Elementen zusammen – der Sander® II Oberkiefer-Dehnschraube mit eingebauter Memory-Feder (Abb. 1a und b) sowie der Sander® II Unterkiefer-Memory-Dehnschraube mit Platzhalter und Montageplatte zum Einstellen der schiefen Ebene (Abb. 1c und d). Der Federweg beträgt jeweils 0,8 mm, die Federkraft 500 g. Es kann eine maximale Dehnung von 9 mm erreicht werden. Zur Fertigung der Apparatur werden Drähte der Stärken 0,7 mm (für Halteelemente) bzw. 0,8 mm (Labialbogen) benötigt, wobei Adams- und Dreiecksklammern auch vorgefertigt erhältlich sind.

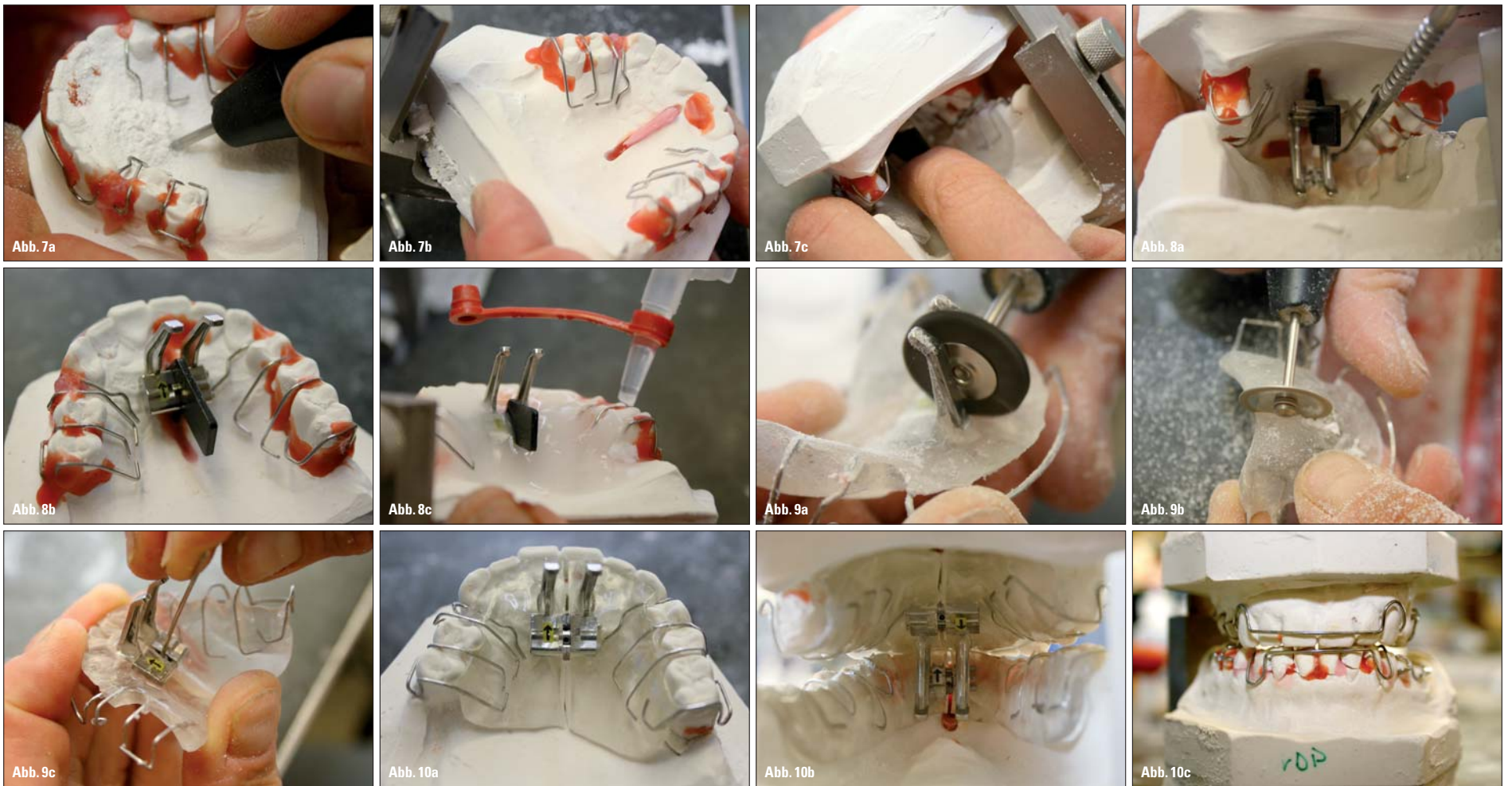
Was die Funktionsweise der VDP betrifft, wird die Vorschubbewegung des Unterkiefers durch das Zusammenspiel von Protrusionsstegen und schiefer Ebene generiert. Dabei gleiten die OK-Stege beim Schließen des Mundes über eine in der UK-Platte eingearbeitete schiefe Ebene, wodurch der Unterkiefer nach vorn bewegt wird.

Labortechnische Fertigung

Grundvoraussetzung für die Herstellung einer VDP ist der vorherige, durch den Kieferorthopäden zu fertigende Konstruktionsbiss. Mit dessen Hilfe wird festgelegt, in welche Position der Unterkiefer bewegt werden soll. Der Interokkluslabialabstand sollte 3 mm betragen, der maximale Vorschub 7 mm. Sofern erforderlich, kann nach Ablauf einer Behandlungsphase in einem zweiten Schritt durch Herstellung einer zweiten schiefen Ebene noch weiter vorgeschoben werden.

Bei der Herstellung der VDP empfiehlt es sich, mit dem Unterkiefer zu beginnen. Hier sind zunächst die unter sich gehenden Stellen am Modell auszuwachsen. Anschließend werden die Halteelemente sowie der Labialbogen gebogen und mithilfe von Wachs am Modell fixiert (Abb. 2a und c). Dabei können alle bei Schwarz'schen Platten üblichen Elemente (Distalisierungsschrauben, Federn etc.) integriert werden. Es gilt jedoch zu berücksichtigen, dass, je mehr elastische Elemente die Platte letztlich aufweist, desto mehr Retentionen erforderlich sind. Das heißt, Dreiecks- und Adamsklammern reichen dann in der Regel nicht aus, sodass zumindest in der Front zusätzlich Knopfanker (zwischen den 1ern und 2ern auf beiden Seiten) benötigt werden. Zu beachten ist





außerdem, dass die Retentionen von Labialbogen, Dreiecksklammern usw. stets nach distal zu legen sind.

Die 6er sollten nur mit Auflagen versehen werden, wenn der Patient sich im Wechselgebiss befindet. Sind hingegen alle bleibenden Zähne in ihrer natürlichen Form durchgebrochen, sind die Auflagen i.d.R. nicht nötig.

Mit dem Fissurenbohrer ist im Folgenden ein tiefer mittlerer Schnitt für die UK-Dehnschraube mit Platzhalter und Montageplatte zu setzen (Abb. 3a). Anschließend ist die Montageplatte vor allem in der Breite (bis zu 4–5 mm insgesamt) einzukürzen, damit später genügend Kunststoff untergebracht werden kann (Abb. 3b).

Mithilfe der schwenkbaren kleinen Montageplatte wird nun der erforderliche Winkel von $60^\circ \pm 5^\circ$ zur Okklusionsebene (schiefe Ebene) eingestellt. Beim Positionieren von Schraube und Plättchen ist zu beachten, dass der Abstand zwischen beiden nicht zu klein gewählt wird. Es sollte hier mindestens zwei, besser noch drei Millimeter Platz dazwischen sein, damit genügend Kunststoff untergebracht werden kann. Nach dem Fixieren von Schraube und Plättchen mittels Heißwachs kann der UK gewässert werden (Abb. 4a–c). Nach dem Wässern werden zunächst die Seiten gestreut. Damit unter dem Plättchen keine Löcher entstehen, sollte in der Front besser angefeuchtet werden, dabei schrittweise jeweils Kunststoff auftragen und nachdrücken. Das Montageplättchen sollte frei bleiben. Überschüsse sind von unten aufzunehmen und abschließend grob zu entfernen (Abb. 5a–c).

Nun kommt die UK-Platte in den Drucktopf und wird anschließend, nach Entfernen des Plättchens, ausgearbeitet. Hierbei

sollten hauptsächlich die Ränder verrundet, jedoch nichts an der Plattenfläche verändert werden. Diese einfach schön glatt lassen. Um die Aktivierung der Dehnschraube zu ermöglichen, wird die fertige UK-Platte mithilfe der Trennscheibe vorsichtig in der Front durchtrennt (Abb. 6a–c).

Jetzt wird die OK-Platte gefertigt, d. h. zunächst sind hier analog der UK-Platte die Haltelemente zu biegen und zu fixieren. Anschließend wird mittels Fissurenbohrer von der Papille beginnend ein relativ breiter wie tiefer Schlitz auf der Medianlinie eingebracht (Abb. 7a). Dieser ist mit Plattenwachs aufzufüllen, welches relativ lang seine weiche Konsistenz behält (Abb. 7b). Nach Schließen des Fixators sollte nun mit der OK-Schraube inklusive Protrusionsstegen von distal in das Modell hineingegangen werden, um die OK-Schraube in Bezug zur schiefen Ebene des UK korrekt zu positionieren. Durch die Neigung der OK-Sporne, welche auf die schiefe Ebene der UK-Platte treffen, wird schließlich die Vorschubbewegung des Unterkiefers generiert. Die Stege sollten zu keiner Zeit eingekürzt werden.

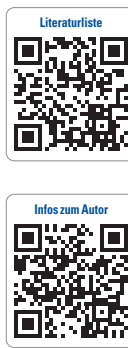
Bei geschlossenem Fixator ist mit dem Finger die Spanne zu vermessen, welche die schiefe Ebene benötigt (Abb. 7c). Den Platzhalter der OK-Schraube minimal in das Plattenwachs eintauchen und einen Moment warten, bis es abgebunden hat. Jetzt das Ganze noch mit etwas heißem Klebewachs fixieren (Abb. 8a) und der komplette Oberkiefer kann abgenommen (Abb. 8b) und die OK-Platte analog der vorherigen UK-Platte hergestellt werden (Abb. 8c, 9a–c, Abb. 10a–c). Sowohl die Dehnschraube der UK als auch die der OK-Platte sollten mithilfe des Schlüssels auf ihre Aktivie-

rungsfähigkeit geprüft werden (Abb. 9c).

Fazit

Die VDP nach Sander gewährleistet eine schnelle und sichere Therapie von Klasse II-Anomalien. Die gering reparaturanfällige Apparatur ist einfach zu fertigen, wobei mithilfe der Montageplatte

ein exaktes Einstellen der schiefen Ebene ermöglicht wird. OK und UK können je nach Bedarf unterschiedlich und unabhängig voneinander transversal nachentwickelt werden, ein großer Vorteil der VDP gegenüber anderen Doppelplattensystemen. ZT



ZT Adresse
 ZT Michael Sattel
 FORESTADENT
 Bernhard Förster GmbH
 Westliche Karl-Friedrich-Straße 151
 75172 Pforzheim
 Tel.: 07231 459-0
 Fax: 07231 459-102
 info@forestadent.com
 www.forestadent.com

ANZEIGE

Save the date

1 Continuum 1

Kassel/Niestetal
6.–7. Dezember 2013

Filderstadt
7.–8. Februar 2014

2a Continuum 2a

Berlin
21.–22. Februar 2014

2b Continuum 2b

Jahrestagung 2014 || 4.–5. April 2014
 gemeinsam mit dem DGI LV Bayern in München/Unterschleißheim

Jetzt Programm anfordern!
 Tel.: 02363 739332
 info@prolab.net
 Infos auf www.prolab.net

ZT PRODUKTE

Präzises Fräsen

Komet Dental bietet Keramikfräser in brillantem Weiß.

Die Fräser arbeiten ruhig, sind schnittfreudig und haben eine optimale Standzeit. Die keramischen Arbeitsteile sind re-

wie für das Ausarbeiten von Prothesen und für prothetische Korrekturen am Behandlungsstuhl. **ZT**



Zeit sparen mit dem keramischen Dualfräser K251EQ.104.060 – beim Ausarbeiten von Prothesen und bei Korrekturen am Stuhl (links). – Der K261GSQ.104.023 eignet sich hervorragend zur Bearbeitung von Kunststoffprothesen sowie zum Herausstrennen von Weißlingen aus der gefrästen ZrO₂ Ronde (rechts).

sistent gegen chemische Reinigungsmittel und bleiben daher in jeder Situation strahlend weiß.

Die Komet Keramikfräser gibt es in drei relevanten Verzahnungsvarianten: Als EQ-, ACR- und GSQ-Verzahnung für das Ausarbeiten von Prothesenbasen und Übergängen zu weichbleibenden Unterfütterungen so-

ZT Adresse

Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co KG
Trophagener Weg 25
32657 Lemgo
Tel.: 05261 701-700
Fax: 05261 701-289
info@kometdental.de
www.kometdental.de

ANZEIGE

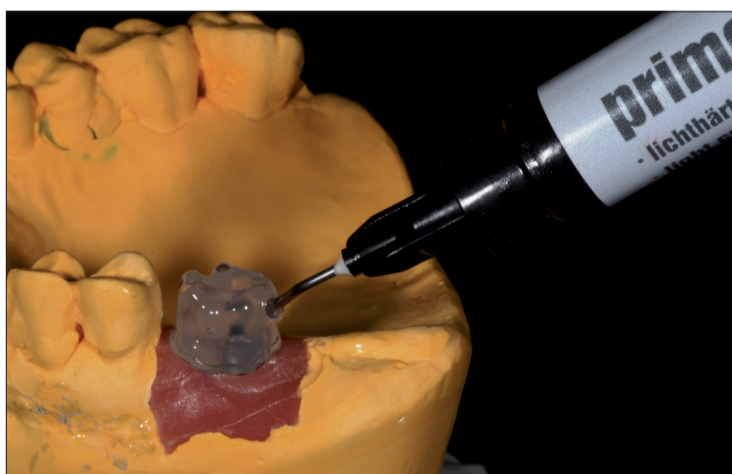
LABOR-GEFÜHLE

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. Das alles mit dem Plus an Service! Tel. 040/86 07 66 - www.flussfisch-dental.de

since 1911
FLUSSFISCH

Lichthärtendes Universalkomposit aus klarem Kunststoff

Das neue primopattern LC Gel ist ab sofort auch in transparent erhältlich.



Angeregt durch die Wünsche der überzeugten primopattern-Anwender, hat primotec die primopattern-Produktpalette um ein zusätzliches Produkt erweitert: primopattern LC Gel CLEAR. Dieses neue transparente Gel weist die gleichen Produkteigenschaften wie das rote primopattern-Gel auf und kommt überall dort zum Einsatz, wo ein trans-

parentes Material dem rot eingefärbten vorzuziehen ist. Einige Einsatzgebiete sind zum Beispiel das Setzen von Metallbohrhülsen in Implantat-OP-Schablonen, das Reparieren, Ergänzen und Korrigieren von adjustierten Aufbisschienen und sonstigen Arbeiten aus glasklarem Kunststoff, „unsichtbares“ Verschließen von Blasen

in Modellen und/oder sonstiges Ausblocken sowie Fixierungs- und Übertragungsschlüssel für „glasklare“ Sichtkontrolle der Passung. Wie bereits primopattern LC rot ist auch das neue transparente Material gebrauchsfertig und einfach in der Anwendung. Das Gel ist dimensionsstabil für eine optimale Passung und rückstandsfrei ausbrennbar.

primopattern LC Gel CLEAR ist in einer Verpackungseinheit mit fünf Spritzen à 3 g erhältlich und direkt über primotec Bad Homburg zu beziehen. **ZT**

ZT Adresse

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

Optimale Gießergebnisse

Mit dem verbesserten Vakuum-Druckgussgerät Lukacast M erfolgt die Temperaturkontrolle mittels Pyrometer.

Das neue Vakuum-Druckgussgerät Lukacast M ist die konsequente Weiterentwicklung des am Markt schon bekannten Modells Lukacast S. Die wichtigsten Eigenschaften beider Geräte wie Abmessungen, Gewicht (nur 27 kg), sind unverändert. Mit beiden Geräten können alle Legierungen, EM und NEM, bis 2.000 °C gegossen werden. Alle Muffelgrößen von



ANZEIGE

picodent
qualität pur. bewusst innovativ.

Majestetik® Stumpfix

Neu: Für die Herstellung von Kunststoffstümpfen nach Überabformungen

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

1 bis 9 sowie Modellgussmuffeln sind möglich.

Die Neuheit des Lukacast M ist die Temperaturkontrolle mit einem Pyrometer. Optional ist auch eine Temperatursteuerung mit Thermofühler bis 1.600 °C möglich. Das neue übersichtliche Bediendisplay bietet die Möglichkeit, die wichtigsten Parameter abzulesen sowie 20

Speicherplätze für individuelle Gießprogramme abzulegen.

Ein weiteres Highlight stellt das Gießen mit der patentierten Vibrationstechnologie dar. Dank dieser Neuerung sind bessere Gießergebnisse, eine feinere Metallstruktur und dadurch eine höhere Dichte, Elastizität und reduzierte Porosität zu erzielen. Um das Gussresultat weiter zu optimieren, wird mit 3 bar Überdruck gegossen. **ZT**

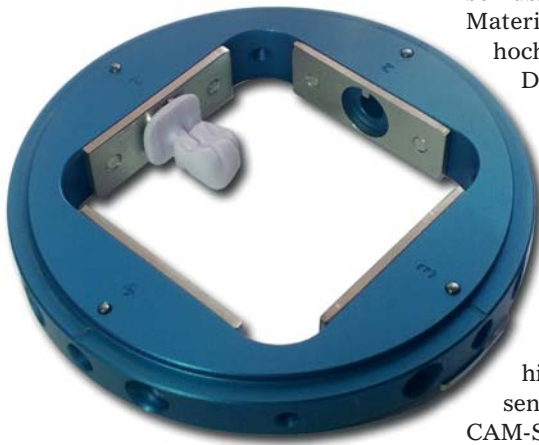
ZT Adresse

Lukadent GmbH
Felsenbergweg 2
71701 Schwieberdingen
Tel.: 07150 32955
Fax: 07150 34113
info@lukadent.de
www.lukadent.de

So kommt das Eckige ins Runde

Der neue blockadapter von dentona ermöglicht Fräsmaschinenanwendern die Bearbeitung von Blöcken.

Anwender von Fräsmaschinen, die in der Regel nur Materialronden verarbeiten, erhalten nun die Option, auch Blöcke zu verarbeiten: Möglich macht das der neue blockadapter von dentona. Damit wird der Anwender fle-



Neu bei dentona – der blockadapter!

xibler in der Wahl des Materialherstellers und erhält Zugang zu zusätzlichen Werkstoffen. Der neue blockadapter von dentona entspricht dem standardmäßigen Ronden-Durchmesser

von 98 mm und weist eine Höhe von 10 mm auf. Er ist kompatibel zu den gängigen Spanneinheiten für herkömmliche Materialronden. Gefertigt ist der Rohlingshalter aus stabilem, langlebigem Aluminium, die Anschlusssteile zur Aufnahme der Materialblöcke bestehen aus hoch belastbarem Edelstahl.

Der praktische blockadapter kann bis zu vier Rohlinge in Blockform gleichzeitig aufnehmen. Es können alle Materialien eingesetzt werden – von Zirkoniumdioxid und Lithiumdisilikat über neuartige Hybrid- und Nanokeramiken bis hin zu PMMA. Dann müssen nur noch in der offenen CAM-Software SUM 3D dental, die ebenfalls bei dentona erhältlich ist, die spezifischen Schleif- bzw. Frässtrategien hinterlegt werden.

Dabei sind materialgerechte Bearbeitungswerkzeuge und ggf. eine Emulsionskühlung zu verwenden. Für einige Maschinentypen, z. B. von Roland DG,

werden alle für die korrekte Installation benötigten Komponenten gleich mit dem dentona blockadapter mitgeliefert. Die Auswahl an Werkstoffen und Materialvarianten für die CAD/CAM-Bearbeitung wächst ständig. Aber nicht jedes Produkt ist auch in Rondenform verfügbar. Mit dem neuen dentona blockadapter eröffnet sich nun die Chance, flexibel auf den Hersteller und das Material der Wahl zurückzugreifen und sich den eigenen Kunden mit einem stets aktuellen Leistungsportfolio zu präsentieren. Weitere Informationen rund um das CAD/CAM-Portfolio von dentona sind online oder telefonisch erhältlich. **ZT**

ZT Adresse

dentona AG
Otto-Hahn-Straße 27
44227 Dortmund
Tel.: 0231 5556-0
Fax: 0231 5556-900
mailbox@dentona.de
www.dentona.com

Keramikfarbe visualisieren

Die neue Kontaktflüssigkeit Visual Eyes macht Keramik wieder sichtbar.



senen, gefrästen oder gepressten Farbmusterträgern (z. B. Visual Eyes lab oder VITA VKM Individualskala Kit) schnell ein individuelles Farbmuster herzustellen.

Es kann außerdem zur detaillierten Charakterisierung des Inzisalbereichs von gepressten oder geschichteten Keramikernen vor der endgültigen Fertigstellung (z. B. Envelopetechnik) verwendet werden. Obwohl Visual Eyes als ungefährlich und ungiftig eingestuft wurde, ist der Einsatz lediglich für die externe Anwendung empfohlen. Die Flüssigkeit ist ab sofort im Onlineshop von BRIEGELDENTAL erhältlich. **ZT**

Visual Eyes ist eine organische Kontaktflüssigkeit, welche unabhängig vom Wärmeausdehnungskoeffizienten (WAK) oder der Brandtemperatur für jede Dentalkeramik geeignet ist. Sie macht die Farbe der gebrannten Keramik bereits im angemischten Zustand sichtbar. Die Hauptindikation von Visual Eyes ist es, mithilfe von gegos-

ZT Adresse

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

Magische Einbettmasse

Die Einbettmasse SHERAMAGIC-GREEN mit Farbumschlag macht den Laboralltag leichter.



Die Speedguss-Einbettmasse für edelmetallfreie Legierungen macht den Laboralltag komfortabler und hilft, stetig präzise Gussergebnisse mit glatten Oberflächen zu erzielen. Der Clou: Indem SHERAMAGIC-GREEN die Farbe von Grün zu Weiß wandelt, signalisiert sie zuverlässig, wann die richtige Temperatur erreicht ist, um die Muffel aufzusetzen. Das erleichtert den Laboralltag beim Einbetten prothetischer Arbeiten.

Der Zahntechniker muss dabei nicht länger auf einen Wecker achten. Besonders bei mehreren hintereinander aufzusetzenden Muffeln bietet der Farbumschlag Sicherheit bei der Verarbeitung und führt damit zu verlässlich passenden Gussergebnissen. Außerdem gleicht SHERAMAGIC-GREEN leichte Schwankungen der Laborumgebung aus.

Während übliche sensible Einbettmassen auf jedes Grad Abweichung der Umgebungstemperatur oder Luftfeuchtigkeit reagieren, bleibt SHERAMAGIC-GREEN stabil. Dies ist besonders in Sommerzeiten oder feuchteren Regionen von Vorteil. SHERAMAGIC-GREEN bindet innerhalb von zehn Minuten ab. Dieses Zeitfenster passt besser in den Arbeitsprozess und hilft, Leerlauf zu vermeiden. **ZT**

ZT Adresse

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

Inhouse-Produktion von individuellen Stegen auf Titanbasen

Amann Girrbaach bietet mit Ceramill® M-Bars ein Upgrade für die Konstruktionssoftware Ceramill Mind.

Das Software-Modul „Ceramill® M-Bars“ erlaubt eine schnelle und präzise Umsetzung unterschiedlichster Stegdesigns, das Anbringen von Geschieben und Retentionen sowie das Ausstanzen von Löchern. Die Fertigung der Stege aus Ceramill® Wax oder Ceramill Sintron® kann anschließend inhouse auf der Ceramill Motion 2 (5X) erfolgen.

In Kombination mit dem Abutmentmodul „Ceramill® M-Plant“ und den dazugehörigen konischen Ti-Basen „Ceramill® TI-Connect SR“ können spannungsfreie, verschraubte Stege

auf Implantaten erstellt werden. Frei einstellbare Parameter wie u. a. Höhe, Dicke, linguale und bukkale Winkel, Mindesthöhe



Individueller Barrensteg aus Ceramill® Sintron (Zahn-technik Klingner, Arnsdorf).

und -dicke bieten vielfältige Design- und Individualisierungsmöglichkeiten. Die Option auf Querschnitt, Form und Geometrie der Stege schon während der Konstruktion Einfluss zu nehmen, beschleunigt den Arbeitsprozess und ersetzt aufwendiges händisches Modellieren. **ZT**

ZT Adresse

Amann Girrbaach AG
Herrschaftswiesen 1
6842 Koblach, Österreich
Tel.: 07231 957-100
Tel. int.: +43 5523 62333-105
Fax: 07231 957-159
germany@amanngirrbaach.com
www.amanngirrbaach.com

ANZEIGE

ÄSTHETIK SO EINFACH!

Testen Sie uns jetzt **kostenlos** bis zum 30.11.2013.

BIS ZUM
30.11.2013
TESTEN!



Telefon +49 (0)711. 320.656.0



Produktprogramm erweitert

GC überzeugt mit zahlreichen Neuheiten für das zahntechnische Labor.

Bereits auf der Internationalen Dental-Schau 2013 in Köln präsentierte der Dentalspezialist GC zahlreiche Neuheiten für die Bereiche Zahnmedizin und Zahntechnik. Mit der Erweiterung des Keramiksystems Initial steht Zahntechnikern nun die GC Initial MC Classic Linie für die Standard Dreischicht-Technik zur Verfügung. Darüber hinaus sind mittlerweile auch ein neuer Pastenopaker, eine verbesserte Modellierflüssigkeit,



eine neue kohlenstofffreie, phosphatgebundene Einbettmasse sowie die neuen Faserverstärkungen für Dentallabore aus silanisierten Glasfasern erhältlich. Zusammen mit dem vollautomatisierten Laborscanner

Aadvia Lab Scan führt GC auf der Industriemesse zum Deutschen Zahnärztetag in Frankfurt am Main und allen weiteren regionalen Fachmessen die Leistungsfähigkeit der Innovationen und Weiterentwicklungen vor.

Mit der neuen Classic Linie stellt GC seinen Kunden eine Alternative zur aufwendigeren polychromen Mehrschicht-Technik zur Verfügung und berücksichtigt damit die zum Teil sehr angespannte wirtschaftliche Situation einiger Labore. Auch die Patienten profitieren durch eine weitere Wahlmöglichkeit, die eine preiswertere und trotzdem ästhetische Versorgung ermöglicht. Das neue erweiterte Sortiment von GC Initial wird dabei durch den neuen Pastenopaker, Initial MC Paste Opaque Classic Linie (PO-CL), ergänzt, der durch seine optimierte Deckkraft auf Inmetallbond abgestimmt ist. Weitere Vorteile sind die einfache Anwendung und eine sehr gute Haftkraft. Insgesamt ist der neue Pastenopaker auch ideal für Nichtedelmetalllegierungen und wird gebrauchsfertig im praktischen Gläschen geliefert.

Ebenfalls neu ist die Modellierflüssigkeit Initial Modellierung Liquid Plus, die mit dem Metallkeramik- und dem Zirkon-System verwendet werden kann. Die neue Flüssigkeit sorgt für bessere Aufbaueigenschaften und erhöht die Formstabilität der aufgetragenen Massen. Der

Zahntechniker kann durch die Flüssigkeit deutlich länger mit der Masse arbeiten, da diese wesentlich langsamer trocknet.

GC Fujivest Platinum II ist die neue kohlenstofffreie, phosphatgebundene Einbettmasse für exakte Lösungen und hohe Ansprüche. Entwickelt und abgestimmt ist das Material auf Edelmetall- und Halbmetall-Legierungen und gibt dem Zahntechniker eine angenehm lange Verarbeitungszeit. Darüber hinaus ist GC Fujivest Platinum II sehr fließfähig und kann so auch

ANZEIGE

für das Einbetten komplizierter Fälle eingesetzt werden. Die neue Einbettmasse löst den Vorgänger GC Fujivest Platinum ab. Mit einer glatten Oberfläche für hochpräzise Güsse kann GC Fujivest Platinum II sowohl im Schnell- als auch im Stufenaufheizverfahren verwendet werden.

Mit den neuen Faserverstärkungen für Dentallabore – everStick und Stick – hat GC nun ein



vielseitiges und hochwertiges Produkt im Sortiment. Die Faserverstärkten Komposite (FRC) aus silanisierten Glasfasern eignen sich für die Reparatur von Prothesen und Brücken, lassen sich aber auch für die schnelle und problemlose Herstellung eines kostengünstigen, aber vor allem ästhetischen Ersatzes fehlender Zähne einsetzen. Stick und everStick sorgen für haltbare, anwenderfreundliche und kosteneffektive minimalinvasive Lösungen mit einer hohen wissenschaftlichen Evidenz (die entsprechenden Literaturquellen können bei GC angefragt werden).

Das Herzstück der Neuheiten von GC ist der vollautomatisierte Laborscanner, GC Aadvia Lab Scan. Das hochmoderne Scanner mit einer hochleistungsfähigen Software ermöglicht eine optimale Produktivität für das moderne Dentallabor. Neueste Projektions- und Messtechnik mit einer dualen Kamera in einem offenen System, das für sämtliche Anwendungen und Materialien geeignet ist, sorgen für hohe Präzision und die optimale Passung von verschraubten Implan-

tatkonstruktionen. GC Aadvia Lab Scan ist einfach zu bedienen und wird mit einem leistungsstarken Computer sowie dem kompletten GC Aadvia CAD-Softwarepaket inklusive eines GC Scan Kit (mit Modellhaltern, Kalibrierungsplatte) geliefert.

Für interessierte Zahntechniker und Zahnärzte besteht zur id süd in München am 19.10.2013 und zur id mitte in Frankfurt am Main am 8./9.11.2013 die Möglichkeit, sich selber von den Neuheiten zu überzeugen und einen Blick auf die neuen Produkte zu werfen. **ZT**



ZT Adresse

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

Analoge Kompetenz ist immer noch gefragt

Die MICHAEL FLUSSFISCH GmbH setzt auf die Verbindung von analogen und digitalen Verfahren.

Der digitale Siegeszug in der Dentaltechnik lässt das traditionelle Handwerk oft in den Hintergrund treten. Zu Unrecht: Die MICHAEL FLUSSFISCH GmbH betont, dass Labore nach wie vor Kompetenz im analogen Bereich schätzen. Das Hamburger Unternehmen kommt diesem Bedarf zum Beispiel mit einem

ANZEIGE

vielfältigen Legierungsangebot und dem entsprechenden Service entgegen.

Ihr Unternehmen ist bundesweit vor allem durch die digitale Lasersintertechnik bekannt geworden, doch Michaela Fluss-

fisch ist überzeugt: „Die Zahntechnik ist immer auch noch solides, traditionelles Handwerk; das wird heutzutage oft übersehen. Ein verlässlicher Partner der Labore darf nicht nur im digitalen, sondern muss auch im analogen Bereich ein breit gefächertes Sortiment, hohe Qualität und umfassenden Service bieten. Als inhabergeführtes Traditionsunternehmen ist dies unser ständiger Anspruch.“ So gehört zum FLUSSFISCH-Angebot z. B. nicht nur eine Legierungsproduktlinie, in der alle bekannten Sorten in einem leicht erfassbaren Farbsystem zu finden sind: RED (Universallegierungen), YELLOW (hochgoldhaltige Gusslegierungen), ORANGE (hochgoldhaltige Aufbrennlegierungen), SILVER (Silber-Palladium-Legierungen) und GREY (Palladium-Basis-Aufbrennlegierungen) sowie die zugehörigen Lote und Laserdrähte. „Darüber hinaus stehen wir auch gern für individuelle Anforderungen zur Verfügung“, ergänzt Michaela Flussfisch. „Ab einer bestimmten Mindestmenge kann die Neuproduktion



einer Legierung und die Zulassung als Medizinprodukt zu vertretbaren Kosten realisiert werden. Zahntechniker mit speziellen Legierungswünschen können sich jederzeit an uns wenden.“

Analoge und digitale Verfahren verbinden

Die Verbindung zwischen der digitalen und der analogen Welt stellt FLUSSFISCH mit dem

CAD+GUSS-Verfahren her. Mit diesem lässt sich die Präzision von CAD-Konstruktionen auf den Edelmetall-Guss übertragen. Das Labor schickt seine Daten an das Kundenportal von FLUSSFISCH; die CAD-Konstruktionen werden dann aus ausbrennbarem PMMA hergestellt und in der Wunschlegierung gegossen. Die Vorteile für das Labor: Die Vorratshaltung für kostenintensive EM-Legierungen entfällt, es gibt weder Materi-

alengpässe noch -verluste, da nur das Rohgewicht des Gerüsts berechnet wird. Zudem wird kein bereits vergossenes, sondern nur Neumaterial verwendet und gerüstnah abgetrennt. Legierungsrabatte bleiben voll erhalten. Nicht zuletzt können Labore ihre Digitalscanner besser ausnutzen, wenn sie damit auch EM-Einheiten konstruieren. „Ob digital oder analog, die Basis einer guten Partnerschaft mit den Laboren sollte auch in der heutigen Zeit immer noch zahntechnisches handwerkliches Können sein“, betont Michaela Flussfisch. „Anonyme industrielle Massenproduktion gibt es bei uns nicht. Wir behandeln und prüfen jeden Auftrag individuell.“ **ZT**

ZT Adresse

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

ZT SERVICE

Gemeinsam lernen – zusammen arbeiten

Die Kooperation von Zahntechniker und Zahnarzt stand im Fokus des 10. Jahreskongresses der DGOI.

„Die zahntechnische Leistung ist ein Schlüssel für das Gelingen und für den langfristigen Erfolg der implantologischen Therapie“, so Dr. Georg Bayer, Präsident der DGOI, vor den rund 400 Teilnehmern zum Auftakt des 10. Internationalen Jahreskongresses der Deutschen Gesellschaft für Orale Implantologie (DGOI) vom 19. bis 21. September in München.

Als Fachgesellschaft für das gesamte implantologische Team hatte die DGOI den Fokus auf den interdisziplinären Austausch von Implantologen und Zahntechnikern gelegt und deshalb den Kongress gemeinsam mit dem Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) geplant. Welche Bedeutung hat die Zahntechnik für die implantologische Therapie?



Abb. 1: VDZI-Präsident Uwe Breuer mit Dominik Kruchen, VDZI-Vorstandsmitglied. – Abb. 2: Präsident der DGOI, Dr. Georg Bayer, und 2. Vizepräsident der DGOI, Dr. Fred Bergmann.

Der Antwort gingen mehr als 30 Topreferenten aus der Implantologie und Zahntechnik unter dem Leitthema „Implantologie: Technik und Medizin“ nach. Zahnärzte wie Techniker machten im Mittelpunkt deutlich: Im zunehmend

digitalen Workflow ist die Planungsphase von entscheidender Bedeutung. Die Präsenz des Technikers am Patienten wird immer wichtiger – vom chirurgischen Eingriff bis zur prothetischen Phase.

Das Programm am Freitag bot chirurgisch orientierte Themen. Gleich von mehreren Seiten aus beleuchteten die Referenten minimalinvasive Behandlungskonzepte ohne augmentative Maßnahmen. Im Verlauf der Vorträge diskutierten die Referenten vor allem die Implantat-Abutment-Verbindung. Am Samstag ging es den Referenten, Implantologen wie Zahntechnikern, vor allem um den digitalen Workflow: Ziel war es, für die entsprechend andere Sichtweise zu sensibilisieren. Mögliche Fehlerquellen im digitalen Workflow war dabei ein zentrales Thema. ZTM Uli Hauschild, San Remo, machte deutlich, dass Prothetiker, Zahntechniker und Implantologe möglichst frühzeitig am Patienten zusammenarbeiten sollten. Das

Fazit zum Kongress fiel eindeutig aus: „Wir können unser Ziel, den Patienten mit dem implantatgetragenen Zahnersatz ein Stück Lebensqualität zurückzugeben, nur im Zusammenschluss mit einer optimalen Zahntechnik erreichen“, so Dr. Georg Bayer, und Uwe Breuer, Präsident des VDZI, ergänzte: „Die Themen waren exzellent zusammengesetzt, die Referenten überzeugend. Ich freue mich über das harmonische Miteinander, das nicht nur auf der Bühne herrschte, sondern auch unter den Teilnehmern.“

Quelle: Deutsche Gesellschaft für Orale Implantologie



Jetzt kostenlos testen

Die pritidenta GmbH bietet jetzt ein einmaliges Testangebot bis zum 30. November 2013.

Mit dem kostenlosen Testangebot erhalten Anwender eine fertig geschliffene Krone aus dem Rohling priti® crown. Hergestellt wurde diese aus der millionenfach bewährten Feinstruktur-Feldspatkeramik VITA Mark II. In wenigen Arbeitsschritten kann die Krone spielend einfach

zierten Kronenrohling höchstästhetische Einzelkronen fertigen. Die priti® crowns gibt es in drei verschiedenen Zahnformen jeweils in vier Größen und zunächst in den sechs gängigsten VITA Farben A1, A2, A3, A3,5, B2 und D3. Die Produktion der hoch innovativen Kronenroh-



in höchstästhetischen und naturnahen Zahnersatz verwandelt werden. Die fertig geschliffene Krone sorgt für eine deutliche Kosten- und Zeitersparnis. priti® crown macht die Ästhetik planbar und bietet ein vorhersehbares Resultat. pritidenta bietet eine persönliche Beratung sowie kostenlosen Versand. Bestellt werden kann das kostenlose Testangebot telefonisch unter 0711 3206560.

linge übernimmt die VITA Zahnfabrik für pritidenta® auf Grundlage eines genormten Fertigungsprozesses. Dieser gewährleistet, dass die Kronenrohlinge in Form und Schichtung stets identisch sind. Beides wurde auf der Grundlage von wissenschaftlichen Studien standardisiert.



ZT Adresse

pritidenta® GmbH
Meisenweg 37
70771 Leinfelden-Echterdingen
Tel.: 0711 320656-0
Fax: 0711 320656-99
info@pritidenta.com
www.pritidenta.com

Über priti® crown

Mit ihrer anatomischen Zahnform und ihrem natürlichen Dentin/Schneide-Farbverlauf lassen sich in dem vollkommen digitalen Herstellungsprozess, priti® process, aus dem vorfabri-

ANZEIGE

frank.dental



technologie vom tegernsee

Knacken Sie den Code! Es lohnt sich.



Einfach über ein entsprechendes mobiles Endgerät (QR-Code Software vorher aktivieren) den Code auslesen und bei uns anrufen. Jede richtige Antwort* wird einmalig mit 1 Packung hochwertiger Diamantbohrer für das Handstück (5 Stück einer Sorte) aus der Frank Dental Manufaktur belohnt. Wir freuen uns auf Ihren Anruf.



Rufen Sie kostenlos an unter **0800/200 23 32**

* pro Labor / Adresse
Änderungen vorbehalten

www.frank-dental.com

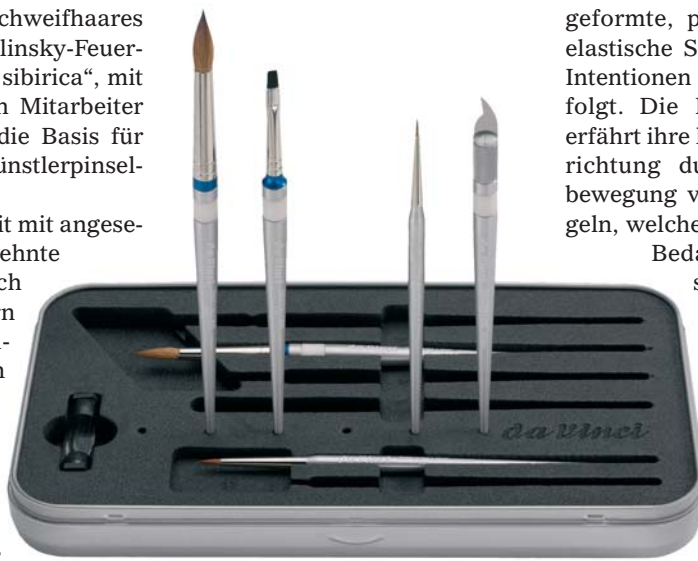
Partner für anspruchsvolle Labore

Die „da Vinci“ Künstlerpinselfabrik bietet funktionelle Pinselwerkzeuge für das zahntechnische Labor.

Die da Vinci Künstlerpinselfabrik stellt seit mehreren Jahrzehnten unter Verarbeitung ausgesuchter Haar- und Faserqualitäten und verbunden mit dem Erfahrungsschatz des Pinselmachens, der im Unternehmen über Generationen gepflegt wird, verlässliche, hochwertige Pinsel

schätzten Winterschweifhaares des männlichen Kolinsky-Feuermarders „Mustela sibirica“, mit der die erfahrenen Mitarbeiter vertraut sind, ist die Basis für die Produkte der Künstlerpinselfabrik.

In Zusammenarbeit mit angesehenen, über Jahrzehnte in diesem Bereich tätigen Technikern wurden die aktuellen Produktlinien entwickelt. Die besonderen Eigenschaften dieser Pinselwerkzeuge sind abgestimmt auf Funktionalität, Balance, Ergonomie und Wirtschaftlichkeit.



geformte, präzise und stabil-elastische Spitze, die stets den Intentionen seines Anwenders folgt. Die Pinselspitze selbst erfährt ihre letzte optimale Ausrichtung durch eine Impulsbewegung von losen Metallkugeln, welche in der Zwin-

ge mit Bedacht eingearbeitet sind. Der stabile,

volle Pinselkörper gewährleistet bei den beiden Schichtpinseln kontinuierliches und ergebnisorientiertes Arbeiten durch die Auswahl und Verarbeitung sibirischer Kolinsky-

Rotmarderhaare von ausgesuchten männlichen Winterschweifhaaren.

Der dem Pinsel „implantierte“ Schwerpunkt bleibt trotz der Austauschbarkeit des Pinselkopfes in seiner Balance erhalten. Die Gewöhnung an ein verlässliches und praktisches

Werkzeug ist damit auf Dauer gesichert. Die Oberfläche des eloxal beschichteten Alustieles ist schmutzabweisend und zeichnet sich durch Kratzfestigkeit und Langlebigkeit aus. Ein eingearbeiteter ZIRCON-Ring garantiert Echtheit, Ursprung und Präzision dieses sechsteiligen da Vinci PROFI-Besteckes.

Durch die Austauschbarkeit der Pinselköpfe ist auf Dauer eine erhebliche Kostensenkung im Materialeinsatz gewährleistet. Detaillierte Informationen zu den einzelnen Pinseln der Linie sind online erhältlich. **ZT**

ANZEIGE

für sämtliche Anwendungsgebiete der Dentaltechnik her. Eine sorgfältige Auswahl und Aufbereitung der Rohmaterialien, vor allem des hoch ge-

da Vinci ZIRCON LINE

Das Flaggschiff der da Vinci Künstlerpinselfabrik ist die da Vinci ZIRCON LINE. Diese ist eine detailliert durchdachte Ent-

wicklung des Hauses für die Keramikverblendung, das Aufbringen von Opakern, Adhäsiven, für das Auftragen feinsten Malfarbenportionen sowie für diverse Reinigungsarbeiten.

Die Pinsel der da Vinci ZIRCON LINE verfügen über eine von erfahrenen Pinselmachern aus-

„Welche CAD/CAM-Anlage soll ich kaufen?“

Teil 2 der Reihe beschäftigt sich mit der Frage: „Welche Fertigungsverfahren und welche Maschinen gibt es?“

Im ersten Teil haben wir einige grundsätzliche Entscheidungskriterien behandelt, die den Kauf einer CAD/CAM-Anlage beeinflussen. Wer keine komplette CAD/CAM-Anlage mit allen Komponenten kauft, sondern mit einem offenen Modellscanner und offener CAD-Software einsteigt, nutzt Outsourcing. In der Zusammenarbeit mit zahntechnischen Fräszentren über den Erfahrungsaustausch von Zahn-techniker zu Zahn-techniker fällt der Einstieg leichter.

Dieser Teil soll einen Überblick über die Fertigungsverfahren geben und welche Werkstoffe bearbeitet werden können. Es gibt das abtragende (subtraktive) Verfahren und die schichtweise auftragenden (additive bzw. generative) Verfahren.

Subtraktives Fertigungsverfahren

Bekannt und seit Jahren etabliert ist das abtragende Verfahren mittels dentaler Fräsmaschinen. Die Materialronden werden von 4- oder 5-Achs-Fräsenautomaten bearbeitet. Kronen-, Brückengerüste, monolithischer Zahnersatz, Stege, Geschiebe, Implantatbrücken, Abutments und Modelle werden aus einem Materialblock (Ronde, Rugel, Block, Scheibe) herausgeschliffen. Das Angebot ist vielfältig und basiert auf Systemen, die in anderen Branchen zum Einsatz kommen und für dentale Anwendungen modifiziert wur-

den. Einige Maschinen sind baugleich und unterscheiden sich kaum. Auch die Maschinenbauer bieten industrielle CNC-Fräsanlagen für dentale Anwendungen an. Die Bandbreite reicht von Kompaktsystemen, ab ca. 50 kg, bis hin zu tonnenschweren Fräsanlagen mit Roboterautomatation. Mit allen Maschinen können Zirkon, Glaskeramik, CoCr, PMMA, Promysan und Hybridkeramiken bearbeitet werden. Das Fräsergebnis ist unter anderem abhängig von der technischen Ausstattung und Bauart der Systeme. Wichtig ist eine stabile verwindungsarme Bauart, um die schnellen Bewegungen der Fräs-



spindel beim Abfahren der Fräsbahnen zu kompensieren. Die Indikationen, die hergestellt werden sollen, entscheiden darüber, ob eine 4-Achs- oder 5-Achs-Anlage die richtige Wahl ist. Man-

che Maschinen können nachträglich aufgerüstet werden. Zu beachten sind die Serviceintervalle sowie Umrüst- und Reinigungszeiten, die in die betriebswirtschaftliche Kalkulation einfließen.

Additive Fertigungsverfahren

Seit einigen Jahren rücken die additiven oder generativen Fertigungsverfahren immer mehr in den Fokus für dentale Anwendungen. Die additive Fertigung, so beschreiben es die Maschinenhersteller, ermöglicht eine effizientere und verlustfreie Herstellung von Formteilen mit nahezu unbegrenzter Geometriefreiheit. Metallgerüste werden mittels des selektiven Laserschmelzens hergestellt. Das Metallpulver wird in einer dünnen Schicht auf eine Grundplatte (Bauplattform) aufgetragen. Ein starker Laserstrahl bringt das Pulver selektiv zum Schmelzen. Der Laserstrahl wird über die 3-D-Konstruktionsdaten der herzustellenden Geometrie (Kronenkäppchen, Brückengerüst) gesteuert. Danach senkt sich die Bauplattform ab, es wird eine weitere dünne Schicht Pulver aufgetragen, wiederum mittels des Laserstrahls geschmolzen und auf die darunter liegende Schicht aufgeschmolzen. Dieser Vorgang wiederholt sich so lange, bis alle Schichten aufgetragen sind und z.B. das Brückengerüst hergestellt ist. Ähnlich funktionieren die Verfahren Stereolithografie und 3-D-Print, mit

denen beispielsweise Modelle hergestellt werden. Lichtempfindliches Harz verfestigt sich/polymerisiert bei Belichtung. Auch hierbei wird die zu erzeugende Geometrie (z.B. Kiefermodell) schichtweise aufgebaut. Es gibt auch Tests, um mit diesem Verfahren totale Prothesen herzustellen.

Übersicht Fräsanlagen

Die Systeme beider Verfahren kann man grob in Desktop-Maschinen für die laborseitige Inhousefertigung, Kompaktanlagen für Dentallabore und Großanlagen für die industrielle Fertigung, die auch einige Dentallabore anbieten, unterteilen.

Bei der Vielfalt der Systeme, die nicht mehr ausschließlich von Dentalhändlern und der Dentalindustrie angeboten werden, ist es schwer, Empfehlungen zu geben. Außerdem geht die Entwicklung weiter, wenn man an die additiven Verfahren denkt. Jedes Jahr findet in Erfurt der Technologiekongress mit Ausstellung Rapid.Tech statt. Dort bietet das Fachforum Zahntechnik „CAD/CAM und Rapid Prototyping in der Zahntechnik“ gute Möglichkeiten, sich über Entwicklungen und Trends zu informieren. Auf der Messe kann man die Aussteller zu deren Maschinen, Anwendungen und Preisgestaltung befragen.

Desktop-Fräsmaschinen
Ceramil (Amann Girrbach)
Cercon (DeguDent)
OpenMill (Laserdenta)



Quattro Mill (GOLDQUADRAT, R+K)
DWX (Roland)
Tizian Cut (Schütz Dental)
SHERAeco-mill (SHERA)
Calida Predator (White Peaks)
Zenotec (Wieland Dental)
CAD/CAM-SystemTEC (Zirkonzahn)

Kompaktanlagen
DATRON D5 (DATRON AG)
ULTRASONIC 10 (DMG Sauer)
Organical (GOLDQUADRAT, R+K)

Industrieanlagen
ULTRASONIC (DMG Sauer)
RXD-Dentalfräsen (Röders)

Stellvertretend für Lasersinteranlagen sollen an dieser Stelle die EOS GmbH (EOSINT), Concept Laser GmbH (LaserCusing) und ReaLizer GmbH (SLM-Anlagen) genannt werden. Unter der Webadresse yodewo.com sind weitergehende Informationen von erfahrenen Anwendern zu finden, die gerne beim Einstieg oder Umstieg objektiv helfen und Tipps geben können. **ZT**

Autor: Klaus Köhler für www.yodewo.com

joDENTAL GmbH & Co. KGaA
Rotehausstr. 36
58642 Iserlohn

Digitale Dentale Technologien

7./8. Februar 2014 Dentales Fortbildungszentrum Hagen

Thema

Die Verarbeitung verschiedener Materialien
im digitalen Workflow



Impressionen
DDT 2013

Veranstalter/Anmeldung:



OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

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

Wissenschaftliche Leitung:



Dentales Fortbildungs-
zentrum Hagen GmbH
Handwerkerstraße 11
58135 Hagen

Tel.: 02331 6246812
Fax: 02331 6246866
www.d-f-h.com

Faxantwort 0341 48474-390

Bitte senden Sie mir das Programm zum Symposium
Digitale Dentale Technologien am 7./8. Februar 2014 in Hagen zu.

E-Mail (bitte eintragen)

Stempel

Tipps für Patienten

Das KpZ lädt zum Infotag mit Vorträgen und Rundgang durch Leipziger Klinik und Labore.

Gut Essen und Trinken hält Leib und Seele zusammen, sagt der Volksmund. Schlechtsitzender Zahnersatz nimmt vielen jedoch die Lust am Essen: „Das mindert die Lebensqualität und oft auch

Bereits zum dritten Mal lädt das KpZ zum Infotag ein. „Beim letzten Infotag am Carolinum in Frankfurt am Main kamen Studierende und Patienten in Scharen, der Hörsaal war komplett gefüllt“,



die Freude an einer aktiven Freizeitgestaltung. Selbst ein herzhaftes Lachen wird häufig vermieden“, erklärt Professor Hans-Christoph Lauer vom Kuratorium perfekter Zahnersatz (KpZ). Beim Infotag des KpZ in Leipzig steht er gemeinsam mit weiteren Experten als Referent und für Auskünfte allen Besuchern zur Verfügung. Der Infotag findet statt am Mittwoch, 4. Dezember 2013, von 14 bis 19 Uhr in der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik und Werkstoffkunde der Universität Leipzig. Die Besucher des Infotags erwarten ein vielfältiges Programm mit Expertenvorträgen, Diskussions- und Fragerunden sowie einer Führung durch das im Oktober 2012 neu bezogene Klinik-

berichtet Dr. Karin Uphoff, Leiterin der Pressestelle in Marburg. Zahlreiche Menschen hatten konkrete Fragen eingereicht und nutzten die Gelegenheit, mit den Fachleuten zu sprechen. Auch in Leipzig stehen Zahntechnikermeister und Zahnmediziner den Besuchern Rede und Antwort. Zusätzlich referieren Experten zu verschiedenen Aspekten der Zahnmedizin und Zahntechnik:

- „Lebensqualität durch gesunde Zähne und funktionstüchtigen Zahnersatz“ Professor Dr. Holger A. Jakstat, Leiter Zahnärztliche Propädeutik und Werkstoffkunde, Universität Leipzig;
- „Zahnersatz – Versorgung im (Kosten-)Vergleich“ Wolfgang Kohlbach, Zahntechnikermeister aus Kronberg/Taunus
- „Implantate – heute eine Standardversorgung?!“ Professor Dr. Hans-Ludwig Graf, Leiter der Poliklinik an der Klinik für Mund-, Kiefer- und Plastische Gesichtschirurgie, Universität Leipzig

Beim Infotag können im Rahmen der Diskussionsrunde „Patienten fragen, Experten antworten“ Fragen gestellt werden – sie werden direkt von den Experten beantwortet. Nicht jeder möchte sein Anliegen allerdings vor Publikum vortragen. Daher besteht die Möglichkeit, Fragen bereits vor dem Infotag per E-Mail unter Angabe des Stichworts „KpZ-Infotag“ einzureichen. **ZT**

ZT Adresse

Kuratorium perfekter Zahnersatz (KpZ)
Alfred-Wegener-Str. 6
35039 Marburg
Tel.: 06421 40795-40
Fax: 06421 40795-79
pressestelle@
kuratorium-perfekter-zahnersatz.de
www.zahnersatz-spezial.de

„Silber ist eine Ergänzung zu Gold“

Welche Auswirkungen die Mehrwertsteuererhöhung für Silber ab 2014 hat, erläutert Dominik Lochmann, Geschäftsführer der ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG.

Für viele Produkte gilt in Deutschland ein reduzierter Mehrwertsteuersatz von lediglich 7 Prozent. Dieser wird bislang auch noch für Silbermünzen fällig, die nicht in einer entsprechenden Ausnahmeliste des Bundesfinanzministeriums genannt waren. Ab 2014 ändert sich das jedoch: Investoren müssen dann für Anlagemünzen aus Silber die vollen 19 Prozent zahlen, wie es jetzt auch schon bei Anlagesilberbarren üblich ist. Doch welche Auswirkungen bringt diese Veränderung mit sich? Nachgefragt bei Dominik Lochmann, Geschäftsführer der ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG

ZT Wie wirkt sich die Gesetzesänderung der Silbersteuer in 2014 jetzt schon auf den Markt aus?

Dominik Lochmann: Zurzeit merken wir vor allem eine starke Nachfrage im Bereich von Münzbarren. Hier profitieren die Investoren momentan doppelt. Zum einen ist der Silberpreis auf einem käuferfreundlich günstigen Stand, zum zweiten können Münzbarren wie beispielsweise die beliebten Cook Islands-Produkte noch bis Jahresende zum ermäßigten Steuersatz von nur 7 Prozent verkauft werden. Selbiges gilt für die großen 1-Kilogramm-Silberan-



Dominik Lochmann

lagemünzen Kookaburra, Koala und Lunar. Bei kleineren Münzen im Unzenbereich, welche von Krisenanlegern und Sammlern gekauft werden, ist die Nachfrage aktuell auf unverändertem, aber immer noch hohem Niveau.

ZT Welche Vor- sowie Nachteile ergeben sich für Händler und Käufer ab 2014?

Dominik Lochmann: Ab dem Jahre 2014 fällt, wie inzwischen allgemein bekannt, der ermäßigte Mehrwertsteuersatz für Silbermünzen. Für institutionelle Anleger, welche die Mehrwertsteuer als Vorsteuer geltend machen können, spielt dies dann auch weiterhin keine Rolle. Für Privatanleger wird es aber ab Januar auch silberkursunabhängig auf jeden Fall teurer. Ein

ANZEIGE

kleines Schlupfloch wird die sogenannte Differenzbesteuerung bieten. Silbermünzen und Münzbarren, welche von privat angekauft oder aus Nicht-EU-Ländern importiert werden, können dann, wie jetzt etwa schon im gewerblichen Gebrauchtwagenhandel üblich, differenzbesteuert werden. Hier muss der Händler lediglich den vollen Mehrwertsteuersatz auf seine Handelsmarge abführen. Alle großen Münzhändler, Banken und Edelmetallhändler bereiten ihre

zellenherstellung, der Wasseraufbereitung sowie in der Medizintechnik seine Abnehmer. Brummt der Weltwirtschaftsmotor, so steigt entsprechend die Nachfrage. In vielen Anwendungsgebieten ist die Recyclingquote des Edelmetalls übrigens aufgrund des geringen Silberanteiles pro Produkt schlecht. Man kann also sagen, dass es zu einem nicht unerheblichen Teil regelrecht verbraucht wird. Gold hingegen wird, wo es eingesetzt wird, fast komplett zurückgewonnen. So nimmt die sich im Umlauf befindliche Goldmenge stetig zu, wohingegen bei Silber die Minen langfristig Probleme haben werden, der Nachfrage standzuhalten.

ZT Bleibt Silber eine Anlagealternative zu Gold?

Dominik Lochmann: Silber ist weniger eine Anlagealternative, sondern eher eine Ergänzung zu Gold. Investments sollten stets diversifiziert und Vermögen breit gestreut werden. Die Mehrwertsteuer, egal ob der ermäßigte oder der volle Steuersatz, macht einen Anlagesilberkauf zunächst kurzfristig zum Verlustgeschäft. Erst wenn der Silberpreis um den Handelsaufschlag plus die Mehrwertsteuer gestiegen ist, lässt sich bei einem



Der Silberpreis verläuft überproportional zu dem von Gold.

Buchhaltung, Lagerhaltung und EDV bereits mit Hochdruck darauf vor, ab dem 1.1.2014 entsprechend agieren zu können.

ZT Wie wird sich der Silbermarkt in 2014 entwickeln?

Dominik Lochmann: Silber wurde im April 2013 im Strudel des Goldpreisverfalles mit hintergezogen. Generell verläuft der Silberpreis jedoch überproportional zu dem von Gold. Erholt sich dieser, so wird Silber also umso mehr davon profitieren. Im Gegensatz zu Gold ist es vor allem ein Industriemetall, welches in zahlreichen Anwendungsgebieten Verwendung findet. Silber ist ein hervorragender Stromleiter, hat poliert spezielle optische Eigenschaften, ist antibakteriell und findet somit in der Elektronik, der Optik, der Solar-

späteren Verkauf Gewinn erzielen. Da beim Silberkurs Schwankungen von 20 Prozent binnen kürzester Zeit aber keine Seltenheit darstellen und die Zukunftsperspektiven für das ehemals vor allem Münz-, heute Industriemetall gut aussehen, sollten langfristig orientierte Anleger neben Gold auch weiterhin physisches Silber mit im Depot haben. **ZT**

ZT Adresse

ESG
Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
Gewerbering 29 B
76287 Rheinstetten
Tel.: 07242 5577
Fax: 07242 5240
info@scheideanstalt.de
www.scheideanstalt.de

ANZEIGE

gebäude und die Dentallabore. „Zahnersatz bleibt über viele Jahre im Mund und wird ein Teil des Menschen. Deshalb möchten wir als Ansprechpartner persönlich Auskunft geben“, erklärt Professorin Ina Nitschke. Die Expertin für Alterszahnheilkunde zählt wie Professor Lauer zum wissenschaftlichen Beirat des KpZ und ist vielen bekannt als Leiterin des Bereiches Seniorenzahnmedizin der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik und Werkstoffkunde, Universität Leipzig. Die Zahn-technik-Experten des Kuratoriums stehen zudem bereit, um Versorgungsmöglichkeiten anhand von Modellen und Computeranimationen zu erläutern.

Neuer Partner

Neu im Portfolio der white digital dental sind individuelle, einteilige CAMLOG®, CONELOG®- und iSy®-Abutments.

white digital dental ist seit August Partner für die CAD/CAM-gestützte Fertigung von Abutments und Gingivaformern mit originalem Anschluss für die Systeme CAMLOG®, CONELOG® und iSy®. Die CAMLOG®-Abutments sind einteilig und werden aus Titan gefertigt. Sie ergänzen bei white das Portfolio von Implantatversorgungen mit Originalanschluss um eines der am stärksten verbreiteten Implantatsysteme auf dem deutschen Markt.



Individuelle Abutments für CAMLOG® aus der Fertigung von white digital dental (© white digital dental e. K.).

Die Fertigung aus Originalrohlingen von CAMLOG® mit präfabrizierten Anschlüssen garantiert Premiumqualität bei Passform und Material.

Mit individuellen Gingivaformern und individuellen Abutments ist die Freiheit für eine optimale patientengerechte Behandlung gewährleistet. Zu den wichtigsten Vorteilen individu-

eller Gingivaformern und Abutments zählen die sehr hohe Flexibilität im Design, das bessere Weichgewebsmanagement und die anatomische Unterstützung der Versorgung. white digital dental fertigt individuelle Abutments für zahlreiche Implantatsysteme mit originalen oder kompatiblen Anschlüssen. **ZT**

ZT Adresse

white digital dental e. K.
F.-O.-Schimmel-Str. 7
09120 Chemnitz
Tel.: 0371 5204975-0
Fax: 0371 5204975-2
info@mywhite.de
www.mywhite.de

Austausch am See

Innovation und Austausch standen beim Amann Girschbach Sternlabortreffen 2013 im Fokus.

Von 5.–6. September lud Amann Girschbach Premiumkunden aus Deutschland und der Schweiz zum jährlichen Sternlabortreffen. Dieses Jahr fand die Veranstaltung getreu dem Motto „Seegeflüster“ am Vorarlberger Bodenseeufer vor der beeindruckenden Kulisse der Seebühne im Festspielhaus Bregenz statt.

Das zweitägige Treffen war auch in diesem Jahr geprägt vom Leitgedanken „Innovation und Austausch“. Amann Girschbach Marketingleiter Patrick Amann gewährte mit F&E Dipl.-Ing. Falko Noack Ein- und Ausblicke in Produktneuheiten und anstehende Entwicklungsprojekte. Im Zeichen der Kooperation standen die Vorträge der Amann Girschbach Partner VITA Zahnfabrik und Creation Willi Geller. Produktmanager Patrick Bayer und F&E Dipl.-Ing. Michael Gödiker (VITA Zahnfabrik) präsentierten die neuen Materialien VITA ENAMIC® sowie VITA SUPRINITY®, während Technical Manager Patrick Boche (Creation Willi Geller International) über die optimale Balance der neuen Verblendkeramik ZI-CT referierte.

Für ein besonderes Highlight fernab (zahn-)technischer Themen

sorgte Prof. Dr. Peter Nieschmidt mit einem Referat zum Thema „Arbeit im gesellschaftlichen Wandel“. Mit seiner eloquenten, humorvollen aber auch nach-

haften Austausch in entspannter Atmosphäre und freut sich bereits heute auf ein Wiedersehen beim nächsten Sternlabortreffen im kommenden Jahr. **ZT**



denklichen Betrachtungen der Arbeitswelt entlockte der Professor für Politologie dem begeisterten Publikum nicht nur herzhaftes Lachen, sondern schaffte so auch einen echten Mehrwert für viele der anwesenden Laborinhaber.

Amann Girschbach bedankt sich bei den Sternlaboren für ihr Kommen und den gewohnt leb-

ZT Adresse

Amann Girschbach AG
Herrschaftswiesen 1
6842 Koblach, Österreich
Tel.: 07231 957-100
Tel int.: +43 5523 62333-105
Fax: 07231 957-159
germany@amanngirschbach.com
www.amanngirschbach.com

ANZEIGE



FRISOFT – FÜR EINE PERFEKTE FRIKTION

Mit **Frisoft** haben Sie die Möglichkeit, die Friktion bei Teleskopkronen wiederher- und individuell einzustellen. Das stufenlose Ein- und Nachstellen kann auf jeden Pfeiler abgestimmt werden.

Mit einem Durchmesser von nur 1,4 mm ist das Friktionselement nicht zu groß, und da es aus abrasionsfestem und rückstellfähigem Kunststoff mit einer Aufnahmekappe aus Titan besteht, ist es ausreichend stabil. Die Konstruktion garantiert durch ihre perfekte Abstimmung eine perfekte und dauerhafte Friktion.

Frisoft ist geeignet zum nachträglichen Einbau bei friktionsschwachen Teleskopkronen für NEM, Galvano und Edelmetall.

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

Weitere Informationen kostenlos unter 0800 880 4 880

Bitte senden Sie mir kostenloses Infomaterial

Hiermit bestelle ich das Frisoft Starter-Set zum Preis von 169,95€* bestehend aus:

- 6 Friktionselemente (Kunststoff) + 2 Naturalrabatt
- 6 Micro-Friktionsaufnahmekappen (Titan) + Werkzeug (ohne Attachmentskleber)

Stempel

per Fax an +49 (0)2331 8081-18

* Preis zzgl. MwSt. und Versand

Scheidgut ist Gold wert

Heraeus Kulzer-Aktion bis 15.12.: Labore und Praxen profitieren jetzt dreifach.

Ab sofort lohnt sich die Edelmetallscheidung bei Heraeus Kulzer gleich dreifach: Zahnarztpraxen und zahntechnische Labore können sich wie gewohnt auf die sichere, schnelle und wirtschaftliche Aufbereitung ihrer Reste wie Altgold und Feilung verlassen. Zudem erhalten sie wertvolle Prämien und profitieren bis zum Jahresende von günstigen Scheidekosten.

ANZEIGE



picodent
qualität pur · bewusst innovativ

Majesthetik® Stumpfix

Neu: Für die Herstellung von Kunststoffstümpfen nach Überabformungen

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

besonders günstige Preise für Feinmetalle.

Mit modernen Scheidetechnologien und aufwendiger Analysetechnik bürgt Heraeus Kulzer bei der Aufbereitung edelmetallhaltiger Abfälle für höchste Sicherheit, Schnelligkeit und

exakte und wirtschaftliche Edelmetall-Scheidung sicherstellen. Nach der Aufarbeitung erhält der Kunde auf Wunsch die Vergütung wahlweise in Geld, in Form von pro aurum Goldbarren oder -münzen oder wie gewohnt als Verrechnung mit bestellter Ware aus dem Heraeus Kulzer-Sortiment. Zusätzlich bekommt jeder Kunde je nach Ausbringung wertvolle Prämien, von Goldmünzen bis zum iPad Mini.

Sonderpreise bis Mitte Dezember

Jetzt hat Heraeus Kulzer die Scheidekosten gesenkt. Noch bis zum 15.12.2013 profitieren Praxen und Labore. Heraeus Kulzer scheidet Feilung, Altgold und Gekrätz im Aktionszeitraum zu besonders niedrigen Pauschalpreisen. Mehr Informationen zur Scheidgut-Aktion 2013 und zur Edelmetallaufbereitung bei Heraeus Kulzer sowie Tipps zum optimalen Sammelverhalten erhalten Praxen und Labore über die Hotline 0800 4372522 oder über ihren Heraeus Kulzer Fachberater im Außendienst. **ZT**

Bei Heraeus Kulzer ist Scheidgut bares Gold wert

Praxen und Labore erhalten ihre Vergütung auf Wunsch in Form von Goldmünzen oder Goldbarren. Dazu arbeitet Heraeus



Kulzer seit diesem Jahr mit pro aurum zusammen. Als einer der größten Edelmetallhändler im deutschsprachigen Raum bietet pro aurum eine große Auswahl an Münzen und Barren und vielfältige Liefermöglichkeiten. Heraeus Kulzer ermöglicht als Partner von pro aurum

Wirtschaftlichkeit. Transparenz in jedem Stadium ist garantiert. Eine Kamera dokumentiert alle Arbeitsschritte. Am Ende des Prozesses erhält der Kunde eine präzise Aufstellung aller Scheidgutmengen. Heraeus Kulzer unterliegt regelmäßigen Zertifizierungsprozessen, die eine

ZT Adresse

Heraeus Kulzer GmbH
Grüner Weg 11
63450 Hanau
Tel.: 0800 43723368
Fax: 0800 4372329
info.lab@kulzer-dental.com
www.heraeus-kulzer.com

Fan werden

Mit der Facebook-Fanseite des ProLab e.V. immer auf dem Laufenden bleiben.

Für alle Kunden, Partner und Mitglieder des ProLab – Zahntechnische Vereinigung für Implantatplanung und Prothetik e.V. ist der Verein seit Kurzem auch im Social Media-Bereich

Neben der weitreichenden Information über den Verein bietet die Facebook-Seite des ProLab e.V. eine gute Möglichkeit zur Kontaktaufnahme für Interessenten. Werden Sie Teil der



aktiv. Mit nur einem Klick auf den „Gefällt mir“-Button der Facebook-Seite ist es ganz leicht, immer up to date zu bleiben und rund um die Uhr Neuigkeiten zum ProLab e.V. abzurufen.

Der Verein postet regelmäßig Veranstaltungsankündigungen für die vereinsinternen Fortbildungsreihen Curriculum und Continuum, Anwenderworkshops mit namhaften Industriepartnern und Referenten sowie neueste Informationen zum jährlichen Jahrestreffen. Live-Fotos und Videos direkt aus den Veranstaltungen und anschließende Nachberichte bieten den „Daheimgebliebenen“ einen optimalen Einblick in den Fortbildungsalltag des Vereines.

Community, klicken Sie „Gefällt mir“ und kommentieren Sie die Beiträge des Vereines.

Der ProLab e.V. freut sich auf Ihren „Like“ und einen regen interaktiven und fachlichen Austausch. **ZT**



ZT Adresse

ProLab e.V.
Fachverband für zahntechnische Implantat-Prothetik e.V.
Emscher-Lippe-Straße 5
45711 Datteln
Tel.: 02363 7393-32
Fax: 02363 7393-59
info@prolab.net
www.prolab.net

Wettbewerb: „Reparieren statt neu machen“

Die Wegold Edelmetalle GmbH sucht den „Reparatur-Meister 2013“.

Ziel des Wegold-Wettbewerbs ist das Aufzeigen von Möglichkeiten, um Zahnersatz kostenschonend für den Patienten in standzusetzen. Bis Ende Dezember können Dokumentationen von erfolgreichen Reparaturen eingereicht werden. Die Sieger werden mit Goldbarren „be-lohnt“.

Der Bereich „Reparatur“ erfährt derzeit durch das verstärkte Kostenbewusstsein der Patienten eine große Nachfrage. Jürgen

Freisleben, Geschäftsführer der Wegold Edelmetalle GmbH: „Unsere technischen Berater werden sehr häufig gefragt, ob eine friktionslose Prothese überhaupt wiederhergestellt werden kann. Das zeigt, dass die Möglichkeiten einer Reparatur zu wenig bekannt sind. Durch den Wettbewerb möchten wir den Wissensaustausch zwischen den Zahntechnikern fördern und gleichzeitig besonders gute Arbeiten prämiieren.“

Am Wettbewerb teilnehmen können Zahntechniker mit jeder Arbeit, bei der mittels eines Konstruktionselementes von Si-tec oder CM die Wiederherstellung der Prothesenfunktion erreicht wurde. Dabei müssen die Arbeitsschritte durch eine kurze Beschreibung und fünf Bilder dokumentiert werden. Teilnah-



meschluss ist der 31. Dezember 2013. Aus den eingereichten Arbeiten werden die fünf besten Reparaturen gewählt. Der 1. Platz und somit „Reparatur-Meister 2013“ erhält einen 20-Gramm-Goldbarren. Der 2. Platz ist mit einem 10-Gramm-Goldbarren, und der 3. bis 5. Platz mit jeweils einem 5-Gramm-Gold-

barren dotiert. Zusätzlich werden alle Sieger zu einer Werksbesichtigung beim Konstruktionselemente-Hersteller Cendes+Métaux in Biel eingeladen. Das im Laufe des Wettbewerbs gesammelte Know-how wird im Rahmen einer Expertentagung im Januar 2014 diskutiert und anschließend veröffentlicht.

Über Wegold Edelmetalle

Die Wegold Edelmetalle GmbH wurde 1986 gegründet und ist seit vielen Jahren optimal im deutschen Markt positioniert. Das Unternehmen ist einer der führenden Zulieferer von Dentallaboren, Zahnärzten und Universitäten.

Als Vertriebspartner von Produkten der Firmen Cendes+Métaux und Si-tec wird ein umfangreiches Sortiment von Konstruktions- und Reparaturelementen hoher Qualität angeboten. **ZT**

ZT Adresse

Wegold Edelmetalle GmbH
Alte Salzstraße 9
90530 Wendelstein
Tel.: 09129 4030-0
Fax: 09129 4030-40
info@wegold.de
www.wegold.de

ANZEIGE



Gold Ankauf/Verkauf

Tagesaktueller Kurs für Ihr Altgold:
www.Scheideanstalt.de
Barren, Münzen, CombiBars, u.v.m.:
www.Edelmetall-Handel.de
Besuche bitte im Voraus anmelden!
Telefon 0 72 42-55 77

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

„Gemeinsam Neues erfahren“

Zum 5. Zirkonzahn Heldentag trafen sich am 14. September 2013 mehr als 400 interessierte Teilnehmer in der Berliner Eventlocation KOSMOS. Neben sechs spannenden Vorträgen konnten die „Helden der Zahntechnik“ auch Zirkonzahn-Gründer Enrico Steger in Aktion erleben.



(von links): Arturo Godoy, Klaus Mütterthies, Enrico Steger, Ralf Barsties, Jean-Pierre Le Vot, Udo Plaster.



Zirkonzahn-Produkte zum Anfassen.



Mehr als 400 Teilnehmer besuchten die Veranstaltung.



(cg) – „Die besten Handwerker treffen sich“ – mit dem Motto des fünften Heldentages eröffnete Enrico Steger, Gründer und Geschäftsführer des Südtiroler CAD/CAM-Spezialisten Zirkonzahn, die Veranstaltung in der Berliner Eventlocation KOSMOS. Das ehemalige DDR-Kino bot einem ganz besonderen Tag ein würdiges Umfeld: Sechs internationale und nationale Referenten zeigten in spannenden Fachvorträgen aktuelle Patientenfälle auf Basis digitaler Planung.

Internationale Vortragshelden

Den Anfang machte Fernando Rojas-Vizcaya, Prothetikexperte aus Spanien. Er stellte in seinem Vortrag die Gestaltung einer Vollzirkonarbeit mit Fokus auf eine funktionale Rot-Weiß-Ästhetik dar. Für die Nachhaltigkeit der Totalprothese sollten während der Planung der Implantatversorgung und der anschließenden Gestaltung der Gingiva durch den Techniker wichtige Faktoren berücksichtigt werden. Fernando Rojas-Vizcaya ging u. a. auf die optimale Positionierung der Abutments in der

Mitte der Molaren ein. Die Vielfältigkeit des Prettau® Zirkon demonstrierte der französische Zahntechniker Jean-Pierre Le Vot im zweiten Vortrag des Vormittages. Er stellte drei Patientenfälle mit Totalrehabilitationen auf Implantaten mit unterschiedlichen Konzeptionen vor: zementiert, verschraubt und teleskopiert. Beschrieben wurden die einzelnen Fertigungsschritte einer Prettau®-Brücke



Das neue Mobile Labor.

auf CAD/CAM-Basis. Nach einer Mittagspause gab Udo Plaster hilfreiche Tipps zum Finden der natürlichen Ebene des Patienten. Mithilfe des Plaster'schen „plane-Konzept“, welches auf

einer differenzierten Funktionsanalyse und der exakten Übertragung der Patientensituation vom realen Artikulator PS1-3D auf den virtuellen Artikulator der Modelliersoftware beruht, ist dies einfach zu realisieren. Auch Ralf Barsties, Experte für Funktionsanalyse und -diagnostik, hat bereits zahlreiche positive Erfahrungen mit dem „plane-Konzept“ gemacht. Er stellte in seinem Vortrag die



Enrico Steger, Gründer von Zirkonzahn.

Wichtigkeit des Zusammenspiels von Ästhetik und Funktion heraus. Weiterhin zeigte er anschaulich den Wandel in der Herstellung von Zahnersatz. Während früher Biologie und

Funktion im Vordergrund stand, steht heute Ästhetik im Fokus des Patienten. In der computer-gestützten Planung sollten daher nachhaltige Lösungen gefunden werden.

Die Ästhetik des Zahnersatzes auf implantatgetragenen Restaurationen thematisierte auch Arturo Godoy, Zahnarzt und Zahntechniker aus Mexiko, in seinem Vortrag. Er zeigte mehrere Patientenfälle, bei denen durch einen digitalen dentalen Workflow eine optimale Versorgung hergestellt wurde. Proportion, Harmonie und Integration der Versorgung dienen als Basis für eine optimale Balance zwischen Gesichts- und Dentalästhetik.

Den Abschluss des Tages bildete der Vortrag von Klaus Mütterthies, auf den bereits viele der Teilnehmer gewartet hatten. Er verstand es in seinem Vortrag Kunst, Philosophie und minimalinvasive Zahnheilkunde miteinander zu verknüpfen. Mit seiner einzigartigen Kunst „Art Oral“ verbreitet der Zahntechnikermeister die Botschaft für Freude am Beruf. Ihm ist es besonders wichtig, bei seiner täglichen Arbeit minimalinvasiv oder gar noninvasiv zu arbeiten.

Neuigkeiten aus der Heldenschmiede

Zwischen den einzelnen Vorträgen erzählte Enrico Steger in gewohnt charmanter Art und Weise einige Anekdoten aus seinem persönlichen Leben und seiner Leidenschaft zum Beruf. Zirkonzahn präsentierte außerdem auf der Kinoleinwand des KOSMOS Berlin u. a. Videobeiträge aus der Zirkonzahn Military School sowie dem Helden-campus. Neben dem Einblick in das Wirken der Helden aus Südtirol, konnten die Teilnehmer die Produktneuheiten genau unter die Lupe nehmen und sich von den Experten demonstrieren lassen. Enrico Steger ist glücklich über den hohen Zuspruch des fünften Heldentages in Berlin und freut sich bereits auf den kommenden Zirkonzahn Heldentag. **ZT**

ZT Adresse

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

ZT Veranstaltungen Oktober/November 2013

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
24./25.10.2013	Neuler	CAD/CAM-Milling A- Der Einsteigerkurs für NEU-Anwender des Zirkonzahn CAD/CAM-Systems Referent: N. N.	Zirkonzahn GmbH Tel.: +39 0474 066665 education@zirkonzahn.com
28.-30.10.2013	Bremen	Metallkeramik-Grundkurs, rationelle Schichttechnik Referent: N. N.	BEGO Tel.: 0421 2028-372 linsen@bego.com
06.11.2013	Dresden	Abrechnung von zahntechnischen Reparaturen Referent: Stefan Sander	HWK Dresden Tel.: 0351 8087-528 claudia.loesche@hwk-dresden.de
06.11.2013	Hamburg	Frontzahnästhetik Referent: Björn Maier	Heraeus Tel.: 06181 35-4014 janice.hufnagel@heraeus.com
08./09.11.2013	Walsrode	Creation Advanced – CC/ZI-CT Referent: ZTM Peter Biekert	Amann Girschbach Tel.: 07231 957-224 trainings@amanngirschbach.com
14.11.2013	Gieboldehausen	Laserschweißkurs für Einsteiger Referent: ZTM Andreas Hoffmann	DENTAURUM Tel.: 07231 830-470 kurse@dentaorium.de
15.11.2013	Remscheid	Modellherstellungskurs: „Das perfekte Implantatmodell und der individuelle Abformlöffel“ Referent: ZTM Thomas Weiler und Jens Glaeske	picodent GmbH Tel.: 02267 6580-19 claudiaknopp@picodent.de

ZT Kleinanzeigen



Die Community der Zahntechniker.de

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

Jetzt online bestellen 



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

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



ZAHNTECHNIK ZEITUNG
Fakten auf den **Punkt** gebracht.

concept *Dress*

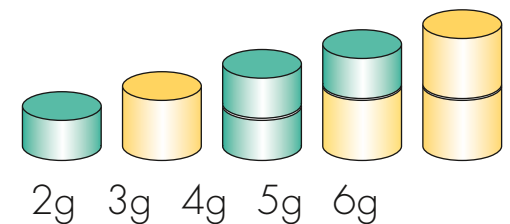
die alternative

Lithium Disilikat

Glaskeramik



- Biegefestigkeit 420 MPa
- in den Gewichtsgrößen 2g und 3g erhältlich
- optimierter Materialeinsatz durch freie Kombinierbarkeit der Rohlinge
- 3 Opazitätsstufen für Schicht- und Maltechnik
- optimierte thermische Verarbeitungsbreite
- für adhäsive oder konventionelle Befestigung



DC Ceram™
A product line of ceramay

ceramay®
dentalceramics

www.ceramay.de

zubler company

Ceramay GmbH & Co.KG

Buchbrunnenweg 26

D-89081 Ulm

phone +49(0)731-9 380 777 0