

Dentallabor 2.0: Seminar für den langfristigen Erfolg

Schütz Dental präsentiert Dentalcoach Piet Troost mit dem Seminar „Dentallabor 2.0“.

Pünktlich um 9.00 Uhr begrüßte Michael Stock, Vertriebsleiter Schütz Dental, 90 Zahntechniker im Steigenberger Airport Hotel in Frankfurt am Main. Sie alle waren gekommen, um sich von Dentalcoach Piet Troost ein Erfolgstuning für ihr Dentallabor abzuholen. Im ganztägigen Seminar „Dentallabor 2.0“, das die Schütz Dental GmbH, Rosbach, gemeinsam mit dem renommierten Zahnarzt und Zahntechniker am 28. September veranstaltete, beleuchtete

Troost die Zukunft der Zahntechnik und gab den Teilnehmern Tipps für sinnvolle Investitionen und einen nachhaltigen Laborerfolg. Im Mittelpunkt des Vortrags stand die Frage: Wie schaffe ich es, dass mich meine Kunden in die Therapieplanung einbeziehen? Eine konsequente Diagnostik und Therapieplanung sind die Voraussetzung für eine erfolgreiche Restauration, jedoch selten Realität. Anhand eines Stufenkonzepts kann laut Troost über eine individuell angepasste Funktionsanalyse eine adäquate Okklusion erreicht werden. Hilfreich sei dabei die elektronische Registrierung der Unterkiefer-Dynamik mit dem zebri JMA-System, das einen Paradigmenwechsel in der Okklusionsplanung und -gestaltung darstelle. Die Zusammenarbeit von Zahnarzt und Zahntechniker biete eine Therapiesicherheit für Praxis und Labor. „Nicht ärgern, ändern!“, lautet die Empfehlung des Referenten



Referent Piet Troost, Zahnarzt und renommierter Dentalcoach.

für ein erfolgreiches Dentallabor. Die 7-Punkte-Regel beginnt damit, proaktiv zu sein und sich ein Ziel zu setzen. Dabei sollte der Laborleiter bereits am Anfang seiner Geschäftsplanung das Ende im Sinn haben und das Wichtigste zuerst angehen. Nur fünf Prozent aller Labore verfügen laut Troost über ein „Gewinndenken“, das die Voraussetzung für den Erfolg ist. Diese

Labore kooperieren miteinander und schaffen damit eine Win-win-Situation. Dabei sei es nicht nur wichtig, Synergien zu schaffen, sondern zuerst den Partner zu verstehen und dann verstanden zu werden. Die letzte Regel lautet: Die Säge schärfen. Gemeint ist damit, die Arbeitsabläufe im Labor regelmäßig auf Effizienz zu prüfen und gegebenenfalls Anpassungen vorzu-

nehmen, um die Wirtschaftlichkeit zu erhöhen. Das Verharren in der Komfortzone bedeutet nach Meinung des Referenten Stillstand und blockiert somit den Laborerfolg. Er entließ die Teilnehmer mit dem Tipp, sich jeden Abend dieselbe Frage zu stellen: Wann habe ich das letzte Mal etwas zum ersten Mal gemacht?

Die Reaktionen der Teilnehmer waren ausnahmslos positiv und die Veranstaltung somit für alle ein voller Erfolg. Am 5. April 2014 findet die Fortsetzungsveranstaltung „Zahnarztpraxis 2.0“ in Kronberg im Taunus statt. **ZT**

ANZEIGE

NEM
Top-Qualität von
Ihrem Fräszzentrum
ZAHNWERK
Frässtechnik GmbH
www.zahnwerk.eu

ZT Adresse

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

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

In den ersten Teilen dieser Serie haben wir eine grobe Übersicht über grundsätzliche Kriterien und Fertigungsverfahren gegeben. Dieser Teil behandelt die kurze Historie der dentalen Digitalisierung mit ihren Auswirkungen.

Wilhelm Busch schrieb einst: „Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit. Eins, zwei, drei im Sauschritt läuft die Zeit – wir laufen mit“, und Friedrich Schiller philosophierte: „Dreifach ist der Zug der Zeit: Zögernd kommt die Zukunft herangezogen, pfeilschnell ist das Jetzt entflohen, ewig still steht die Vergangenheit.“ Angelehnt an Friedrich Schiller begann die Digitalisierung des Dentalmarktes fast zurückhaltend, im Jahr 1987 mit dem Siemens Chairside CEREC-System, heute Sirona, damals noch zweidimensional. Zwei Jahre später startete Nobel Biocare mit NobelProcera die erste industrielle Zahnersatz-Teilfertigung in Stockholm. Über ein Jahrzehnt blieben Zahnmedizin und Zahntechnik von der Innovation, dem Fortschritt weitestgehend verschont, während sich in anderen Branchen (z. B. Fotografie, Grafikdesign, Druck, Druckvorstufe oder Modellbau) bereits ein massiver Umbruch für viele Unternehmen vollzog. Mit der Jahrtausendwende gewinnt die Digitalisierung Geschwindigkeit und Dynamik. CEREC ist inzwischen dreidimensional. Laborfräsen wie KaVo Everest, Cercon von DeguDent und Sirona inLab halten Einzug in die Labore. Labore scannen, die Industrie fräst oder lasersintert. Es ist die Zeit der geschlossenen oder abgekapselten Systeme, die Anbieter zur Kundenbindung einsetzen – mit dem

Argument validierter Prozesse und aufeinander abgestimmter Verfahren. Die Anwender sind an die Materialien, Qualität, Entwicklung und Preisgestaltung gebunden. Branchenfremde Maschinenhersteller entdecken im Dentalmarkt neues Kundenpotenzial und es entstehen die ersten zahntechnischen Fräs- und Lasersinterzentren. Es beginnt der Sinneswandel hin zu offenen Systemen. Die Digitalisierung läuft auf vollen Touren, obwohl im Jahr 2013 ca.

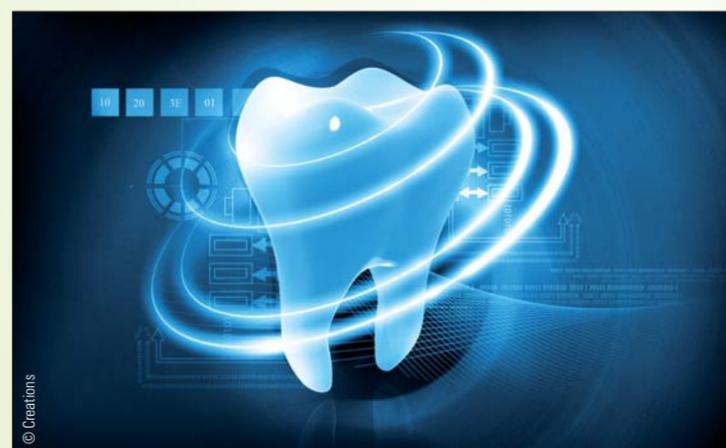
von Labor zu Fräszzentrum und in naher Zukunft von der Zahnarztpraxis zum Labor/Fräszzentrum. Ein wachsender Anteil erreicht die Dentalindustrie – bezogen auf den deutschen Markt geschätzt täglich ca. 12.000 Datensätze, also digitale Abformungen und Zahnersatz-Konstruktionen. Die Wertschöpfung hat sich vom Labor zu den Dentalherstellern verlagert, aber auch ein erheblicher Verlust an zahntechnischer Kompetenz in den Laboren. Zahnersatz wird

ter. Die Technologie „Rapid Prototyping“ ist in den letzten Jahren auch in den Fokus des Dentalmarktes gekommen. Auf dem Fachkongress Rapid.Tech in Erfurt wird jedes Jahr gezeigt, wie dieses Verfahren eingesetzt werden kann. SLM = Selectiv Laser Melting wird bereits zur Herstellung von Metallgerüsten verwendet. Modelle werden im Printverfahren gedruckt. Der Druck totaler Prothesen befindet sich noch im forschenden experimentellen Stadium.

Mund- oder Intraoralscanner werden gewachsene Beziehungen aufbrechen. Dies ist die konsequente Weiterentwicklung des digitalen Workflows in Richtung Zahnarztpraxis. Gewachsene regionale Beziehungen zwischen Zahnarztpraxen und Laboren sind in Gefahr. Sie werden zukünftig nicht mehr die Bedeutung haben, wie noch vor wenigen Jahren. Diese Technologie wird, das ist nur eine Frage der Zeit, präzisere und kompaktere Daten liefern. Dann kann auch ein weiter entferntes Labor oder die Dentalindustrie den gewünschten Zahnersatz anfertigen.

Offene Netzwerke

Die komprimierte Darstellung der dentalen Digitalisierung zeigt, dass jedes Labor und jede Zahnarztpraxis von der Digitalisierung betroffen ist. Das System-Angebot wird vielfältiger und unübersichtlicher für die Marktteilnehmer.



50% der Dentallabore – so die Einschätzung von Marktkennern – nicht über digitale Systeme im eigenen Unternehmen verfügen.

Kampf um die Datensätze

Datensätze sind in zunehmendem Maß die Arbeitsschalen mit Abformungen und Modellen. Sie bewegen sich in Sekundenschnelle

zur Handelsware. Das haben viele Labore erkannt und auch Dentalhersteller, die nun vornehmlich Frässysteme für die Inhouse-Fertigung anbieten. Hierbei ist zu beachten, dass die Tischmaschinen nicht alle Indikationen fertigen und nicht alle Werkstoffe bearbeiten können. Auch diese Marktentwicklung ist zeitlich begrenzt: Die technologische Entwicklung der Fertigungsverfahren geht wei-



Es ist schwer zu beurteilen, welchen Nutzen die Systeme bringen und welche Interessen die Anbieter verfolgen. Das, was heute als sicher und gegeben scheint, kann morgen schon neu konfiguriert werden. Mit der neuen Situation müssen sich an erster Stelle die Dentallabore befassen. Aber auch die Zahnarztpraxen werden sich damit auseinandersetzen müssen. Sind die Intraoralscanner offen oder an Systeme und Prozessketten gebunden? Kann ich mich mit dem Labor vernetzen? Wer hat die Datenhoheit, wer darf auf die Daten zugreifen und wem gehört der Datensatz.

Viele Fragen, und die Zahnarztpraxis wird zukünftig entscheiden, wer den Datensatz bekommt. Dies wird dann zu einem großen Anteil über offene herstellerunabhängige Netzwerke, Wissens- und Vernetzungsportale geschehen, mit dem Zusatznutzen, dass dort auch Informationen und Erfahrungengebündelt verfügbar sind. Ewig still steht die Vergangenheit. **ZT**

Autor: Klaus Köhler
für www.yodewo.com

joDENTAL GmbH & Co. KGaA
Rotehausstr. 36
58642 Iserlohn

Digitale Dentale Technologien

Kunststoffe und Keramiken im digitalen dentalen Workflow

|| 7./8. FEBRUAR 2014 || HAGEN || DENTALES FORTBILDUNGSZENTRUM HAGEN ||



Impressionen
DDT 2013



HAUPTSPONSOR

NWD
GRUPPE



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

ZT 11/13

CAD/CAM-Schulung

Vom 22. bis 23.11.2013 veranstaltet die Handwerkskammer Dresden eine Dentalschulung mit Jochen Peters.

Eine Koryphäe im Bereich der Zahntechnik wird am 22. und 23. November zu einem zweitägigen Seminar zu den Themen



ZTM und Dozent Jochen Peters modelliert eine Zahnkrone mit Flüssigkeit und Pinsel.

„Aufwachstechnik als Basis und Wegbereiter im CAD/CAM-Zeitalter“ sowie „Rationelle Front- und Seitenzahnkeramik mit den Keramiksystemen Kiss und love“ im Bildungszentrum Handwerk der Handwerkskammer Dresden in Dresden zu Gast sein: Jochen Peters, Zahntechnikermeister und Dozent aus Neuss bei Düsseldorf. Peters gilt weltweit als

Experte zu den Themen „Funktion und Okklusion“, „Rationelle Aufwachstechnik“ sowie „Rationelle Front- und Seitenzahnkeramik“. Er hat dafür eigene Konzepte entwickelt und unterrichtet diese seit 28 Jahren weltweit. Dabei nutzt er moderne Technik wie das funktionelle Designen mit 3Shape – einer dentalen CAD-Software für Kronen und Konstruktionen. Peters arbeitet in seinen Seminaren mit dem „Okklusalen Kompass“. Farbige Striche zeigen die Kau- und Kieferbewegungen an. „Danach müssen die Höhen und Leisten (Vertiefungen) im Zahnersatz herausgearbeitet werden. Die Morphologie des Zahnersatzes ergibt sich quasi aus seiner Funktion“, so Peters. Anmeldungen zur Schulung nimmt Frau Claudia Lösche, Kundenberaterin der Handwerkskammer Dresden, entgegen. **ZT**

ZT Adresse

Handwerkskammer Dresden
Claudia Lösche
Am Lagerplatz 8
01099 Dresden
Tel.: 0351 8087-528
Fax: 0351 4719188
claudia.loesche@hwk-dresden.de
www.hwk-dresden.de

Profi-Planung fürs Labor

dental bauer bietet ein umfangreiches Angebot für die individuelle Laborplanung.

Bei der Laborplanung bietet dental bauer ein umfangreiches, an die individuellen Bedürfnisse angepasstes Leistungsspektrum an. Hierzu gehören Objektsuche, Planung, Innenarchitektur, Einrichtung und Ausstattung der Räume.

Im Rahmen einer umfassenden Bedarfsanalyse werden zunächst die Wünsche für das eigene Labor ermittelt. So wird die Gründung eines neuen Labors bei dental bauer ebenso professionell umgesetzt wie ein Umzug oder eine Renovierung. Auch bei der Suche nach einem Nachfolger oder nach einem Labor, das aus Altersgründen abgegeben werden soll, steht das db-Team dem Zahntechniker kompetent zur Seite.

Bei der Einrichtungsberatung ergänzen die Laborplaner und Innenarchitekten von dental bauer die individuellen Vorstellungen des Laborgründers um ihre eigene, zum Teil jahrzehntelange Erfahrung. So wird zum Beispiel bei der Auswahl und Individualisierung der Möbel gemeinsam überlegt, ob die Serienmodelle des Herstellers zur eigenen Vorstellung des neuen Labors passen oder ob individuelle Möbel angefertigt werden sollen. Die Laborplaner von dental bauer übernehmen auch die technische Planung

für die zahntechnischen Geräte sowie die Bereiche Elektro, Sanitär und EDV. Die Experten von

Laborgründers so verwirklicht, dass er ein einmaliges Ergebnis entsprechend seiner eigenen



Das Labor HMT Zahntechnik in Leinfelden bei Stuttgart, geplant von dental bauer.

dental bauer berücksichtigen dabei, dass jederzeit Veränderungen wie eine Vergrößerung oder die Integration neuer Technologien möglich bleiben sollten. Besonders beim Legen von Druckluftleitungen, der Absaugung, Steckdosen und sonstigen Anschlüssen ist darauf zu achten, dass das Labor auch mit einer veränderten Mitarbeiterzahl dank bereits vorinstallierter Arbeitsplätze genug Kapazitäten hat.

Bei der Laborplanung von dental bauer werden die Ideen des

Vorstellungen erhält. Der Zahntechniker wird durch eine ausführliche Beratung von dental bauer in allen Projektphasen unterstützt und begleitet. **ZT**

ZT Adresse

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

Paderborner Meisterlabor startete in einer Garage

Der langjährige Partner DeguDent gratuliert Kluthe Zahntechnik mit einer Überraschung zum 50-jährigen Bestehen.

Im ausgehenden zwanzigsten Jahrhundert schossen sogenannte Garagenfirmen aus dem Boden. Darunter verstand man besonders innovative Kleinstunternehmen, ideenreich, mutig, wachstumsstark. ZTM Hubert Kluthe war diesem Trend dreißig Jahre voraus, als er zusammen mit seiner Frau Evelyn auf genau diese Weise durchstartete: mit einem zahntechnischen Labor in einer Paderborner Garage und mit einem Moped als Firmenfahrzeug.

Heute zählt das Unternehmen 47 Mitarbeiter, und man bekommt schon Gratulationen zum 50-jährigen Bestehen – manche mit einer Überraschung, wie bei Ralf Wolff, Berater im Außendienst bei DeguDent. Die Kluthe



Laborinhaber Anna und Thomas Kluthe freuen sich über die Gratulation von Ralf Wolff (l.), Berater im Außendienst bei DeguDent – und über seine Überraschung zum 50. Firmenjubiläum: einen überdimensionalen Zahn in expressionistischem Farbdesign.

Zahntechnik hat in diesen fünf Jahrzehnten stets auf klassische Tugenden gesetzt: auf das deutsche Meisterlabor und auf Kundennähe – geografisch wie mental. Denn bei einer so persönlichen Dienstleistung wie einer zahntechnischen Arbeit steht der Patient als ganzer Mensch im Mittelpunkt.

Um dieser schönen und herausfordernden Aufgabe gerecht zu werden, entwickelte sich die Kluthe Zahntechnik kontinuier-

lich weiter. Zu den wesentlichen Meilensteinen zählen der Umzug in den heutigen Firmensitz in der Klingenderstraße (1980), die Betriebsübergabe an Sohn Thomas Kluthe und seine Frau Anna (1999) und die aktuelle Investition in CAD/CAM, in Software, in digitale Technologien. Um diesen Aufbruch zu gestalten und seine Chancen im Sinne der aktuell 42 Zahnarzt-kunden und ihrer Patienten zu nutzen, braucht man vor allem

die richtigen Menschen. Wolfgang Baum ist so einer. Der langjährige Laborleiter fungiert zugleich als geschätzter Ansprechpartner für Kollegen, Ärzte und für seine Patienten. Auch Andreas Spenner bringt die Kluthe Zahntechnik heute entscheidend voran – im Besonderen im wachsenden Bereich „Implantatprothetik“.

Über die eigene Mannschaft hinaus braucht ein Labor natürlich die richtigen externen Partner, wie Ralf Wolff. Er betreut die Kluthe Zahntechnik als DeguDent-Außendienstmitarbeiter und trägt durch fachliche wie unternehmerische Beratung zur aktuellen und zukünftigen Weiterentwicklung des Paderborner Unternehmens bei. Zum 50. Jahrestag übergab er Anna und Thomas Kluthe einen überdimensionalen Zahn in expressionistisch anmutendem Farbdesign. Die Freude war groß.

„Wir arbeiten seit Jahren sehr erfolgreich mit DeguDent zusammen“, sagt Thomas Kluthe. „Zu unserem 50. hat Herr Wolff es geschafft, uns mit seinem besonderen Geburtstagsgeschenk wirklich zu überraschen. Wir sind davon sehr angetan.“

ANZEIGE

ZAHNWERK
Frästechnik GmbH

Ihr Fräs Zentrum für
**Dental- und
PRAXIS-Labore**

www.zahnwerk.eu

Sicher weiß niemand, wie das Zahntechniklabor des Jahres 2063 einmal aussehen wird, aber den Grundstein für weitere 50 erfolgreiche Jahre haben Anna und Thomas Kluthe gelegt. Sechs Auszubildende sind ein Zeichen dafür, wie optimistisch man in die Zukunft geht. Und darunter befindet sich auch die eigene Tochter Lena. **ZT**

ZT Adresse

Kluthe Zahntechnik
Klingenderstr. 2
33100 Paderborn
Tel.: 05251 52060
Fax: 05251 541584
kluthe-zahntechnik@t-online.de
www.zahntechnik-kluthe.de

ANZEIGE

picodent
qualität pur bewahrt innovativ

Majesthetik® Stumpffix

Neu: Für die Herstellung
von Kunststoffstümpfen
nach Überabformungen

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

Wachsendes Fräszentrum

CADfirst Dental Fräszentrum mit Sitz in Karlskron/ Ingolstadt vergrößert seinen Maschinenpark.

Nach über einem Jahr stetigen Wachstums erweitert das baye-rische Fräszentrum CADfirst seine Fertigungskapazitäten um weitere große Industrie-Fünf-achsfräsen. Restaurationen aus Zirkonoxid, PMMA, IPS e.max® CAD (Ivoclar Vivadent), VITA



CADfirst für digitaleVerfahrens- wege liegt wesentlich im Exper- tenhintergrund des Geschäfts- führers Dr. Amine Benalouane, Zahnarzt, Zahntechniker und CAD/CAM-Systemspezialist, begründet. Dr. Benalouane hat als Mitglied des Gründerteams von Dental Wings®, Hersteller von 3-D-Scannern und CAD-Software, die digitale Entwick- lung in Zahnmedizin und Zahn- technik aktiv mitbewegt. Heute verbindet CADfirst intensiven CAD/CAM-Erfahrungsschatz in Forschung und Entwicklung mit ausgeprägtem Anwender-Know- how. Das CADfirst-Kompetenz- team unterstützt seine Kunden deshalb auch effizient bei der Integration hochmoderner digi- taler Systemlösungen mit Den- talscannern von Dental Wings und der zugehörigen DWOS Konstruktions- und Planungs- software. **ZT**

Enamic (VITA Zahnfabrik), LAVA™ Ultimate (3M ESPE) und CELTRA™ DUO (DENT- SPLY DeTrey) können nun bei terminierter Datenanlieferung innerhalb 24 Stunden produ- ziert und versendet werden. Da- bei überzeugt CADfirst durch- gängig mit High-End-Qualität und beliefert seine Kunden deutschlandweit mit Zahner- satz. Das hohe Verständnis von

ZT Adresse

CADfirst Dental Fräszentrum GmbH
Gewerbegebiet Brautlach
Münchener Str. 37
85123 Karlskron
Tel.: 08450 92959-73
Fax: 08450 92959-75
info@cadfirst.de
www.cadfirst.de

Erfolgreich abgeschlossen

Die Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie (DGZI) gratuliert.



Die Absolventen der 20. Staffel des Curriculums Implantatprothetik konnten in Essen aus den Händen von ZTM Volker Weber (vorne links) und DGZI-Vorstandsmitglied ZTM Christian Müller (hinten links) die Urkunden entgegennehmen.

Die Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie ist nicht nur die älteste und tradi- tionsreichste europäische im- plantologische Fachgesellschaft, sie hat auch in der Zusammenar- beit mit den Zahntechnikern Ge- schichte geschrieben. So konnte jüngst die bereits 20. Staffel des Curriculums „Implantatprothe- tik“, welches die DGZI zusam- men mit ihrem Kooperations- partner FUNDAMENTAL Essen veranstaltet, erfolgreich abge- schlossen werden.

Die DGZI und FUNDAMENTAL gratulieren sehr herzlich:

ZT Swantje Paetow
ZT Anett Dittrich
ZT Maximilian von der Linde
UT Andreas Michael Jalowy
ZT Roland Dettmar
ZTM Michael Thiel
ZTM Marc Klemm
ZA Eugen Pawlow
ZA Marcel Müller

Quelle: Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie (DGZI)

Einladung zum Anwendertreffen

Am 27. November bittet die MICHAEL FLUSSFISCH GmbH wieder zum Stammtisch – dem beliebten Anwendertreffen zu aktuellen Themen aus dem CAD/CAM-Bereich.

Zum diesjährigen Anwendertref- fen der MICHAEL FLUSSFISCH GmbH geht es unter anderem um Zirkonoxid und seine weitere Be- arbeitung, verbunden mit einem praxisnahen Hands-on: Die Teil- nehmer testen das neue Einfärbe- system für monolithischen Zir- konoxid-Zahnersatz, den Flow- Pen von Metoxit. Den Themen- schwerpunkt der Veranstaltung, die im Dentalforum von FLUSS- FISCH in Hamburg stattfindet, bildet das Material Zirkon. Partner von FLUSSFISCH in diesem Be- reich ist das Schweizer Traditions- unternehmen Metoxit AG. FLUSS- FISCH hat seit mehr als einem Jahr die Z-CAD HTL-Blanks von Metoxit für die Herstellung von monolithischen Kronen und Brück- en im Programm. Bei dem Anwendertreffen wer- den unter anderem das Einfärbe- system Z-CAD FlowPen von Me- toxit und die Tauchliquide Z-CAD



Liquid HD für klassische Roh- linge vorgestellt. In einem Hands- on können sich die Teilnehmer ganz direkt vom einfachen Hand- ling und der guten Reproduzier- barkeit der Färbeergebnisse überzeugen. „Es ist uns wichtig, dass unsere Kunden eigene Er- fahrungen mit den Produkten sammeln können, die wir ihnen anbieten“, betont Unternehmens- chefin Michaela Flussfisch. Ne-

ben der praktischen Arbeit stellt Thomas Mettler, Product and Sa- les Manager Dental der Metoxit AG, das Unternehmen und des- sen Produktangebot im Bereich der Dentaltechnik vor. Zusätzlich bietet er einen interessanten Ein- blick in grundlegende material- spezifische Besonderheiten von Zirkonoxid. Außerdem stehen selbstverständlich, wie bei jedem Anwendertreffen, die Experten von FLUSSFISCH für Fragen und Tipps rund um das Thema CAD/ CAM zur Verfügung. **ZT**

ZT Adresse

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

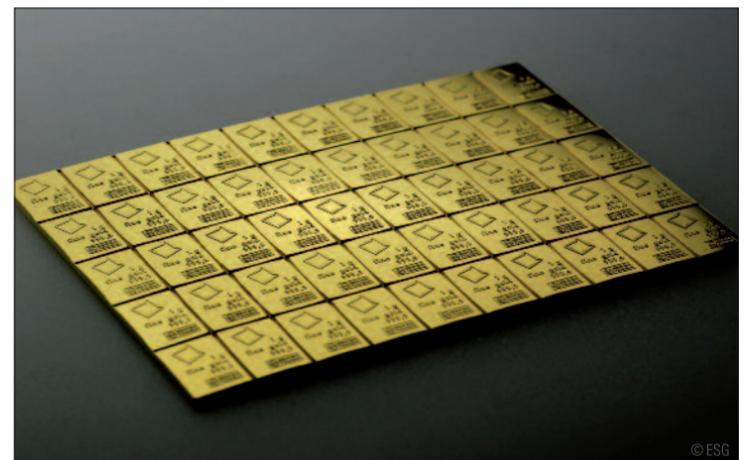
Anlageinnovation setzt sich durch

Die Anlageinnovation CombiBars-Tafelbarren sind jetzt weltweit erhältlich.

Bestehend aus einem 1-Gramm- Verbund von Gold, Silber, Platin oder Palladium, stellen 50 Gramm ebenso wie 100 Gramm Combi- Barren eine Anlageinnovation dar. Von der ESG Edelmetall-Ser- vice GmbH & Co. KG entwickelt, patentiert und im Jahr 2011 in Deutschland eingeführt, ergän- zen diese sogenannten Tafel- barren seither klassische Edel- metall-Anlageprodukte wie Bar- ren und Münzen aus Gold und Silber. Das Produkt hat sich innerhalb kurzer Zeit welt- weit als Standardprodukt fest et- abliert und wird außerhalb Deutschlands und Österreichs exklusiv vom lizenzierten Pro- duzenten Valcambi S.A. (Schweiz) rund um den Globus vertrieben.

Aus der Krise geschaffen

Als Folge der Marktentwick- lungen während der Finanzkrise in Griechenland entstand die Idee für das Produkt. Aus Angst vor einem Währungskollaps kau- fen immer mehr Kunden Gold- barren. Speziell kleine Stückel- ungen waren gefragt, um im Ernstfall geringe Mengen schnell



wieder in bares Geld zu verwan- deln. Auf dem Markt fehlten je- doch Produkte, die den neuen und sehr speziellen Ankauf- wünschen entsprachen und sich kostengünstig anfertigen ließen. Mit der Idee eines Verbundbar-rens entstand daraufhin eine Herstellungsmethode, die dem Anleger die Investition in physi- sches Edelmetall ermöglicht und ihm dabei hohe Flexibilität lässt. Der Clou: Über Sollbruchstellen lässt sich ein 50-Gramm-Barren per Hand, ohne jedes Werkzeug, in bis zu 50 kleinere, 1 Gramm schwere Einheiten unterteilen. Auf diese Weise ergeben sich gleich zwei Vorteile. Möchten Anleger ihr Edelmetall zu einem bestimmten Zeitpunkt ver- kaufen, müssen sie sich nicht voll- ständig von ihrem Barren tren- nen, sondern können einzelne Teile veräußern. Umgekehrt er- gibt sich die Möglichkeit, sehr kleine Mengen in Stückelungen zu erwerben. Auch Deutsch- lands älteste Gold- und Silber- scheideanstalten empfehlen das Produkt. „Mithilfe von Combi-

Barren wird nicht nur der Nach- frage von großen Anlegern nach- gegangen, sondern gleichzeitig auch dem Wunsch von Klein- anlegern, die meist nur geringe Geldmengen investieren möch- ten“, erklärt Jürgen Schäfer, Prokurist und Leiter Recycling/ Edelmetallhandel Heimerle & Meule. „Für den Markt bedeuten Tafelbarren daher eine echte Be- reicherung.“ Seit der Einfüh- rung der Combi-Barren reagie- ren auch Edelmetallportale auf die beliebte Anlageform. Unter der neu geschaffenen Kategorie „Tafelbarren“ finden Anleger Kaufinformationen über das Produkt. **ZT**

ZT Adresse

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

Neue Tochtergesellschaft in Russland

Ivoclar Vivadent gründet Tochtergesellschaft in Russland und baut somit Präsenz in wachsenden Märkten weiter aus.



Eröffnung der neuen Tochtergesellschaft von Ivoclar Vivadent in Moskau, Russland: Stephan Uhlmann, Managing Director (links) mit Robert Ganley, CEO.

Am 19. September 2013 fand die feierliche Eröffnung der neuen Tochtergesellschaft von Ivoclar Vivadent mit Sitz in Moskau, Russland, statt. Die neue Organisationsform soll dazu dienen, den russischen Markt aktiver zu bearbeiten. Managing Director Stephan Uhlmann erklärt: „Wir haben unser Marketing- und Verkaufsbüro in eine Tochter-

gesellschaft umgewandelt. Dadurch verfügen wir nun über eine eigene Lagerlogistik in Russland. Dies wird es uns erlauben, wesentlich flexibler auf die Wünsche unserer Kunden einzugehen.“ Das gleichzeitig mit der Tochtergesellschaft errichtete ICDE (International Center for Dental Education) bietet der Tochtergesellschaft

außerdem die Möglichkeit, ihre Kunden intensiver zu betreuen. So können die Kunden in diesem Kurszentrum fortan von Produktschulungen und Vorträgen auf hohem Niveau profitieren.

Über Ivoclar Vivadent

Ivoclar Vivadent mit Hauptsitz in Schaan, Liechtenstein, ist ein weltweit agierender Hersteller innovativer Materialsysteme für qualitativ hochwertige dentale Anwendungen. Das Unternehmen ist mit eigenen Tochtergesellschaften sowie Marketing- und Verkaufsniederlassungen in 24 Ländern vertreten. **ZT**

ZT Adresse

Ivoclar Vivadent AG
Benderstr. 2
9494 Schaan, Liechtenstein
Tel.: +423 2353535
Fax: +423 2353360
info@ivoclarvivadent.com
www.ivoclarvivadent.com

Ästhetische Keramik im Fokus

Die Amann Girrbach AG veranstaltete am 30. und 31. August einen Keramikanwenderkurs auf Sylt.

Am 30. und 31. August lud Amann Girrbach in die exklusiven Räume von Jochen Bornemann Zahntechnik nach Sylt zu einem Keramikanwenderkurs mit Creation Oral Designer Joachim Maier. Thema des Kurses war der Einsatz und das Verarbeiten des transluzenten Zirkonoxids „Ceramill® Zolid“ unter ästhetischen und funktionellen Aspekten. Bevor Pinsel und Co. jedoch geübt werden durften, brachte Joachim Maier den Teilnehmern in einem kurzen Vortrag den Werkstoff mit seinen Eigenschaften und geeigneten Indikationsbereichen näher. Mit Studien aus der Praxis über den erfolgreichen Einsatz von vollanatomischen Arbeiten aus Ceramill® Zolid bei Bruxismus oder implantatgetragenen Restaurationen machte er Lust auf den Eigenversuch im praktischen Teil des Kurses. Erstellt wurde eine vollanatomische Seitenzahnkrone, die mit Ceramill

Liquid Färbelösungen individualisiert und anschließend charakterisiert und fertiggestellt wurde.

einen entspannten abendlichen Ausklang zwischen den Fortbildungstagen sorgte Deutschlands berühmteste Strandbude –



Wenn ein Top-Keramiker wie Joachim Maier im Haus ist, schaut man gerne mal genauer hin: Full House im Dentallabor von Jochen Bornemann auf Sylt.

Die hohe Kunst des Verblendens konnte an einem Frontzahn mit Creation ZI CT geübt werden. Dass ein ästhetisch gelungener Zahnersatz seinen wahren Wert in einer tadellosen Funktion entfaltet, veranschaulichte Ceramill CAD/CAM-Trainerin Romy Göhler. Unter Anwendung des virtuellen Artikulators Ceramill® Artex führte sie in die „Digitale Funktionsprothetik“ ein – einer zum Wohle des Patienten ganzheitlich angelegten Methode zur Herstellung von funktionell störungsfreiem Zahnersatz. Für

die „Sansibar“. Bei Speis und Trank konnte in einzigartiger Atmosphäre gefachsimpelt werden. **ZT**

ZT Adresse

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

Partner werden lohnt sich

Das Zahnärztinnen Netzwerk im Interview mit Heide Schreiner von der Dental-Labor Schreiner GmbH.

Das Zahnärztinnen Netzwerk hat ein Gründungsmitglied befragt, was die Beweggründe für den Beitritt in das Netzwerk waren. Heide Schreiner vom Dental-Labor Schreiner, Bad Abbach, stand Rede und Antwort, warum es sich lohnt, Regionalpartner des Zahnärztinnen Netzwerks zu werden.

ZT Warum haben Sie sich entschieden, regionaler Gastgeber des Zahnärztinnen Netzwerks zu werden?

Heide Schreiner: „Wir möchten die Zahnärztinnen in unserem Umkreis gerne unterstützen, wo und wie es nur irgendwie möglich ist. Die unternehmerischen Veranstaltungen für Zahnärzte kommen jedoch meistens bei den Fortbildungen zu kurz. Dafür ist das Zahnärztinnen Netzwerk zuständig, es sorgt dafür, dass immer Veranstaltungen mit unternehmerischen Inhalten für Zahnärztinnen verfügbar sind.“

ZT Wie ist die Resonanz bzw. das Feedback der von Ihnen angesprochenen Zahnärztinnen?

„Die Resonanz bei der Akquise und unserer Kick-Off-Veranstaltung war durchweg positiv. Die Zahnärztinnen können sich immer wieder mit Themen und Fragen einbringen. Für die Internetplattform muss noch etwas Vertrauensarbeit geleistet werden, hier sind die Zahnärztinnen noch etwas scheu.“

ZT Welchen Nutzen haben die Zahnärztinnen aus dem Netzwerk?

„Sie können selber entscheiden, wie anonym oder persönlich sie auftreten und sich über alles austauschen bzw. erkundigen wollen. Sie haben die Möglichkeit, neue Kolleginnen kennenzulernen, Referentinnen und Expertinnen zu fragen und vollkommen unkompliziert auch von zu Hause aus an Online-Fortbildungen teilzunehmen. Zusätzlich gibt es ein großes Repertoire an Seminaren zu unternehmerischen Fragen, die praktisch helfen und im alltäglichen Labor- und Praxisbedarf unterstützen.“

ZT Welchen Nutzen haben Sie als Dentallabor aus dem Netzwerk?

„Wir als Labor haben nicht nur die Zahntechnik als Gesprächsbasis, sondern auch die Möglichkeit, die Zahnärztinnen kompetent unternehmerisch zu unterstützen. Dieses Engagement bringt Kundennähe und Vertrauen – folglich auch zahntechnische Arbeiten. Das Zahnärztinnen Netzwerk bietet viel Unterstützung und kennt sich im unternehmerischen Sinne sehr gut aus. Auch für Dentallabore gibt es Potenzial, das ausge-

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

schöpft werden sollte. Das Zahnärztinnen Netzwerk weist Lösungsvorschläge in der Beratung, im Marketing und im Vertrieb sowie auch in anderen unternehmerischen Themen auf. „Nicht zu vergessen: Mit der Regionalpartnerschaft im Netzwerk haben wir ein unverwechselbares Alleinstellungsmerkmal. Denn jede Region im Zahnärztinnen Netzwerk wird nur einmal an einen Partner vergeben.“



Zahnärztinnen
— Netzwerk —

ZT Was wird Ihre nächste Aktivität mit dem Netzwerk sein?

„Unsere nächste Aktivität ist die Organisation eines Vortrags mit anschließender Diskussion zum Thema ‚Lust und Last einer BWA – so hilfreich kann sie sein!‘ am 27. November 2013. Außerdem sind wir gerade mit den Zahnärztinnen in unserer Region zum Thema ‚1. Zahnärztinnen Netzwerk Kongress – Bilanziertes Leben‘, der am 18. Januar 2014 in Hamburg stattfinden wird, im Gespräch.“

ZT Was erwarten Sie von anderen Dentallaboren?

„Wir wünschen uns, dass sich viele unserer Kollegen entschließen ‚Regional Partner vor Ort‘ zu werden, damit deutschlandweit noch mehr Leben ins Netzwerk kommt.“

Weitere Informationen und Details zum Beitritt in das Zahnärztinnen Netzwerk erfahren Dentallabore direkt beim Zahnärztinnen Netzwerk telefonisch oder online. **ZT**

ZT Adresse

Zahnärztinnen Netzwerk
Hohe Straße 28b
57234 Wilnsdorf
Tel.: 02739 8038890
Fax: 02739 8038891
mirjam.braas@
zahnaerztinnen-netzwerk.de
www.zahnaerztinnen-netzwerk.de

ANZEIGE

ZIRKON
Gerüst 29€*, Vollanat. 35€*
gefärbt/gesintert, in 24h produziert/versendet
CADfirst
Experts in Milling
T. 0 84 50 92 95 973 · www.cadfirst.de
* netto zzgl. 7% MwSt, p. Einh. / f. Scannerkunden

Auf dem neuesten Stand

Heraeus Kulzer feiert fünften Geburtstag des cara-Systems.

Seit dem Marktstart 2008 hat Heraeus Kulzer das cara-System ständig erweitert. Heute deckt cara ein breites Spektrum an Indikationen und Materialien für den digitalen Workflow in Praxis und Labor ab. Nach einer intensiven Entwicklungsphase hatte Heraeus Kulzer das System im Oktober 2008 vorgestellt. „Wir sind später als andere in die digitale Prothetik eingestiegen, aber direkt in einer sehr hohen Qualität“, erinnert sich Produktmanagerin Ursula Schäfer an den Start. Von Anfang an hatte der Hanauer Dentalhersteller auf die zentrale Fertigung gesetzt, um Laboren einen wirtschaftlichen Zugang zu modernster Technik zu bieten. In den letzten fünf Jahren hat Heraeus Kulzer das cara-System ständig ausgebaut. Das Werkstoffspektrum reicht heute von Zirkonoxid in verschiedenen Farben oder transluzent bis zu Nichtedelmetallen und Kunststoffen, von subtraktiver bis additiver Fertigung. Seit 2011 ist mit dem Intraoralscanner cara TRIOS auch die Zahnarztpraxis vom ersten Schritt an in den digitalen Workflow eingebunden.

Mit Akquisitionen in Schweden und der Schweiz hat Heraeus Kulzer im letzten Jahr sein Portfolio in der Implantatprothetik erweitert, unter anderem um die patentierten abwinkelbaren cara I-Bridge Suprastrukturen.

„Wir investieren laufend in den Ausbau des cara-Systems, damit unsere Kunden technisch vorn bleiben“, betont Dr. Andreas Bacher, Leiter Digital Services bei Heraeus Kulzer.

Um Innovationen schnell verfügbar zu machen, arbeiten in der cara-Entwicklung Dental-, Material- und IT-Spezialisten aus Deutschland und Schweden Hand in Hand. Im Zukunftsfeld herausnehmbare CAD/CAM-Prothetik profitieren die cara-Entwickler von der Kunststoffexpertise des neuen Eigentümers Mitsui.

Mit einem breiten Kursangebot zur computergestützten Prothetik unterstützt Heraeus Kulzer den Know-how-Aufbau in Praxis und Labor. Ein Team aus persönlichen Fachberatern und technischen Spezialisten begleitet Anwender sicher in die neuen Felder, von der Investitionsplanung bis zur technischen Hilfe vor Ort. „Mit cara haben wir eine starke Marke geschaffen, die für Qualität und Service steht“, so Bacher. „Diesen Weg wollen wir in den nächsten Jahren konsequent fortsetzen.“



stiegen, aber direkt in einer sehr hohen Qualität“, erinnert sich Produktmanagerin Ursula Schäfer an den Start. Von Anfang an hatte der Hanauer Dentalhersteller auf die zentrale Fertigung gesetzt, um Laboren einen wirtschaftlichen Zugang zu modernster Technik zu bieten. In den letzten fünf Jahren hat Heraeus Kulzer das cara-System ständig ausgebaut. Das Werkstoffspektrum reicht heute von Zirkonoxid in verschiedenen Farben oder transluzent bis zu Nichtedelmetallen und Kunststoffen, von subtraktiver bis additiver Fertigung. Seit 2011 ist mit dem Intraoralscanner cara TRIOS auch die Zahnarztpraxis vom ersten Schritt an in den digitalen Workflow eingebunden.

ZT Adresse

Heraeus Kulzer GmbH
Grüner Weg 11
63450 Hanau
Tel.: 0800 4372522
Fax: 0800 4372329
info.lab@kulzer-dental.com
www.cara-kulzer.de

Ehrenamtlicher Einsatz

Frank Dental unterstützt „Dentists Without Limits Foundation“ (DWLF).

Wie viel Not und Elend schlechte Zahngesundheit mit sich bringt, ist in Deutschland oft nicht mehr nachvollziehbar. Jeder schmerzende Zahn ist ein Einzelschicksal, und benachteiligte Länder und Menschen sind besonders betroffen. Manchmal besteht jahrelang keine Möglichkeit, sich zahnmedizinisch behandeln zu lassen. Auf freiwilliger Basis und ohne Honorierung können Zahnärztinnen, Zahnärzte und Zahnmedizinische Fachangestellte über DWLF (Dentists Without Limits Foundation) Auslandsaufenthalte planen und durchführen. Sterilisierte und einzeln verpackte Diamantschleifer stellt hierfür Frank Dental GmbH, Gmund am Tegernsee, kostenfrei zur Verfügung.

ohne Hightech, ohne Bürokratie, aber mit 20 Kilogramm Übergepäck (Handschuhe, FFP2/3 Masken, Desinfektionsmittel, Zangen, Bohrer, Zahnbürsten, Zahnpasta, Give-aways und vieles mehr). In der Klinik von Grootfontein bekamen wir unseren Behandlungsraum zugewiesen. Die technischen Voraussetzungen entsprechen so gar nicht unserem Standard. So mussten wir mit vielen Unwegsamkeiten klarkommen und häufig improvisieren. Des Öfteren halfen uns nur noch unsere Stirnlampen, um überhaupt etwas sehen zu können, wenn wieder einmal der Kompressor keinen Strom für Licht lieferte, und die Spuckschalen ersetzt dann die ausgefallene Sauganlage. Aber unsere kleinen und großen Patienten, vorwiegend Einheimische, waren geduldig, freundlich und dankbar. Die Zahngesundheit ist bei Jung und Alt sehr schlecht: Karies, Parodontitis, Gingivitis, zerstörte Zähne, sodass sich unsere Aufgabe hauptsächlich auf das Extrahieren beschränkte. Auch bei unserem Outreach Einsatz im 70 Kilometer entfernten Hinterland, auf ewig langen Schotterpisten, der Pick-up vollgepackt mit der mobilen Einheit, Dampfsterilisator, allen nötigen



Der persönliche Erfahrungsbericht von Dr. Heike Bollmann und ihrer ZMF Eva Römisch zeigt, wie wertvoll bereits Einsätze von nur zwei Wochen Dauer sein können. Sie verbrachten ihren Auslandseinsatz in Grootfontein/Namibia. „Ohne lange zu überlegen haben wir uns entschlossen, der Praxis in Veitshöchheim für zwei Wochen den Rücken zu kehren und uns auf das Abenteuer Afrika einzulassen – Zahnmedizin pur,

ten, vorwiegend Einheimische, waren geduldig, freundlich und dankbar. Die Zahngesundheit ist bei Jung und Alt sehr schlecht: Karies, Parodontitis, Gingivitis, zerstörte Zähne, sodass sich unsere Aufgabe hauptsächlich auf das Extrahieren beschränkte. Auch bei unserem Outreach Einsatz im 70 Kilometer entfernten Hinterland, auf ewig langen Schotterpisten, der Pick-up vollgepackt mit der mobilen Einheit, Dampfsterilisator, allen nötigen

ANZEIGE

LABOR-DOPING

Das Richtige tun, um die Zukunft zu meistern. Nutzen Sie unser **KNOWHOW** aus über 100 Jahren Erfahrung für Ihr Labor: Legierungen, Galvanotechnik, Discs/Fräser, Lasersintern, Experten für CAD/CAM u. 3shape. Das alles mit dem Plus an Service! Tel. 040/860766 - www.flussfisch-dental.de

since 1911
FLUSSFISCH

Instrumenten und Medikamenten, konnten wir am Ende meistens nur mit der Zange helfen. Die Patienten waren nur froh, den schmerzenden Zahn los zu sein. In der Retrospektive, auch wenn unser Arbeitstag von 8 bis 19 Uhr ging, waren es zwei tolle Wochen, viele glückliche Patienten und viele leuchtende Kinderaugen, wenn wir sie mit kleinen Geschenken belohnten. Einig sind wir uns – einmal und immer wieder, das nächste Mal vielleicht in einem anderen Land.“ Für weitere Informationen und Anfragen bzgl. kostenfreier Diamantschleifer für den persönlichen Auslandseinsatz steht die Firma Frank Dental zur Verfügung.

ZT Adresse

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

ZT Veranstaltungen November/Dezember 2013

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
13.11.2013	Starnberg	Lava Innovationen & Tipps aus der Praxis Referent: ZT Johannes Semrau	Corona Lava Fräsenzentrum Starnberg Tel.: 08151 555388 info@lavazentrum.de
13.11.2013	Wipperfurth	Workshop rund ums zeiser-Modellsystem Referent: ZT Udo Rudnick	picodent Tel.: 02267 6580-19 claudiaknopp@picodent.de
14./15.11.2013	Berlin	Klammergusmodell – Synthese von Theorie und Praxis Referent: ZT Frank Mazur	Heraeus Tel.: 06181 35-4014 janice.hufnagel@heraeus.com
21./22.11.2013	Bremen	Verfahrenstechnik für edelmetallfreie Doppelkronen Referent: N. N.	BEGO Tel.: 0421 2028-372 linsen@bego.com
25.–27.11.2013	Pforzheim	CAD/CAM Basic – Map & Motion Referent: ZTM Dietmar Schaan	Amann Girrbach Tel.: 07231 957-224 trainings@amanngirrbach.com
29.11.2013	Hamburg	Optimierung der Friktion von Doppelkronen bei älteren und neuen Arbeiten Referent: ZTM Volker Wetzal	DENTAURUM Tel.: 07231 803-470 kurse@dentaforum.de
06.12.2013	Neuler	CAD/CAM Milling Intro Referent: N. N.	Zirkonzahn Tel.: 0796 1933990 info@zirkonzahn.de

ZT Kleinanzeigen

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

Jetzt online bestellen

(alle Preise sind Netto-Preise, zzgl. 19% MwSt.)
http://www.muffel-forum.de info@muffel-forum.de

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

Zirkonzahn®

Human Zirconium Technology

TERMINE FÜR
LIVE
PRÄSENTATIONEN
WWW.ZIRKONZAHN.COM



NEU: FRÄSGERÄT-KOMPAKTSERIE M1

FRÄSGERÄT M1
ABUTMENT



FRÄSGERÄT M1



FRÄSGERÄT M1
WET



FRÄSGERÄT M1
WET HEAVY

