ZT SERVICE

Mediziner und Techniker spinnen digitales dentales Netz noch enger

Unter dem Motto „Schnittstellen zwischen Zahnarzt und Zahntechniker“ fand am 23. und 24. Januar das zweite Symposium „Digitale Dentale Technologien“ statt. Auf dem Forum, einer Kooperation der Oemus Media AG und dem Dentalen Fortbildungszentrum Hagen, informierten sich rund 200 Experten der Dentalbranche über aktuelle Trends und Innovationen, unter ihnen Studenten der Dentaltechnologie von der SRH Fachhochschule Hamm sowie der Meisterschule Köln.

(ms) – Das von ZTM Jürgen Sieger organisierte Programm widmete sich in diesem Jahr zu großen Teilen der navigierten Implantologie. Prof. Dr. Christopher Schramm lieferte mit seinem Vortrag zur digitalen Volumentomografie (DVT) und CT-Planung den passenden Einstieg in das Thema. Er forderte, dass heutige Navigationssoftware verschiedene Datenformate lesen könne, um den Datenexport für die Herstellung knochengetragener Bohrschablonen zu ermöglichen. Tatsächlich hat die Programmentwicklung in den vergangenen Jahren einen großen Sprung getan. So kann aktuelle Software Modelle etwa in Echtzeit heranzoomen und rotieren lassen, sie kann Winkel analysieren, Wurzelkanäle ausmessen oder die Knochenhärte bestimmen.

Hintergrund dessen ist die Verfeinerung der Darstellung im dreidimensionalen Raum. Dr. Dr. Peter Ehrl verwies im Anschluss darauf, dass 3-D-Anwendungen in der Implantologie unverzichtbar seien. Sie finden Einsatz in der Diagnostik, der Planung sowie beim Transfer der Implantatposition auf Schablone. Die Technik habe den Praxisstandard erreicht und werde in vielen Teilen der Zahnmedizin angewandt.

Speziell auf die Implantatplanung richteten später Dr. Frank Spiegelberg und Dr. Friedhelm Heinemann, Vorsitzender der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V., ihr Augenmerk. Letzterer bot während seines Vortrages eine anschauliche Live-Demonstration. Er ließ sich telefonisch mit dem ZTM Eike Erdmann verbinden, um anschließend auf der Videoleinwand im Saal gemeinsam anhand des Programms „TeamViewer“ die digitale Implantatplanung vorzuführen. Zahnarzt und Zahntechniker agierten zur selben Zeit, veränderten die Größe und Lage von Implantaten, besprachen Alternativen und schlossen den Fall exemplarisch ab.

An den insgesamt 20 Ständen der industriellen Aussteller herrschte an beiden Veranstaltungstagen reges Treiben.

… nach ihren Vorträgen den Fragen des Auditoriums.

Arbeit aus einem (digitalen) Guss

Einen Schritt weiter ging Dr. Dr. Stephan Weihe in seinem Beitrag. Er entwarf einen digitalen Workflow, in dessen Ende die navigierte Implantologie und die anschließende CAD/CAM-gestützte Fertigung von Zahnersatz stehen. Davor erfolgen aber bereits mit der DVT, der Kiefergelenkdiagnostik, der Übertragung auf den virtuellen Bewegungssimulator sowie die CAD-Planung zentrale Schritte. Solch ein komplexer Ansatz sei aufgrund komplexer Krankheitsbilder nötig. Erst recht, wenn man sich vor Augen halte, dass 60 bis 80 Prozent der Menschen, die Zahnersatz erhalten haben, später unter Folgeerkrankungen wie Tinnitus oder Kopfschmerzen leiden. Dies habe eine Studie der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung ergeben. Zudem sei die Frage des gewählten Zahnersatzes beispielsweise dringend mit einer Funktionsdiagnostik zu koppeln. Die Funktionsdauer von in Deutschland hergestelltem Zahnersatz halte durchschnittlich nur sechs Jahre, weil er oft mit Fehlbelastungen einhergehe. Eine digitalisierte Produktionskette erlaube eine Prozesskontrolle und beschleunige den gesamten Ablauf.

Unter der Leitung von Veranstalter und Moderator ZTM Jürgen Sieger (re.) stellten sich die namhaften Referenten wie Prof. Dr. Jürgen Geis-Gerstorfer von der Universität Tübingen …

Neue Tätigkeiten, neues Berufsbild

Wollen Zahntechniker in dieser Kette ein weiterhin kompetentes Glied sein, müssen sie offensiv mit einem sich verändernden Berufsbild umgehen. Nach Meinung mehrerer Referenten wandle sich das Handwerk momentan in eine Technologie. Prof. Dr. Jef van der Zel verwies darauf, dass die Etablierung der CAD/CAM-Technologie eine Veränderung des Berufsbildes nach sich ziehe. So gibt es in den Niederlanden nicht nur den Begriff des Dentikers, sondern auch zahlreiche Labore, die keine eigene Gussabteilung mehr besitzen. Stattdessen werden zahntechnische Arbeiten verstärkt ausgelagert und 60 Prozent aller maschinell produzierten Einheiten an Zahnersatz sind aus Zirkondioxid.

Wie schwer es unter Umständen für Dentallabore sein kann, der Veränderung offensiv zu begegnen, verdeutlichte ZTM Ralph Riquier. Sein Beitrag zur Qualitätsprüfung dentaler CAD/CAM-gischen Lösungen zu behalten. Der Markt biete schlichtweg eine zu große Zahl an Produkten.

Doch auch abseits allem Neuen erwarten den Zahntechniker Schwierigkeiten. Zum Beispiel beim Farbsehen. ZTM Volker Brosch genügten in seinem Vortrag wenige Minuten, um dem Publikum glaubhaft zu beweisen, dass alle, einschließlich des Referenten, Farben nicht exakt bestimmen könnten. Die Faktoren Helligkeit, Farbton und Sättigung, die letztendlich die eigentliche Komponenten hatte das Potenzial, so manchem Zuhörer dessen Begeisterung für die neuen Entwicklungen zu rauben. Es sei bei derzeitigem Stand unmöglich, einen Überblick über alle technologischen Lösungen zu behalten. Der Markt biete schlichtweg eine zu große Zahl an Produkten.

Doch auch abseits allem Neuen erwarten den Zahntechniker Schwierigkeiten. Zum Beispiel beim Farbsehen. ZTM Volker Brosch genügten in seinem Vortrag wenige Minuten, um dem Publikum glaubhaft zu beweisen, dass alle, einschließlich des Referenten, Farben nicht exakt bestimmen könnten. Die Faktoren Helligkeit, Farbton und Sättigung, die letztendlich die eigentliche Farbe kennzeichnen, sind nur mithilfe technischer Lösungen beherrschbar. Doch auch hier benötige der Labormitarbeiter das nötige digitale Know-how.

Einmaleins der Werkstoffkunde

Mit dem bloßen Auge nicht erkennbar sind ebenso die Feinheiten des Zirkondioxids. Dennoch ist hier größte Aufmerksamkeit geboten, wenn man sichere und gleichfalls ästhetisch anspruchsvolle Materialien verwenden möchte. Prof. Dr. Jürgen Geis-Gerstorfer lenkte daher in seinem Beitrag den Blick auf mikroskopisch kleine, aber entscheidende Festigkeitsänderungen vollkeramischer Materialien durch Nachbehandlungsverfahren. So begünstigen Oxidkeramiken bei scharfen, spitzen Anrissen ein unterkritisches Risswachstum, was sie gegenüber anderen Keramiken bevorteilt.

Zuvor hatte bereits Dr. Christoph Niesel allerdings auch auf Belastungsgrenzen des Materials verwiesen. Beispielsweise leidet die Gerüststabilität unter einer großflächigen Nachbearbeitung. In der Folge kommt es verstärkt zu Brüchen, die Wandstärke nimmt ab und Haarrisse sind zu beobachten.

Dass schon etliche Schritte vorher eine wichtige Entscheidung über die Qualität von Zirkondioxid fällt, erklärte Dr. Dipl.-Ing. Hans-Michael Sax im Rahmen eines leidenschaftlichen Schlussvortrages des Symposiums. Denn die heutzutage bereits recht weitverbreitete Einfärbung des Werkstoffes sei technisch keineswegs ausgereift. So bedeute die Zugabe von Farbstoffen in vielen Fällen eine Verunreinigung und sei aus werkstoffkundlicher Sicht klar abzulehnen.

Neuauflage schon in Planung

Nicht nur an dieser Stelle nutzten die Zuhörer die Chance, von den Referenten in einer Diskussion tiefergehende Informationen zu erhalten. Auch deshalb zog Veranstalter ZTM Jürgen Sieger ein positives Fazit. „Viele der Vorträge sind bei den Gästen sehr gut angekommen. Die Workshops am Freitag waren sehr spannend. Die 20 Firmen unserer Fachausstellung sind zufrieden und der gesamte Ablauf lief reibungslos. Aus meiner Sicht war dies ein rundum gelungenes Wochenende. Auf diese Weise etabliert sich die Veranstaltung langsam aber sicher.“ Die für Ende Januar 2010 geplante Fortsetzung wirft schon ihre Schatten voraus. Sieger wird sich bereits in den nächsten Wochen auf die Reise begeben und nach neuen, interessanten Themen und Referenten suchen. ZT

Praxisfragen zogen sich als roter Faden durch das gesamte Programm in Hagen. Ein Beispiel dafür gab es am Samstag an dem Stand der NWD-Gruppe aus Münster zu sehen. In einer spontan anberaumten Live-Vermessung für eine Funktionsdiagnostik wurde der Freecorder® BlueFox vorgeführt.

In den Pausen suchten auch Experten wie Oratio-CEO Jef van der Zel immer wieder den Informationsaustausch.

Nicht nur Wilhelm Mühlenberg, Geschäftsführer von Goldquadrat, zeigte sich während und nach dem Symposium zufrieden mit der Resonanz.

Wichtiger Mitgestalter des Aufstiegs

Langjähriger Key Account Manager wechselt nun in wohlverdienten Ruhestand.

Stefan Pfeifer, Leiter Marketing und Vertrieb Deutschland (li.); Christine Schwendner, Key Account Manager Deutschland, Claus-Peter Jesch, Geschäftsführer DENTSPLY DeTrey (re.), überreichen Gerd Apitz zum Abschied Blumen.

Das einzig Beständige ist der Wandel – diese Wahrheit gilt auch bei DENTSPLY DeTrey, dem zweitgrößten Unternehmen für zahnmedizinische Produkte im deutschen Markt. Dort verlässt Key Account Manager Gerd Apitz die Firma und tritt seinen Ruhestand an. Als Nachfolgerin steht bereits Christine Schwendner fest, die zuletzt den Regionalverkauf Süd bei DENTSPLY leitete.

Apitz stieg bereits 1976 als junger Kollege bei DENTSPLY in Wiesbaden ein. Sein Talent führte ihn durch verschiedene Stationen in Marketing und Vertrieb. In diesen Funktionen konnte Gerd Apitz über die letzten 32 Jahre den Aufstieg von DENTSPLY DeTrey mitbegleiten und mitprägen. Besondere Bedeutung kam ihm während der Markteinführung von Dyract zu, die er als Leiter Marketing und Vertrieb miterlebte und deren Erfolg zu großen Teilen mit seinem Namen verbunden ist. „Es ist ein Wahnsinn, wie die Einführung von Dyract damals funktioniert hat. Wir hatten im ersten Jahr zehnmal soviel Umsatz gemacht wie geplant. Erst durch Dyract hat DENTSPLY DeTrey die Bedeutung im Markt gewonnen, die es heute hat."

In den letzten Jahren ist Apitz als Key Account Manager der Hauptansprechpartner für den deutschen Handel gewesen. Nach den beruflichen Erfolgen beginnt jetzt allerdings eine andere Phase in dessen Leben. Apitz will sich in Zukunft verstärkt seinen vielfältigen Interessen und seinem Enkel widmen. ZT

ZT Adresse

DENTSPLY DeTrey GmbH
De-Trey-Straße 1
78467 Konstanz
Tel.: 0 75 31/5 83-0
Fax: 0 75 31/5 83-1 04
E-Mail: info@dentsply.de
www.dentsply.de

Vorsprung durch neues Wissen sichern

Auch 2009 richtet Ivoclar Vivadent die Competence-Fortbildungsreihe aus. Rund 30 Referenten werden aktuelle Themen möglichst anschaulich darstellen.

Weiterbildung für Zahnärzte und Zahntechniker ist unerlässlich. Denn die fachlichen Anforderungen steigen kontinuierlich und der Dentalmarkt entwickelt sich immer dynamischer. Aus diesem Grund veranstaltet Ivoclar Vivadent auch in diesem Jahr im gesamten Bundesgebiet Symposien zu unterschiedlichen Themenbereichen mit dem Ziel, Theorie und Praxis zu vereinen.

Für den Besuch der eintägigen Symposien und Seminare erhalten die Teilnehmenden sechs bis acht Fortbildungspunkte gemäß DGZMK/BZÄK-Leitlinien. Verschiedene Expertenteams mit 29 namhaften Referenten vermitteln den Interessenten praxisrelevantes Wissen zu den drei Themenbereichen: Vollkeramische Restaurationen und Befestigung, Adhäsive und Composite-Restaurationen sowie Implantatprothetik. Die erfahrenen Referenten zeigen anhand eigener klinischer Fallbeispiele, Problemstellungen und deren Lösungen im Praxis- und Laboralltag und nehmen zu aktuellen Fragen der Teilnehmenden Stellung.

Ein Beispiel für den Erfolg der Fortbildungsreihe: Über 240 Zahnärzte und Zahntechniker nahmen Anfang November 2008 in Berlin am Symposium für Implantatprothetik teil..

Seit April 2007 hat Ivoclar Vivadent diese Symposienreihe ausgebaut. Seither haben mehr als 3.900 Zahnärzte und Zahntechniker an den Veranstaltungen teilgenommen. „Laut einer Umfrage wurden die Erwartungen der Teilnehmenden zu 98 Prozent erfüllt oder sogar übertroffen", so Dr. Frank Drubel, Leiter Professional Services, Ivoclar Vivadent GmbH, Ellwangen.

Die insgesamt 14 Competence-Fortbildungsevents und zahlreiche weitere zahntechnische Kurse finden im gesamten Bundesgebiet statt. Aktuelle Broschüren und weitere Informationen zu den Symposien erhalten Sie auf der Homepage (Rubrik Kurse). ZT

ZT Adresse

Ivoclar Vivadent AG
Bendererstr. 2
FL-9494 Schaan
Tel.: +423/235 35 35
Fax: +423/235 33 60
E-Mail: info@ivoclarvivadent.com
www.ivoclarvivadent.com

ANZEIGE

CREATION WILLI GELLER INTERNATIONAL – SIMPLY BRILLIANT

WILLI GELLER Creation

CC | CP | ZI-F | ZI | CP ZI | P&P-Z | LF | CP | CP L&M | P&P-M | AV | TI | Creapearl

CREATION NEWS!
Press & Paint on Metal
Press & Paint on Zirconium Dioxide
CC Correction Powder
CC Gingiva G7
ZI-F Correction Powder
ZI Gingiva G7
ZI Shoulder SP-21
ZI-F Neck Transpa HT-51
ZI-F Transpa TI-2

IDS 2009

LIVE-DEMOS - PAR EXCELLENCE!
16 Opinion Leader zeigen ihr Können und geben Tipps für den Praktiker.
VISIT US AT THE IDS, 24.-28. MARCH
Hall 11.1, Corridor H No. 028/J No. 029

Creation Willi Geller International GmbH
Koblacherstraße 3, 6812 Meiningen, Austria
info@creation-willigeller.com, www.creation-willigeller.com
Tel. +43 (0)5522 76784, Fax +43 (0)5522 73699

Farbbestimmung, die Erste!

VITA sucht den dentalen Video-Star und stellt allen Gewinnern attraktive Preise in Aussicht.

Auf dem Video-Portal YouTube und der VITA-Homepage sind ab sofort alle eingereichten Clips zu sehen.

Für alle vom YouTube-Fieber-Betroffenen in der dentalen Community naht Hilfe: VITA sucht den Clip zur digitalen Farbbestimmung. Wer eine Digicam parat hat und auch bei der Zahnfarbbestimmung auf Digitalisierung setzt, kann sofort mit dem Dreh loslegen.

Die Clip-Aktion „VITA Video Star" sucht kreative Antworten auf die Frage: „Warum brauche ich die digitale Farbbestimmung?" Egal ob Musikvideo, Animation oder Sketch – erlaubt ist, was gefällt. Die Filme sollten jedoch eine Länge von zwei Minuten nicht überschreiten.

Bis zum 24. März können die Teilnehmer die fertigen Clips in den Formaten WMV, AVI, MOV oder MPEG an videostar@vita-zahnfabrik.com mailen oder auf Datenträger per Post an die VITA Zahnfabrik senden. Auf YouTube und der VITA Homepage sind die Filme ab sofort online zu sehen. Die besten Hobbyfilmer werden Ende März auf der IDS prämiert. Mitmachen lohnt sich: Der Erstplatzierte reist mit einer Begleitperson für ein Wochenende in eine europäische Hauptstadt seiner Wahl. Zusätzlich verlost VITA drei Apple iPhones. ZT

ZT Adresse

VITA Zahnfabrik
H. Rauter GmbH & Co. KG
Spitalgasse 3
79713 Bad Säckingen
Tel.: 0 77 61/5 62-0
Fax: 0 77 61/5 62-2 99
E-Mail: info@vita-zahnfabrik.com
www.vita-zahnfabrik.com

Neue Impulse für neue Märkte schaffen

Edith Schönenberger ist seit dem 1. Dezember 2008 neue Managerin für Marketing und Sales bei dem Schweizer Keramikspezialisten Creation Willi Geller.

Edith Schönenberger (45) übernimmt das Management für Vertrieb und Marketing bei Creation Willi Geller.

Mit mehr als 20 Jahren Erfahrung in der Dentalindustrie verfügt die gelernte Zahntechnikerin aus der Schweiz über umfassende Produkt-, Marketing- und Vertriebskenntnisse rund um den Globus.

In der Dentalbranche ist Schönenberger schon lange keine Unbekannte mehr: Bereits vor ihrem Einstieg bei Creation war sie in diversen leitenden Marketing- und Management-Positionen in der zahntechnischen Industrie tätig. So arbeitete sie allein fast zehn Jahre im internationalen Produktmanagement bei einem renommierten Dentalunternehmen. In den vergangenen zwei Jahren stellte sie ihre fundierten Branchenkenntnisse als Leiterin Marketing International bei der Schweizer Firma Jota unter Beweis, einem der führenden Hersteller von rotierenden Präzisionsinstrumenten für Labor und Praxis.

Als Managerin für Marketing und Sales ist Schönenberger ab sofort für die operative Umsetzung von Marketingkonzepten und Vertriebsstrategien auf internationaler Ebene zuständig, aber auch das Key Account Management, die Betreuung der Vertriebspartner in knapp 50 Ländern rund um den Globus sowie die Einführung neuer Keramiksysteme gehören zu ihrem Tätigkeitsbereich. ZT

ZT Adresse

CREATION WILLI GELLER INTERNATIONAL AG
Oberneuhofstr. 5
CH-6340 Baar
Tel.: +41-41/768 90 19
Fax: +41-41/760 45 10
E-Mail: info@creationwilligeller.com

Schweizer Unternehmen gehen zusammen

Die Gruppe Cendres+Métaux übernimmt die Metalor Dental aus Oensingen. Damit baut die Bieler Firma ihre Marktposition im Bereich der Dentalmedizin aus.

Cendres+Métaux wird zu einem weltweit führenden Hersteller von Edelmetall-Legierungen für die Zahnmedizin. Rückwirkend zum 1. Januar übernimmt das Bieler Traditionsunternehmen die in Oensingen ansässige Metalor Dental. „Mit diesem Zusammenschluss können wir unser Angebot massiv ausbauen und die Stärken zweier gesunder Schweizer Unternehmen vereinen“, so Peter Häsler, CEO der Cendres+Métaux. „Unsere Kunden profitieren von einem attraktiven Produktportfolio, einem breiten Vertriebsnetz sowie hervorragenden Dienstleistungen“, so Peter Häsler weiter. „Auch in Zukunft werden sämtliche Produkte in der Schweiz hergestellt.“

Cendres+Métaux ist weltweiter Marktführer in der Produktion und Vermarktung von Konstruktionselementen für die Herstellung von Zahnersatz und verfügt über ein breites Legierungssortiment, das weltweit vertrieben wird. Metalor Dental ist ein führendes Unternehmen im Bereich der Dentallegierungen. Es beschäftigt rund 90 Mitarbeitende. Seine Produkte werden in über 20 Märkten angeboten. Die Mitarbeitenden von Metalor Dental verstärken das Team von Cendres+Métaux.

Künftig bietet die Bieler Firma die gesamte Produktpalette für die Prothetik an. Das Unternehmen deckt sämtliche Prozesse ab, vom Gießen der Edelmetall-Legierungen, über die Herstellung der Konstruktionselemente bis hin zum Refining der edelmetallhaltigen Abfälle. In ausgewählten Märkten werden verschiedene Laborprodukte wie z.B. das Galvanosystem „Scopeform Easy“, die Keramiklinie „Creation“ sowie Geräte vertrieben. ZT

ZT Adresse

Cendres+Métaux SA
Rue de Boujean 122
CH-2501 Biel/Bienne
Tel.: +41-32/344 22 11
Fax: +41-32/344 22 05
E-Mail: info@cmsa.ch
www.cmsa.ch

Neue Kraft mit viel Erfahrung verstärkt das Team

Das Vertriebsteam der EOS Health AG wächst an. Die Firma will ihre Kunden noch stärker an sich binden.

Iris Hanßen verstärkt als Regionalleiterin für den Vertrieb Nord künftig das gesamte Vertriebsteam der EOS Health AG.

Die EOS Health AG stellt 2009 ihr bislang stärkstes Vertriebsteam auf. Neue Impulse soll dem Team Iris Hanßen verleihen. Als neue Regionalleiterin Vertrieb Nord kümmert sie sich um die Bedürfnisse der Kunden im Norden Deutschlands. Hanßen bringt sechs Jahre Vertriebserfahrung in der Dentalbranche mit und verfügt über langjährige Erfahrung in wettbewerbsintensiven Märkten. Zuvor war sie bei Solutio tätig, einem führenden Unternehmen für Zahnarztsoftware. Ihre Spezialgebiete sind das Praxis- und Patientenmarketing und die Erstellung von Business-Konzepten.

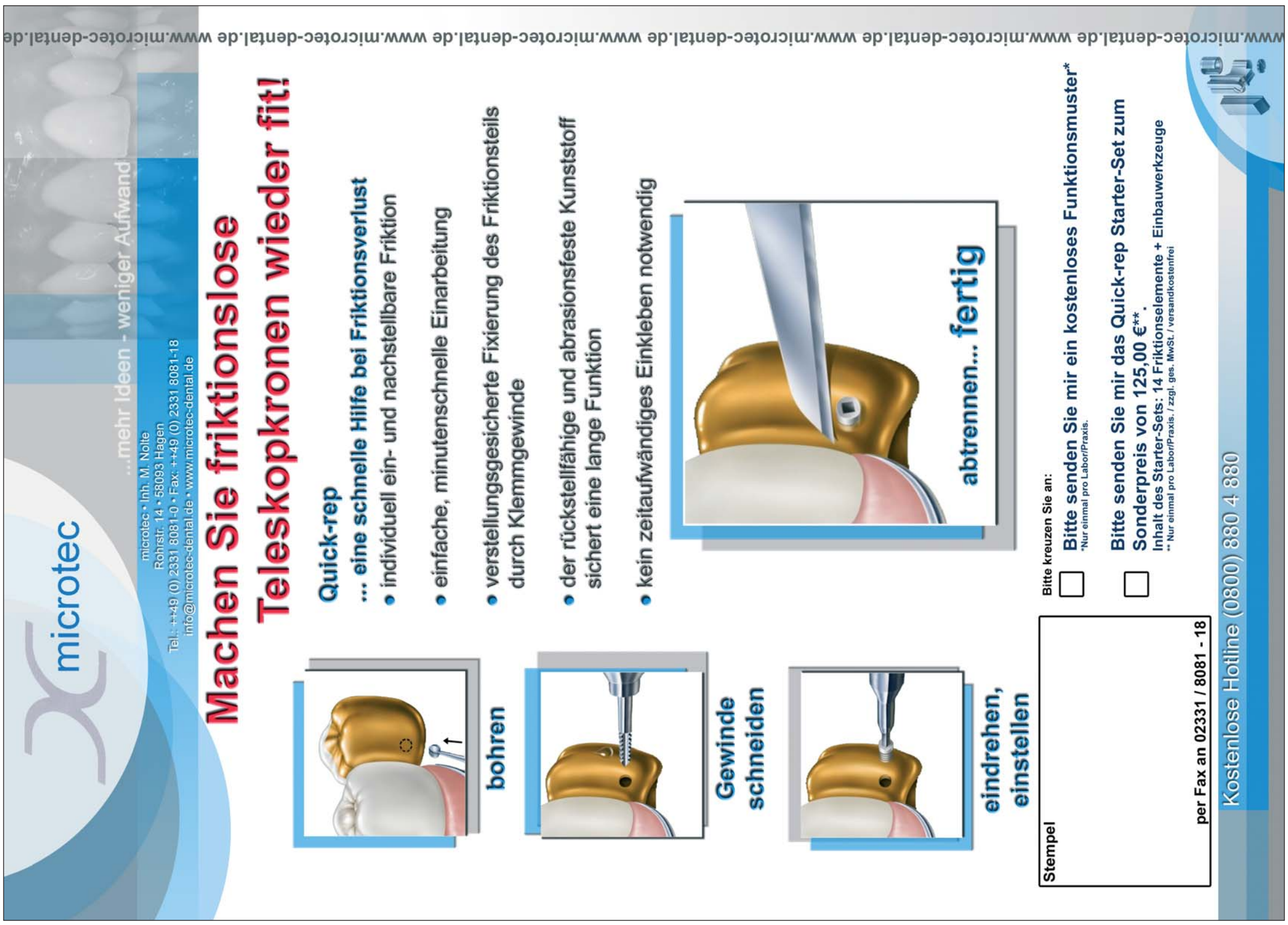
„Wir planen weitere Einstellungen im Vertrieb, um 2009 mit voller Kraft auf Erfolgskurs zu bleiben und unseren Kunden noch näher zu sein. Besonders interessant sind für uns Mitarbeiter mit tiefgehenden Branchenkenntnissen und einem ausgeprägten Sinn für die langfristige Beratung unserer Kunden“, sagt Nicole Wiora, Vertriebsleiterin der EOS Health AG, eine auf Modulares Factoring spezialisierte Finanzdienstleisterin im Gesundheitsmarkt.

Mit dem verstärkten Vertriebsteam reagiere das expandierende Unternehmen auf den gestiegenen Bedarf nach gewinnbringenden Finanzlösungen. „Unser Vertriebsteam zählt jetzt 13 Mitarbeiter, die unsere Kunden deutschlandweit umfassend betriebswirtschaftlich beraten und unterstützen. Zahlenmäßig und in unserer Fachkompetenz sind wir so stark wie nie zuvor“, so Wiora. ZT

ZT Adresse

EOS Health AG
Steindamm 80
20099 Hamburg
Tel.: 0 40/28 50-60 00
Fax: 0 40/28 50-60 20
E-Mail: info@eos-health.ag
www.eos-health.ag

ANZEIGE



Auf dem neusten Stand und ganz nah an der Praxis

Im Januar veranstaltet das Dentallabor Schmidt alljährlich das sogenannte „Power Seminar“. Zu den mehr als 80Teilnehmern im Schlosshotel Erwitte zählten mehrere international anerkannte Referenten.

Prof. Dr. Georg Meyer (li.) und Prof. Dr. Reiner Biffar (3.v.li.) vom Zentrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde in Greifswald vertraten die wissenschaftliche Prominenz im westfälischen Anröchte. Auch sonst konnten Geschäftsführer ZTM Erich Schmidt (2.v.li.) und Laborleiter ZTM Jörg Brouwer wieder hochkarätige Referenten für das „Power Seminar“ gewinnen.

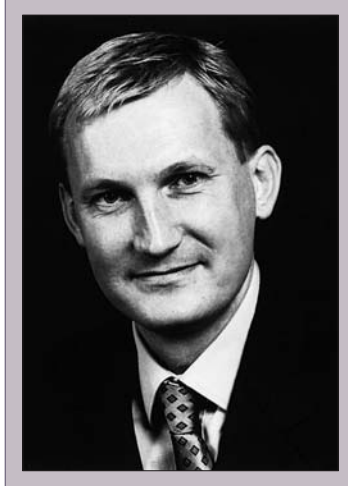
Das Motto für die diesjährige Ausgabe des Expertentreffens lautete „Aktuelle zahnmedizinische Funktionsdiagnostik und -therapie – ein praxisnahes Update“. Den Einstieg in das Thema lieferte Prof. Dr. Georg Meyer vom Zentrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde in Greifswald.
SeinVortrag widmete sich der Funktionslehre. Meyer verwies darauf, dass die aktuelle Forschung nachhaltige Beweise dafür hat, dass Kaufunktionsstörungen als Risikofaktoren für Krankheitssymptome der Pulpa, des Zahnhalteapparates und der Kiefergelenke, aber auch für Tinnitus, Kopf- und Gesichtsschmerzen sowie Halswirbelsäulen- und Rückenprobleme betrachtet werden müssen. Anhand typischer Patientenbeispiele und durch praktische Übungen verdeutlichte er diese Zusammenhänge eindrucksvoll. Den Schwerpunkt lenkte er dabei auf die physiologische Lagerelation der Kiefer zueinander und die Grundzüge der modernen Schienentherapie.
Meyers Greifswalder Kollege Professor Dr. Reiner Biffar knüpfte an die Ausführungen seines Vorredners an und beleuchtete die Funktionslehre als selbstverständlichen Bestandteil prothetischer Therapie. Biffar belegte, dass prothetische Therapien auf Dauer nur erfolgreich sind, wenn individuelle, parodontale und funktionelle Bedingungen des Patienten in die strategischen Planungen endgültiger Versorgungen einbezogen werden. Ist die funktionelle Vorbehandlung abgeschlossen, stellt sich die Frage nach der systematischen Umsetzung der erreichten Schienenposition. Biffar ging auf Vor- und Nachteile unterschiedlicher Vorgehensweisen für verschiedene, festsitzende und kombiniert-abnehmbare Konstruktionen ein und sprach in diesem Zusammenhang verschiedene Registrierverfahren an.
Ganz im Sinne des Treffens nutzte Laborleiter ZTM Jörg Brouwer seine langjährige Praxiserfahrung, um Fehlstellungen des Kiefergelenkes näher zu beleuchten. So ließen sich Fehlstellungen im Mund- und Kieferbereich mit der elektronischen Kiefergelenkdiagnostik „Gamma Cadiax Compakt 2“ zuverlässig aufspüren, was zu einem harmonischen Zusammenspiel von Zähnen, Muskulatur und Kiefergelenk führen kann. Brouwer betonte, dass durch eine interdisziplinäre Zusammenarbeit von Zahnärzten, Zahntechnikern und fachübergreifenden Therapeuten die prothetische Situation optimiert werden kann und bot seinen Zahnärzten die notwendigen Schulungen der KG-Vermessungen dafür an.
Das von Geschäftsführer und ZTM Erich Schmidt veranstaltete „Power Seminar“ hat sich während der vergangenen Jahre zu einem festen Termin in der fächerübergreifenden zahnmedizinischen und zahntechnischen Fortbildung entwickelt. Das 1983 gegründete Labor aus Anröchte organisiert seit mittlerweile 15 Jahren regelmäßige Veranstaltungen für Zahnärzte, Helferinnen und Mitarbeiter. ZT

ZT Adresse

Dentallabor Schmidt GmbH
Mellricher Straße 15
59609 Anröchte
Tel.: 0 29 47/18 45
Fax: 0 29 47/52 28
E-Mail:
info@dentallabor-schmidt.de
www.dentallabor-schmidt.de

Rückkehrer mit neuer Rolle

Ein Implantologe wird von nun an bei Nobel Biocare die Kontakte zu der Wissenschaft herstellen.



Für Dr. Ralf Rauch ist Nobel Biocare keine Unbekannte. Schon von 1994 bis 2006 leitete er für die deutsche Niederlassung den Bereich Marketing & Activities.

Zum Jahresbeginn konnte Nobel Biocare Dr. Ralf Rauch für die Funktion des Director University Program EMEA (Europe/ Middle East/Africa) gewinnen. Der promovierte Zahnarzt mit Tätigkeitsschwerpunkt Implantologie (DGI) war bereits von 1994 bis 2006 als Leiter Marketing & Activities für die deutsche Niederlassung tätig.
Das neue Unternehmenskonzept von CEO Domenico Scala und dessen in zentralen Bereichen neu aufgestelltes Team überzeugten Dr. Ralf Rauch zu einer Rückkehr. Wesentliche Argumente waren die Neuausrichtung des Unternehmens mit der Konzentration auf Kundenzufriedenheit, Wissenschaft und die Erhöhung der Mitarbeiterkompetenz.
In der Region EMEA wird Dr. Ralf Rauch die bereits bestehenden Partneruniversitäten betreuen, die Umsetzung der Programme zur Ausbildung der Studenten und Assistenten unterstützen und Verbindungen in die Bereiche Research & Development, Training & Education sowie Marketing herstellen.
In Deutschland ist er zudem Ansprechpartner für die wissenschaftlichen Gesellschaften, um eine reibungslose Zusammenarbeit zu gewährleisten und partnerschaftlich auszubauen. ZT

ZT Adresse

Nobel Biocare Deutschland GmbH
Stolberger Straße 200
50933 Köln
Tel.: 02 21/5 00 85-0
Fax: 02 21/5 00 85-3 33
E-Mail:
info.germany@nobelbiocare.com
www.nobelbiocare.de

IDS 2009: Messebesuch ohne sprachliche Barrieren

Das Bremer Dentalunternehmen BEGO bietet auf der IDS 2009 in Köln Termine eigens für hörgeschädigte Zahntechniker an. Zahntechnikermeister André Thorwarth und Gebärdendolmetscherin Karen Wünsche führen die Messebesucher über den Firmenstand, stellen Neuheiten vor und beantworten alle Fragen. Ein besonderes Augenmerk gilt BEGO Medical. Des Weiteren können die Teilnehmer einen Keramik-Kurs gewinnen.

Auf der Internationalen Dental-Schau 2009 startet BEGO in diesem Jahr ein besonderes Angebot: Am 27. März (14–16 Uhr) sowie am 28. März (10–12 Uhr) können hörgeschädigte Zahntechniker kostenlos an einer ausführlichen Führung über den Firmenstand (Halle 10.2, Stand N O29) teilnehmen. Eine Gebärdendolmetscherin wird die Erläuterungen zu den aktuellen Produkten und Dienstleistungen für die gehörlosen Interessenten verständlich machen sowie deren Fragen an die BEGO-Referenten „übersetzen“.

Ein barrierefreier Informationsfluss: Dank der Hilfe von ZTM André Thorwarth (ganz links) und Karen Wünsche (2. v. l.) werden die hörgeschädigten Interessenten kompetent und umfangreich über die BEGO-Neuheiten informiert.

Informationen über gesamte Produktpalette

Inhaltlich werden sich die Teilnehmer einen kompletten Überblick über alle drei Geschäftsfelder BEGO Dental, BEGO Implant Systems sowie BEGO Medical verschaffen können. Hier gibt es wieder eine große Reihe von Neuheiten zu verzeichnen: von verbesserten Geräten, neuen Wachsen und Legierungen über neue Implantatfamilien und Abutments bis hin zu speziellen Garantie- und Versicherungsangeboten. Da BEGO Medical dieses Mal sehr viele Neuheiten im Bereich digitale Technologien vorstellt – unter anderem eine noch weiter perfektionierte SLM-Technologie oder Zirkon-Innovationen –, wird hier ein besonderer Schwerpunkt liegen. Außerdem werden die gehörlosen Standbesucher Gelegenheit haben, sich nach Ende des „offiziellen“ Programms weiter auszutauschen. Obendrein wird unter allen Teilnehmern ein wertvoller Keramik-Kursus im BEGO Training Center in Bremen verlost, selbstverständlich ebenfalls mit Unterstützung durch einen Gebärdendolmetscher.

Erfahrenes Team leitet Führungen

Geleitet und betreut werden diese Termine von André Thorwarth, dessen „Muttersprache“ die Gebärdensprache ist. Der Zahntechnikmeister, der ein eigenes Dentallabor in Cuxhaven führt, kann eine beachtliche Erfahrung in diesem Bereich vorweisen: Bereits seit 1996 ist er als Referent und Veranstalter von Kursen, Kongressen und Dentalmessen eigens für hörgeschädigte Zahntechniker aktiv. Ihm zur Seite steht die erfahrene Gebärdendolmetscherin Karen Wünsche, mit der er seit Jahren zusammenarbeitet. „Ich freue mich sehr, dass es dieses Angebot von der BEGO für hörgeschädigte Zahntechniker gibt!“, so Thorwarth. „Damit erschließt sich das interessante BEGO-Portfolio gerade unserem Kreis viel besser.“ Dieser Personenkreis ist nicht gerade klein: Viele hörgeschädigte Menschen arbeiten mit großem Erfolg in der Dentaltechnik, weil sie oft über ein besonderes handwerklich künstlerisches Geschick verfügen.
Interessenten können sich bis zum 22. März 2009 direkt bei André Thorwarth per E-Mail (info@dental-thorwarth.de), Fax (0 47 21/ 39 19-2 24) oder Bildtelefon (0 47 21/39 19-2 25) anmelden. ZT

ZT Adresse

BEGO Bremer Goldschlägerei
Wilh. Herbst GmbH & Co. KG
Technologiepark Universität
Wilhelm-Herbst-Str. 1
28359 Bremen
Tel.: 04 21/20 28-0
Fax: 04 21/20 28-1 00
E-Mail: info@bego.com
www.bego.com

Kulturaustausch dentaler Art

Das Know-how des Fräszentrums Frank Prünte stößt sogar in Japans Zahntechnik auf Interesse.

Geschäftsführer Frank Prünte (2.v.l.) zeigte Unternehmer Takashi Nakajima das Fräszentrum in Unna. Mit dabei waren Dr. Gerd Henning (li.), der den japanischen Gast bei seiner Deutschland-Visite begleitet, und Michael Oelze (re.), Leiter der Wieland-Niederlassung Düsseldorf.

Die japanische Firma Daishin Trading Co. aus Osaka, die Hochleistungskeramiken für den Zahnersatz und die dazugehörigen Geräte vertreibt, möchte sich mit den Besten der Branche messen. Deshalb informierte sich Chief-Executive Officer Takashi Nakajima, dessen Firma auch ein großes Fräszentrum in Shanghai unterhält, im Fräszentrum Frank Prünte in Unna über Technik und Erfahrungen bei der Bearbeitung des „weißen Stahls“ Zirkoniumdioxid.
Geschäftsführer Frank Prünte ließ den Gast aus Japan tief in die Karten seines Unternehmens blicken, das nicht nur innovative Lösungen bei den technischen Herstellungsprozessen, sondern auch bei der Preisgestaltung, der Logistik und dem Service für die Kunden gefunden hat. Begeistern konnten Nakajima vor allem die dünnen Kronenränder, die bei dem Verfahren in Unna erzielt werden. Dieses Know-how will er auch in seinem Shanghaier Unternehmen nutzen.
Aber auch die Erfolgsstatistik der mittelständischen Firma beeindruckte den japanischen Unternehmer. Vier Jahre nach Einrichtung des Fräszentrums werden von Unna aus über 200 Labore und Praxis-Labore in ganz Deutschland mit Brücken und Kronen aus Zirkoniumdioxid beliefert. ZT

ZT Adresse

Dentallabor Frank Prünte GmbH
Wasserstraße 25
59423 Unna
Tel.: 0 23 03/8 61 38
Fax: 0 23 03/8 33 98
E-Mail:
info@fraeszentrum-unna.de
www.fraeszentrum-unna.de

Von nun an nur noch online einkaufen

Der neu eröffnete Webshop von EVIDENT vereinfacht und beschleunigt den Einkauf. Bis Ende Februar können Kunden von deutlichen Rabatten profitieren.

Auf der Homepage von EVIDENT gibt es jetzt einen Webshop. Unter www.evident.de können Praxen ganz unkompliziert die Praxismarketing- und Beratungsprogramme DentalMaster und 3D Vision bestellen, letzteres in Light-, Medium- und Professional-Ausführung. Im Webshop gibt es 3D Vision und DentalMaster als eigenständige Programme, die unabhängig von einer Abrechnungssoftware genutzt werden.
Als Eröffnungsgeschenk gewährt die EVIDENT GmbH auf DentalMaster und sämtliche Versionen von 3D Vision bis zu 20 Prozent Preisnachlass, wenn die Programme bis 28. Februar 2009 über den Webshop bestellt werden. Die Kosten für die Software-Wartung entfallen.
Mit 3D Vision (ab 199 Euro) lässt sich der 01-Befund erfassen, auf dieser Basis Zahnersatz planen und beides in hochaufgelösten Grafiken visualisieren. Damit zeigt der Zahnarzt überzeugend, warum er welche Lösung empfiehlt. Der Patient erkennt den Unterschied und kann sich leichter für die optimale Versorgung entscheiden. Je nach Leistungsumfang lassen sich auch Laborpreise integrieren, Patienten speichern, detaillierte Kostenvoranschläge und Kostenvergleiche für bis zu drei ZE-Pläne erstellen – inklusive 3-D-Druck. DentalMaster ist die perfekte Ergänzung dazu: Die Software animiert klar, abstrakt und unblutig Behandlungsabläufe aus allen Bereichen der Zahnmedizin in 280 Animationen. ZT

ZT Adresse

EVIDENT GmbH
Berlinstraße 107a
55411 Bingen
Tel.: 0 67 21/96 36-0
Fax: 0 67 21/96 36-26
E-Mail: info@evident.de
www.evident.de

ANZEIGE

Wegweiser für die Trends der Zukunft

Was vor mittlerweile zehn Jahren als Düsseldorfer CEREC-Tag auf Initiative von Zahnarzt Dr. Andreas Kurbad begann, präsentiert sich im Mai 2009 als Internationale Konferenz für computergestützte Verfahren in der Zahnmedizin.

Dr. Andreas Kurbad ist der Initiator des Düsseldorfer CEREC-Tages.

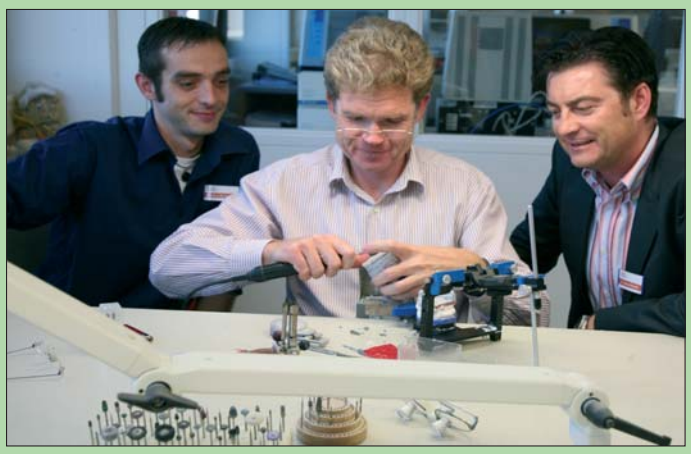
Als erstes großes Event nach der IDS wird die Konferenz Zahnärzten und Zahntechnikern vom 7. bis 9. Mai 2009 im Swissôtel Düsseldorf/Neuss einen umfassenden Überblick zu den dort vorgestellten Neuheiten und auch zu ihrer Relevanz in der Praxis bieten. Die Teilnehmer erwarten wie gewohnt aktuelle Informationen aus erster Hand in einer gelungenen Mischung aus Theorie und Praxis.
Das Pre-Kongress-Prgramm startet am Donnerstag, dem 7. Mai 2009, um 18.30 Uhr mit vier Professional Workshops zu den Themen CEREC, inLab, Abrechnung vollkeramischer Restaurationen sowie Präparation und Befestigung. Der Freitag und Samstag stehen dann ganz im Zeichen der Haupt- und Sachvorträge. Dr. Andreas Kurbad: „CAD/CAM und insbesondere CEREC werden mit Beiträgen rund um Materialien, klinische Protokolle, virtuelles Design, Chipping etc. wie gewohnt Kernthema des Symposiums sein. Zusätzlich werden aber auch Themen wie Rapid Prototyping, 3-D-Röntgen und -Planung in der Implantologie, digitale Zahnfarbmessung, Gelenkbahnregistrierung, Fotografie und Abformung aufgegriffen. Weitere Vorträge widmen sich beispielsweise dem E-Learning sowie digitalen Abrechnungssystemen.“ Dem zehnjährigen Jubiläum des Events wird Dr. Kurbad mit einem Festvortrag bei der Abendveranstaltung am 8. Mai 2009 Rechnung tragen.
Die Teilnahmegebühr für die Konferenz beträgt für Zahnärzte und Zahntechniker inklusive der Abendveranstaltung am Freitag pro Person 490 Euro inkl. MwSt. Wer nur Freitag oder Samstag teilnehmen kann, hat die Möglichkeit den jeweiligen Tag separat für 350 Euro inkl. MwSt. zu buchen. Der Frühbucherrabatt bei Anmeldung einer Komplettbuchung bis zum 7. April 2009 beträgt 40 Euro. Weitere Informationen sowie das Anmeldeformular sind auf www.cerec-tag.de oder über Tel.: 0 21 62/5 84 72 erhältlich. ZT

ZT Adresse

EC Excellent Ceramics GmbH
Viersener Straße 15
41751 Viersen
Tel.: 0 21 62/5 84 72
Fax: 0 21 62/9 54 84 12
E-Mail: info@cerec.de
www.cerec-tag.de

Partnerwahl für die Funktionstherapie

In diesem Jahr startet eine bundesweite Vortragsreihe, die das Beschwerdebild der kraniomandibulären Dysfunktion bekannter machen soll. Grund ist die steigende Qualitätsnachfrage im Gesundheitsbereich.



Bereits in vorherigen Workshops zur Funktionstherapie arbeiteten Zahnarzt und Zahntechniker nicht nur am Artikulator zusammen.

Ärzte und Angehörige von Heilberufen haben 2009 eine besondere Chance, sich über die Funktionstherapie zu informieren und Partnerschaften mit Kollegen anderer Fachrichtungen aufzubauen. Die BFS health finance startet 2009 mit der Gesellschaft für Zahngesundheit, Funktion und Ästhetik (GZFA) eine bundesweite Reihe von Vortragsabenden. Hier erklären erfahrene GZFA-Referenten in kleiner Runde das Beschwerdebild (CMD). Auch die Vorteile der DROS®-Therapie kommen zur Sprache.
Tim Heitmann, Leitung Vertrieb und zuständig für Kooperationen der BFS health finance, hat sich mit der Idee dieser Vortragsreihe bereits im vergangenen Dezember an ärztliche Partner gewandt: „Die Nachfrage nach mehr Qualität und Service bei medizinischen Dienstleistungen steigt stetig, da bietet die Funktionstherapie sicher eine gute Antwort. Mit den Vortragsabenden können wir unseren Kunden in exklusiver Runde einen thematischen Einstieg auf hohem Niveau bieten.“
Kooperationen über das eigene Fach hinaus stehen bei mehr als 49 Prozent der niedergelassenen Ärzte hoch im Kurs. Unter den Zahnärzten ist die Funktionstherapie allerdings noch nicht besonders verbreitet. Bislang arbeiten nur 2,3 Prozent von ihnen mit diesem Ansatz. Diese schätzen ein zuverlässiges, standardisiertes Verfahren als wichtige Orientierung. Mit seiner DROS®-Therapie überzeugt Franz Weiß, Geschäftsführer der GZFA, zunehmend Zahnärzte wie auch Versicherer. Weiß arbeitet interdisziplinär und bezieht Orthopäden und HNO-Ärzte mit ins Netzwerk ein. „Eine Dysfunktion zwischen Ober- und Unterkiefer beeinflusst nicht nur das stomatognathe System mit umgebender Muskulatur. Sie wirkt über die kraniomandibuläre Orthopädie auch in die Bereiche von Kopf und Ohr sowie von Nacken, Schulter und Rücken mit ihren Muskeln und Gelenken“, legt er dar. Wenn aber Patienten diagnostisch-ursächlich mit einer Funktionstherapie versorgt werden und im Anschluss regelmäßig auf Prophylaxe und Mundhygiene achten, könnten sie langfristig beschwerdefrei leben. ZT

ZT Adresse

GZFA – Gesellschaft für Zahngesundheit, Funktion und Ästhetik mbH
Gollierstr. 70 D/IV
80339 München
Tel.: 0 89/58 98 80 90
Fax: 0 89/5 02 90 92
E-Mail: info@gzfa.de
www.gzfa.de

ZT Veranstaltungen März 2009

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
04.03.2009	Meckenheim	Modellherstellungskurs: „Das Modell“ – Die Visitenkarte des Labors Referenten: ZTM Claudia Füssenich, U. Rudnick	picodent Claudia Knopp Tel.: 0 22 67/65 80 19
07.03.2009	Flensburg	Digitaler Fotoworkshop Teil 2 Referent: ZTM Christian Hannker	zirkon&more GmbH Thorsten Erichsen Tel.: 04 61/4 81 73 20/-21
13./14.03.2009	Düsseldorf	Gesichtsanalyse – Sprachanalyse für die patientengerechte Planung von Zahnersatz Referent: ZTM Jürg Stuck	Zahntechniker-Innung Düsseldorf Michael Knittel Tel.: 02 11/43 07 60
13./14.03.2009	Ispringen	Klammermodellgusskurs für Fortgeschrittene Referent: ZT Klaus Dittmar	DENTAURUM Sabine Trautmann Tel.: 0 72 31/8 03-4 70
14.03.2009	Starnberg	Sinfony – ästhetische Lösungen für Sekundärkronen Referent: ZTM Jürgen Braunwarth	Corona Lava™ Fräszentrum Frau Fritsche Tel.: 0 81 51/55 53 88
17.03.2009	Hagen	IPS e.max CAD/Ästhetikkurs Referent: Michael Seifert	Ivoclar Vivadent AG Andrea Vetter Tel.: 0 79/61 88 92 19
20./21.03.2009	Altomünster	Zfx Scan und CAD-Design Workshop mit Gerüsterstellung und anspruchsvoller Zr-Keramik Schichtkurs Referenten: ZTM Karl Adt, ZT Oliver Werschky, ZT Timo Köcher	Zfx Zirkon GmbH ZT Oliver Werschky Tel.: 0 82 54/96 30

ZT Kleinanzeigen

Die Zukunft braucht Visionen und Sicherheit.

Die LVG bringt Ihnen anhaltende Liquidität – mit Factoring. Wirtschaftliche Entscheidungen können durch finanzielle Freiheit einfacher getroffen werden.

Factoring ist der stabile Baustein im Finanzhaushalt des Dentallabors. Auch Zahnärzte bewerten die Zusammenarbeit des Labors mit LVG positiv, denn sie können Zahlungsziele in Anspruch nehmen, ohne ihr Labor finanziell einzuengen. Die LVG, älteste Institution ihrer Art für Dentallabore, bietet seit 1984 bundesweit finanzielle Sicherheit in diesem hochsensiblen Markt.

Wir machen Ihren Kopf frei.

Unsere Leistung – Ihr Vorteil:

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

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

Gleich ausschneiden, ausfüllen und faxen an Fax 0711/617762

Antwort-Coupon

LT

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

Name _____

Firma _____

Straße _____

Ort _____

Telefon _____

Fax _____

e-mail _____

Labor-Verrechnungs-Ges. mbH
Rotebühlplatz 5 · 70178 Stuttgart
✆ 0711/666 710 · Fax 0711/61 77 62
info@lvg.de · www.lvg.de