

Meisterliche Rundschau mit dem Blick nach Nord, Süd, Ost und West

Die Qualität des deutschen Zahntechniker-Handwerks steht und fällt mit dem Können der Menschen, die in diesem Gewerbe arbeiten. Die Ausbildung zum Zahntechnikermeister stellt auch oder gerade in heutiger Zeit ein ganz entscheidendes Puzzleteil dar. Bundesweit bieten momentan mehr als 20 Einrichtungen eine solche Fortbildung an. Die ZT Zahntechnik Zeitung stellt in sieben Teilen jene Angebote kurz vor. Teil 6 blickt in den Süden Ostdeutschlands.



Chemnitz



Ansprechpartner:

Träger:

Anzahl Arbeitsplätze:
Anzahl Lehrer (fest angestellt / frei):

Unterrichtsanteil in Prozent (fest angestellt / frei)
Teil I (Fachpraxis):
Teil II (Fachtheorie):

Kursangebote
Teil I – Blockunterricht:

Teil II – Teilzeit:

Teil III (Betriebswirtschaft/ Recht) – Vollzeit:

Teil III (Betriebswirtschaft/ Recht) – Teilzeit:

Teil IV (Berufs- und Arbeitspädagogik) – Vollzeit:

Teil IV (Berufs- und Arbeitspädagogik) – Teilzeit:

Gestellte Bücher, Materialien, Werkzeuge etc.:

Materialkosten pro Teilnehmer:

Prüfungsablauf
Prüfungsdauer Teil I / Teil II:
Prüfungsort:
Prüfungskosten
Teil I und Nebenkosten:
Teil II:
Teil III:
Teil IV:
Wiederholungsprüfungen:

Besonderheiten:

Handwerkskammer Chemnitz
Limbacher Straße 195
09116 Chemnitz
www.hwk-chemnitz.de

Annerose Bauer
Tel.: 03 71/5 36 41 88
E-Mail: a.bauer@hwk-chemnitz.de

Handwerkskammer Chemnitz

12
0 / 15

0 / 100
0 / 100

Zyklus: alle zwei Jahre
Stunden: 250
Dauer: 6 Monate
Kosten: 7.480 Euro

Zyklus: alle zwei Jahre (Fr. und Sa.)
Stunden: 460
Dauer: 12 Monate
Kosten: 2.500 Euro

Zyklus: 3 x jährlich (Januar, April, August)
Stunden: 290
Dauer: 2 Monate
Kosten: 1.008 Euro

Zyklus: jährlich
Stunden: 290
Dauer: 8 Monate
Kosten: 1.008 Kosten

Zyklus: 3 x jährlich (Januar, April, August)
Stunden: 100
Dauer: 1 Monat
Kosten: 395 Euro

Zyklus: jährlich
Stunden: 100
Dauer: 3 Monate
Kosten: 395 Euro

– Bücher und Materialien
– Werkzeuggrundausstattung vorhanden
in Lehrgangsgebühr enthalten

Nach neuer Meisterprüfungsverordnung
Chemnitz / Zwickau

2.810 Euro
190 Euro
150 Euro
150 Euro
alle zwei Jahre

k. A.

Erfurt



Ansprechpartner:

Träger:

Anzahl Arbeitsplätze:
Anzahl Lehrer:

Unterrichtsanteil in % (fest angestellt / frei)
Teil I (Fachpraxis):
Teil II (Fachtheorie):

Kursangebote
Teil I – Teil- und Vollzeitblöcke:

Teil II – Teilzeit:

Teil III (Betriebswirtschaft/ Recht) – Teil- und Vollzeit:

Teil IV (Berufs- und Arbeitspädagogik) – Teil- und Vollzeit:

Gestellte Bücher, Materialien, Werkzeuge etc.:

Materialkosten pro Teilnehmer:

Prüfungsablauf
Prüfungsdauer Teil I / Teil II:
Prüfungsort:
Prüfungskosten
Teil I:
Teil II:
Teil III:
Teil IV:

Wiederholungsprüfungen pro Jahr:

Besonderheiten:

Berufsbildungszentrum der Handwerkskammer Erfurt
Alacher Chaussee 10
99092 Erfurt
www.hwk-erfurt.de

Sigrid Ewen
Tel.: 03 61/6 70 72 74
E-Mail: sewen@hwk-erfurt.de

Handwerkskammer Erfurt

15
7

100 / 0
20 / 80

Stunden: 750
Kosten: 3.337 Euro

Stunden: 570
Kosten: 2.839 Euro

Stunden: 220
Kosten: 721 Euro

Stunden: 120
Kosten: 408 Euro

teilweise Materialien und Werkzeuge

pro Teilnehmer unterschiedlich

9 Tage + 1/2 Tag Fachgespräche / 2 Tage
Berufsbildungszentrum der Handwerkskammer Erfurt

180 Euro + ca. 640 Euro NK+ Materialkosten
200 Euro
150 Euro
150 Euro

maximal 1

– Zusammenarbeit mit Unternehmen der Dentalindustrie bei der Materialbeschaffung
– Dozenten aus der Dentalindustrie unterrichten zu technologischen Fragen

Ronneburg



Ansprechpartner:

Träger:

Anzahl Arbeitsplätze:
Anzahl Lehrer (fest angestellt / frei):

Unterrichtsanteil in % (fest angestellt / frei)
Teil I (Fachpraxis):
Teil II (Fachtheorie):

Kursangebote
Teil I + II – Vollzeit:

Teil I – Teilzeit:

Teil II – Teilzeit:

Teil III (Betriebswirtschaft/ Recht) und
Teil IV (Berufs- und Arbeitspädagogik):

Gestellte Bücher, Materialien, Werkzeuge etc.:

Materialkosten pro Teilnehmer:

Prüfungsablauf
Prüfungsdauer Teil I / Teil II:
Prüfungsort:
Prüfungskosten
Teil I und Nebenkosten:
Teil II:
Wiederholungsprüfungen pro Jahr:

Besonderheiten:

Meisterschule für Zahntechnik Ronneburg
Bahnhofstraße 2
07580 Ronneburg
www.zahntechnik-meisterschule.de

ZTM Cornelia Gräfe
Tel.: 03 66 02/9 21 70
E-Mail: info@zahntechnik-meisterschule.de

privatwirtschaftlich

27
1 / 11

50 / 50
10 / 90

Stunden: 1.150
Dauer: ca. 6 Monate
Kosten: 8.800 Euro zzgl. MwSt.

Zyklus: jede 2. Woche
Dauer: 6 Monate
Kosten: 6.600 Euro zzgl. MwSt.

Zyklus: jede 2. Woche
Dauer: 6 Monate
Kosten: 2.200 Euro zzgl. MwSt.
Aufnahmegebühr: 50 Euro zzgl. MwSt.

die wohnortzuständige HWK

– Skripte; Nutzung der Medienbibliothek
– Verbrauchsmaterialien wie Gipse, Einbettmassen, Silikone; Kursmaterialien KFO

k. A.

9 Tage / 2 Tage
HWK Erfurt

820 Euro
200 Euro
1

– Umzug der Meisterschule in neue Räumlichkeiten
– Termine für die Meisterkurse stehen langfristig fest
– auf die Meisterprüfungsarbeiten abgestimmte Instrumenten- und Materialpackages
– Unterstützung der Ausbildung durch die Dentalindustrie
– Arbeit am Meistermodell bis zur Fertigstellung

ZWL

ZAHNTECHNIK WIRTSCHAFT • LABOR



Probeabo – Testen Sie jetzt!

Die erfolgreiche Schwesterzeitschrift der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis ist seit über 10 Jahren die bevorzugte Informationsquelle des zahntechnischen Laborinhabers und Ratgeber für Praxislabore zu allen fachlichen und wirtschaftlichen Aspekten der modernen Laborführung. In Leserumfragen steht ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor durch seine praxisnahen Fallberichte und zeitgemäßen Laborkonzepte vor zahlreichen „Schöngestern“ der Branche, die den goldenen Zeiten nachtrauern. Nicht jammern, sondern handeln ist die Devise, und so greift die Redaktion nüchterne Unternehmerthemen auf und bietet praktikable Lösungen. Von Kollege zu Kollege. Was vor Jahren als Supplement begann, hat sich heute mit sechs Ausgaben jährlich zu einer starken Marke in der zahntechnischen Medienlandschaft entwickelt.



Jetzt ausfüllen!

- Ja**, ich möchte das Probeabo beziehen. Bitte liefern Sie mir die nächste Ausgabe frei Haus.

Soweit Sie bis 14 Tage nach Erhalt der kostenfreien Ausgabe keine schriftliche Abbestellung von mir erhalten, möchte ich die ZWL im Jahresabonnement zum Preis von 25 EUR/Jahr beziehen (inkl. Versand und MwSt.).

Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

- **Antwort** per Fax 03 41/4 84 74-2 90 an OEMUS MEDIA AG oder per E-Mail an grasse@oemus-media.de

Name, Vorname

Firma

Straße

PLZ/Ort

E-Mail

Unterschrift

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

Unterschrift

Veränderung im Sinne des Erfolgs

Die Sparten Dental und Industrie werden von WIELAND getrennt. Auf diese Weise sollen Strukturen für zukünftiges Wachstum gestärkt werden.



Seit dem 1. August 2009 fungiert der 44-jährige Torsten Schwafert als Sprecher der Geschäftsführung für die Sparte Dental.

Die WIELAND Dental+Technik GmbH & Co. KG passt ihre Strukturen noch besser den Kundenbedürfnissen an. Die schnelle technologische Entwicklung hat in den vergangenen Jahren dazu geführt, dass die Dental- und die Industriesparte zunehmend unterschiedliche strategische Schwerpunkte setzen. Gehört schon immer Legierungen, Galvanotechnik und Edelmetallrückgewinnung

wird Oliver Völlinger sich zukünftig in seiner Aufgabe als Sprecher der Geschäftsführung für den Bereich Industrie ausschließlich auf den Ausbau dieser Sparte konzentrieren und die Potenziale nachhaltig für WIELAND erschließen. Zum 1. August 2009 übernahm Torsten Schwafert, ehemals Leiter Vertrieb und Marketing bei DeguDent, die Verantwortung als Sprecher der Geschäftsführung für den Be-

reich Dental. In seinem operativen Fokus liegen die Bereiche Forschung und Entwicklung, Vertrieb und alle CAD/CAM-Themen. Schwafert war zuvor in leitenden Positionen in den Bereichen Vertrieb und Marketing u.a. für Elephant Dental B.V. tätig. Daneben wird Reinhold Brommer innerhalb der Geschäftsführung der Sparte Dental seine Verantwortungsbereiche behalten und seine langjährige WIELAND-Erfahrung einbringen. Die beiden WIELAND-Sparten Dental und Industrie bleiben durch die Querschnittsfunktionen Finanzen und Verwaltung verbunden, die Friedrich Karle, bislang Kaufmännischer Leiter, zukünftig als Geschäftsführer betreuen wird. **zt**

reich Dental. In seinem operativen Fokus liegen die Bereiche Forschung und Entwicklung, Vertrieb und alle CAD/CAM-Themen. Schwafert war zuvor in leitenden Positionen in den Bereichen Vertrieb und Marketing u.a. für Elephant Dental B.V. tätig. Daneben wird Reinhold Brommer innerhalb der Geschäftsführung der Sparte Dental seine Verantwortungsbereiche behalten und seine langjährige WIELAND-Erfahrung einbringen. Die beiden WIELAND-Sparten Dental und Industrie bleiben durch die Querschnittsfunktionen Finanzen und Verwaltung verbunden, die Friedrich Karle, bislang Kaufmännischer Leiter, zukünftig als Geschäftsführer betreuen wird. **zt**

ZT Adresse

WIELAND
Dental + Technik GmbH & Co. KG
Schwenninger Straße 13
75179 Pforzheim
Tel.: 072 31/37 05-0
Fax: 072 31/35 79 59
E-Mail: info@wieland-dental.de
www.wieland-dental.de

Experimentierfreudige nach vorn

Hint-ELs® startet in wenigen Wochen den Praxistest seines Intraoralscanners. Interessierte können sich für eine Teilnahme am Programm anmelden.



Die Erprobungsphase des Intraoralscanners Hint-ELs® directScan startet im Oktober 2009.

Anfang Oktober 2009 startet das Unternehmen aus Griesheim deutschlandweit die Erprobungsphase des Intraoralscanners Hint-ELs® directScan für die digitale Abdrucknahme. Die offizielle Markteinführung ist für Februar 2010 geplant. Zahn-techniker und Zahnärzte können sich noch für ein paar freie Plätze im Kreise der Pilotanwender bewerben.

genauigkeit beträgt dabei zwölf bis 15 Mikrometer, so dass beste Voraussetzungen für die computergestützte Anfertigung passgenauer Versorgungen mit exaktem Randspalt gegeben sind. Feri Nadj, verantwortlich für Vertrieb, Marketing und Qualitätsmanagement bei Hint-ELs, erläutert: „Die Erprobungsphase ist für uns von größter Bedeutung. Alle

Technisch ausgereift soll sich der Hint-ELs® directScan nun auch in der täglichen Anwendung bewähren und unter praxisbezogener Anleitung von Zahn-technikern und Zahnärzten seinen letzten Feinschliff erfahren. Digitalisiert werden können unter Nutzung der bewährten Streifenlichtprojektion Einzelzähne bis hin zu kompletten Kieferbögen. Die Mess-

genauigkeit beträgt dabei zwölf bis 15 Mikrometer, so dass beste Voraussetzungen für die computergestützte Anfertigung passgenauer Versorgungen mit exaktem Randspalt gegeben sind. Feri Nadj, verantwortlich für Vertrieb, Marketing und Qualitätsmanagement bei Hint-ELs, erläutert: „Die Erprobungsphase ist für uns von größter Bedeutung. Alle technischen Feinheiten des Hint-ELs® directScan sind nur von Nutzen, wenn die Anwender bestätigen, den Intraoralscanner im Labor- bzw. Praxisalltag optimal in ihre Arbeitsabläufe integrieren zu können. Deshalb sind wir auf das Feedback äußerst gespannt. Die Pilotanwender erhalten das Gerät zu einem Vorzugspreis und werden sowohl während der Erprobungsphase als auch darüber hinaus kostenfrei mit Updates versorgt. Attraktive Konditionen halten wir zudem für die weitere künftige Zusammenarbeit bereit.“ Interessierte Zahn-techniker und Zahnärzte erhalten zusätzliche Informationen unter dem aufgeführten Kontakt. Als Ansprechpartner fungiert Feri Nadj. **zt**

ZT Adresse

Hint-ELs® GmbH
Rübgrund 21
64347 Griesheim
Tel.: 0 61 55/89 98-0
Fax: 0 61 55/89 98-11
E-Mail: info@hintel.com
www.hintel.com

Austausch mit Experten

Wertvolle Fachinformationen für Zahn-techniker und Zahnärzte auf jährlicher Hausmesse.



Der BEGO-Stammsitz: Wieder heißt das Dentalunternehmen hier Zahn-techniker und Zahnärzte zur Hausmesse willkommen.

Am 23. Oktober ist es wieder soweit: Im Stammsitz des Bremer Dentalunternehmens findet ganztägig von 11 bis 17 Uhr die BEGO-Hausmesse statt. Die Teilnehmer können auf einer Unternehmensführung einen Blick hinter die Kulissen des Innovationsführers im Dentalbereich werfen und sich umfassend über die BEGO-Geschäftsfelder Zahntechnik, Zahnmedizin und Implantologie informieren und austauschen.

Unter anderem wird den Besuchern ermöglicht, aus nächster Nähe die dritte Generation der patentierten „Selective Laser Melting“-Technologie sowie die hochmodernen Zirkoniumdioxid-Fräsanlagen zu erleben. Und nicht zuletzt können zahlreiche BEGO-Produkte zu besonders attraktiven Messepreisen erworben werden. Zudem besteht im Gegensatz zu den großen Dentalmessen hier explizit die Chance zum vertieften und entspannten Austausch mit Fachkollegen und BEGO-Experten. Für das leibliche Wohl ist gesorgt, die Teilnahme ist kostenlos.

Die BEGO-Hausmesse richtet sich insbesondere an Zahn-techniker und Zahnärzte aus dem nördlichen und mittleren Deutschland, doch auch Besucher aus fernen Bundesländern sind herzlich willkommen – gerne sind die Bremer bei der Hotelreservierung behilflich. Als besonderes Schmankerl ist der gemeinsame Besuch des 974. Bremer Freimarkts, eines der ältesten und bekanntesten Volksfeste Deutschlands, am späteren Nachmittag möglich. Interessierte können sich bis zum 2. Oktober per E-Mail an arendt@bego.com oder telefonisch unter 04 21/20 28-2 90 anmelden. **zt**

ZT Adresse

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

ZWP online Weitere Informationen finden Sie auf www.zwp-online.info

Auch der Branchenprimus verzeichnet Verluste

Der schweizerische Implantathersteller Nobel Biocare hat im ersten Halbjahr 2009 einen Umsatzrückgang hinnehmen müssen. Gleichzeitig ging auch der Gewinn im Vergleich zum Vorjahreszeitraum zurück.

Für das erste Halbjahr 2009 weist der weltweit größte Hersteller von Zahnimplantaten einen Umsatz von 300,4 Mio. Euro aus. Das entspricht einem Rückgang von 11,3 Prozent. Weniger stark gegenüber dem Umsatz fiel hingegen der Reingewinn vor den Restrukturierungskosten: Hier konnte das Unternehmen 52,9 Mio. Euro verbuchen – ein Minus von 7,5 Prozent im Vergleich zum ersten Halbjahr 2008. Mit 24,7 Prozent befindet sich die Betriebsgewinnmarge (bei einem EBIT von 64,7 Mio. Euro) jedoch weiterhin auf einem hohen Niveau. Der Cashflow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit konnte sogar gegenüber dem Vorjahr um 22 Prozent auf 72 Mio. Euro gesteigert werden. Die von Nobel Biocare eingesetzten Mittel von 9,5 Mio. Euro für die Restrukturierung des Unternehmens belasten die Bilanz des ersten Halbjahres allerdings zusätzlich.

Schwieriges Marktumfeld

Als Ursachen für den Umsatzrückgang nennt Nobel Biocare neben dem derzeit schwierigen wirtschaftlichen Umfeld vor allem ausbleibende Scanner-Verkäufe und einen ungünstigen Ländermix. Insbesondere der Volumenmarkt Spanien leide unter der Wirtschaftskrise. Märkte mit (partiell)em Rückvergütungssystem wie etwa Deutschland zeigten sich hingegen stabiler, während sich in Russland das Wachstum weiter fortsetzte. Im wichtigen Absatzmarkt Nordamerika ging der Um-



Domenico Scala, CEO von Nobel Biocare, blickt trotz der schwierigen Marktlage positiv in die Zukunft.

satz um gut zehn Prozent zurück. Die Gründe liegen hier in einem geringeren Patientenaufkommen und verzögerten Fallaufnahmen in den Zahnarztpraxen als Folgen der Wirtschaftskrise.

Erfolgreiche Verbesserungsmaßnahmen

Der schweizerische Konzern setzte im ersten Halbjahr 2009 die eingeleiteten strategischen und organisatorischen Maßnahmen zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit fort. Hierzu zählen die Einführung einer neuen, marktorientierten Organisation mit starkem Kundenfokus, die Stärkung der regionalen Verkaufsmannschaften sowie neue Prozesse für die Produktentwicklung und das Management der Produktlebenszyklen. Zudem wurde das Produktportfolio durch zusätzliche Optionen für das Implantat Nobel Active™ und durch die Lancierung von neuen Nobel-Procera™-Technologien, -Materialien und -Produkten

deutlich gestärkt. Gleichzeitig wurden die Maßnahmen zur Effizienzsteigerung fortgeführt. Laut Domenico Scala, CEO von Nobel Biocare, zeigen diese Maßnahmen bereits Wirkung: „Dank Initiativen zur Sicherung der Margen und konsequenten Kostensenkungen konnten wir bei der Rentabilität gute Resultate erzielen“, kommentierte Scala die Ergebnisse des ersten Halbjahres.

Fokus auf langfristige Dentalrends

Im ersten Halbjahr 2009 trieb Nobel Biocare die Initiativen zur Stärkung des Unternehmens und zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit weiter voran. Das Unternehmen konzentriert sich nach eigenen Aussagen dabei auf langfristige Dentalrends sowie auf integrierte und gesamtheitliche Behandlungslösungen. Der Fokus liegt auf Innovationen im Bereich Implantate, CAD/CAM-Prothetik und der digitalen Zahnmedizin. Bereits heute verfügt Nobel Biocare über das umfassend-

te Angebot an Implantaten sowie an CAD/CAM-basierten Prothetik-Produkten und -Technologien. Das Unternehmen bietet zudem komplette Behandlungslösungen für sämtliche Indikationen sowie maßgeschneiderte Behandlungs- und Produktangebote an.

Unsicherer Ausblick

Nobel Biocare geht davon aus, dass der Markt für Dentalimplantate im ersten Halbjahr 2009 um etwa zehn bis zwölf Prozent zurückging. Ursachen waren insbesondere die Verschiebung von Behandlungen und ein geringerer Patientenfluss. Prognosen für das zweite Halbjahr will die Konzernführung um CEO Scala jedoch angesichts der unsicheren wirtschaftlichen Rahmenbedingungen nicht wagen. Man geht jedoch davon aus, dass die langfristigen Fundamentalfaktoren des Dentalmarktes intakt bleiben. Scala sieht sein Unternehmen für die Zukunft gut aufgestellt: „Nobel Biocare bleibt auch in der aktuell schwierigen Wirtschaftslage ein hochprofitables Unternehmen und ist dank fokussierter Strategie für die Markterholung hervorragend positioniert.“ **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

inklusive
Veneer Set*

Perfect Smile –

Das Konzept für die perfekte Frontzahnästhetik

mit Dr. Jürgen Wahlmann/Edewecht

Sponsoren:



Veneers von konventionell bis No Prep – Step-by-Step. Ein praktischer Demonstrations- und Arbeitskurs an Modellen

Weiß und idealtypisch wünschen sich mehr und mehr Patienten ihre Zähne. Vorbei die Zeit, in der es State of the Art war, künstliche Zähne so „natürlich“ wie nur irgend möglich zu gestalten. Das, was Mitte der Neunzigerjahre noch als typisch amerikanisch galt, hat inzwischen auch in unseren Breiten Einzug gehalten – der Wunsch nach den strahlend weißen und idealtypisch geformten Zähnen. Neben den Patienten, die sich die Optik ihrer Zähne im Zuge ohnehin notwendiger restaurativer, prothetischer und/oder implantologischer Behandlungen verbessern lassen, kommen immer mehr auch jene, die sich wünschen, dass ihre „gesunden“ Zähne durch kieferorthopädische Maßnahmen, Bleaching, Veneers oder ästhetische Front- und Seitenzahnrestaurationen noch

perfekter aussehen. Und im Gegensatz zu früher will man auch, dass das in die Zähne investierte Geld im Ergebnis vom sozialen Umfeld wahrgenommen wird. Medial tagtäglich protegiert, sind schöne Zähne heute längst zum Statussymbol geworden.

Um den Selbstzahler, der eine vor allem kosmetisch motivierte Behandlung wünscht, zufriedenstellen zu können, bedarf es minimalinvasiver Verfahren und absoluter High-End-Zahnmedizin.

Der nachstehend kombinierte Theorie- und Arbeitskurs vermittelt Ihnen alle wesentlichen Kenntnisse in der Veneertechnik und wird Sie in die Lage versetzen, den Wünschen Ihrer Patienten nach einem strahlenden Lächeln noch besser entsprechen zu können.

Kursbeschreibung

1. Teil:

Demonstration aller Schritte von A bis Z am Beispiel eines Patientenfalles (Fotos)

- A Erstberatung, Modelle, Fotos (AACD Views)
- B Perfect Smile Prinzipien
- C Fallplanung (KFO-Vorbehandlung, No Prep oder konventionell)
- D Wax-up, Präparationswall, Mock-up-Schablone
- E Präparationsablauf (Arch Bow, Deep Cut, Mock-up, Präparationsformen)
- F Evaluierung der Präparation
- G Abdrucknahme
- H Provisorium
- I Einprobe
- J Zementieren
- K Endergebnisse
- L No Prep Veneers (Lumineers) als minimalinvasive Alternative

2. Teil:

Praktischer Workshop, jeder Teilnehmer vollzieht am Modell den in Teil 1 vorgestellten Patientenfall nach

- A Herstellung der Silikonwäule für Präparation und Mock-up/Provisorium
- B Präparation von 10 Veneers (15 bis 25) am Modell
- C Evaluierung der Präparation
- D Erstellung des Provisoriums

Termine 2009

18.09.2009 Konstanz 13.00 – 19.00 Uhr
Klinikum Konstanz

10.10.2009 München 09.00 – 15.00 Uhr
Hotel Hilton München Park

24.10.2009 Wiesbaden 09.00 – 15.00 Uhr
Dorint Hotel Wiesbaden

07.11.2009 Köln 09.00 – 15.00 Uhr
Marriott Hotel

14.11.2009 Berlin 09.00 – 15.00 Uhr
Hotel Palace Berlin

Termine 2010

26.02.2010 Unna 13.00 – 19.00 Uhr
Hotel Park Inn Kamen/Unna

13.03.2010 Düsseldorf 09.00 – 15.00 Uhr
Hotel Interconti auf der Königsallee

19.03.2010 Siegen 13.00 – 19.00 Uhr
Siegerlandhalle

04.06.2010 Rostock 13.00 – 19.00 Uhr
Hotel NEPTUN

Weitere Termine für 2010 erhalten Sie unter Tel. 03 41/4 84 74-3 08.



Vita

Dr. Jürgen Wahlmann/Edewecht ist seit Dezember 2007 Präsident der 2003 gegründeten Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. (DGKZ). Er machte sein Examen 1987 in Göttingen und ist seit 1989 niedergelassen in eigener Praxis in Edewecht. 2004 erwarb er den

„Master in Aesthetics“ am Rosenthal Institute der New York University. 2005 gewann er die Goldmedaille in der AACD Smile Gallery in der Kategorie „indirekte Restaurationen“ und ist seit 2006 Mitglied im International Relationship Committee der AACD.

Neben seiner Referententätigkeit ist er auch Autor zahlreicher Fachbeiträge in der Zeitschrift „cosmetic dentistry“ sowie anderen Publikationen. Dr. Wahlmann ist seit 2004 Mitglied der DGKZ und seit 2006 auch Mitglied des Vorstandes der Gesellschaft.

Unter der Führung von Dr. Wahlmann wird der außerordentlich erfolgreiche Kurs der DGKZ auf dem Gebiet fachwissenschaftlich fundierter ästhetisch/kosmetischer Zahnmedizin fortgeführt.

Ein besonderer Schwerpunkt seiner Arbeit liegt in der weiteren Internationalisierung der Aktivitäten der DGKZ. Dr. Wahlmann gilt als anerkannter Spezialist für die ästhetisch orientierte Veneertechnik.

Organisatorisches

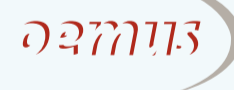
Kursgebühr: 445,- € zzgl. MwSt.

(In der Gebühr sind Materialien und Modelle sowie ein „Frank Dental Veneer Set 1 – Dr. Wahlmann“ im Wert von 69,99 € zzgl. MwSt. enthalten! Inhalt: verschiedene Diamantbohrer in unterschiedlichen Körnungen, Diamantpolierer, Diamantscheibe, Hartmetallfeinierer und ein Träger-Mandrell)

Mitglieder der DGKZ erhalten 45,- € Rabatt auf die Kursgebühr.

Tagungspauschale: 45,- € zzgl. MwSt.
(Verpflegung und Tagungsgetränke)

Veranstalter



OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-3 08, Fax: 03 41/4 84 74-2 90
E-Mail: event@oemus-media.de
www.oemus.com

Allgemeine Geschäftsbedingungen

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

Achtung! Sie erreichen uns unter der Telefonnummer 03 41/4 84 74-3 08 und während der Veranstaltung unter den Telefonnummern 01 72/8 88 91 17 oder 01 73/8 91 02 40.

Anmeldeformular per Fax an
03 41/4 84 74-2 90
oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstr. 29
04229 Leipzig

ZT 9/09

Für den Kurs Perfect Smile – Das Konzept für die perfekte Frontzahnästhetik 2009/2010

- 18. September 2009 Konstanz
- 10. Oktober 2009 München
- 24. Oktober 2009 Wiesbaden
- 07. November 2009 Köln
- 14. November 2009 Berlin
- 26. Februar 2010 Unna
- 13. März 2010 Düsseldorf
- 19. März 2010 Siegen
- 04. Juni 2010 Rostock

melde ich folgende Personen verbindlich an: (Zutreffendes bitte ausfüllen bzw. ankreuzen)

	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein		<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein
Name/Vorname	DGKZ-Mitglied	Name/Vorname	DGKZ-Mitglied

Laborstempel

E-Mail:

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG erkenne ich an.
Falls Sie über eine E-Mail-Adresse verfügen, so tragen Sie diese bitte links in den Kasten ein.

Datum/Unterschrift

CAD/CAM-Blick in die Zukunft der Zahntechnik

Das erste Heraeus Prothetik Symposium geht der Frage nach, welche Möglichkeiten die neuen Technologien für die Zusammenarbeit zwischen Labor und Praxis bieten.

Am 18. November 2009 lädt Heraeus Zahntechnik und Zahnärzte zum 1. Heraeus Prothetik Symposium nach Frankfurt am Main ein. Im Fokus dieser gemeinsamen Fortbildungsveranstaltung am Frankfurter Flughafen stehen aktuelle Entwicklungen in der digitalen Prothetik und der Materialtechnologie. Experten aus Zahntechnik und Zahnmedizin beleuchten ein breites Spektrum rund um die Themen CAD/CAM und Zirkoniumdioxid.

Obwohl das Thema CAD/CAM und Zirkoniumdioxid den Dentalmarkt schon seit einigen Jahren beschäftigt, gilt es immer noch, in diesem Bereich die Schnittstellen zwischen Zahnarztpraxis und zahntechnischem Labor besser zu überbrücken. Deshalb enthält das halbtägige



Programm spannende Vorträge, in denen die hochkarätigen Referenten den Teilnehmern wertvolle Impulse sowohl für den Umgang mit der digitalen Technologie als

auch für die Kommunikation und Zusammenarbeit zwischen Praxis und Labor geben.

In seinem Vortrag zur Ästhetik der Totalprothetik mit dem Titel „Die Zukunft ist weiß“ wird Prof. Dr. Hans-Christoph Lauer, Direktor der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik an der Universitätszahnklinik Frankfurt, seine Sicht zu dieser Aussage aufzeigen. Im Detail wird er dem Publikum die Vorzüge von weißen Gerüstkonstruktionen, gegenüber der bisherigen, konventionellen Versorgung, im Bereich der Ästhetischen Zahnheilkunde erläutern.

Prof. Dr. Peter Pospiech, Ordinarius für zahnärztliche Prothetik und Werkstoffkunde an der Universität des Saarlandes in Homburg, wird die Bedeutung des Werkstoffs Zirkoniumdioxid aus wissenschaftlicher Sicht erläutern. Prof. Dr. Joachim Tinschert und Jürgen Steidl werden näher auf die Materialeigenschaften sowie die Herausforderungen der Schnittstellenthematik bei der Verarbeitung von Zirkoniumdioxid eingehen. Prof. Tinschert ist ehemaliger Oberarzt der Klinik für Zahnärztliche Prothetik der RWTH Aachen und Innovationspreissträger Medizin 2008. Steidl ist Geschäftsführer der Scientific Glass GmbH in Usingen. Die beiden Experten für vollkeramische Restaurationen werden wichtige Hinweise für eine vorbildliche keramische Verblendung

ZT Info

Termin: 18.11.2009 ab 15.00 Uhr
Ort: Steigenberger Airport Hotel
Unterschweinstiege 16
60549 Frankfurt am Main

Teilnahmegebühr: 169,- EUR/Pers. bei 1 Anmeldung
149,- EUR/Pers. bei 2 Personen
129,- EUR/Pers. ab 3 Personen

im Labor und für die ideale Befestigung des Zahnersatzes in der Zahnarztpraxis geben.

Über die Möglichkeiten und Vorzüge der Doppelkronentechnik mit CAD/CAM-Systemen wird Dr. Steffanie Janko, Dozentin an der Universitätszahnklinik Frankfurt, sprechen. Und mit der Frage „Wem gehört die Zukunft?“ lädt Wirtschaftsberater und Bestsellerautor Karl Pilsel zu

einem Blick über den dentalen Tellerrand hinaus ein.

ZT Adresse

Heraeus Kulzer GmbH
Grüner Weg 11
63450 Hanau
Tel.: 0800/4 37 25 22
Fax: 0800/4 37 23 29
E-Mail: info.lab@heraeus.com
www.heraeus-dental.de
 Weitere Informationen finden Sie auf www.zwp-online.info

ANZEIGE

Materialien, Zähne, Laborausstattung.

Der Versand.

Preiswert, praktisch, prima: Alles, was das Labor täglich braucht.

1

finden

Sie finden in unserem umfassenden Sortiment an Labormaterialien alles, was Sie brauchen.

2

bestellen

Sie faxen Ihre Bestellung kostenlos: 0800-4973279
oder rufen zum Ortstarif an: 0180-4973279.

3

haben

Wir liefern bundesweit, in der Regel am 1. Werktag nach Ihrer Bestellung.

NEU

Lohrmann Dental
Jetzt bundesweiter
Versand!

So einfach ist das.

Lohrmann Dental GmbH, Brückenstr. 33, D-71554 Weissach
Tel. +49 (0) 7191-4953930, Fax +49 (0) 7191-4953959
info@lohrmann-dental.de, www.lohrmann-dental.de

Ein Mann vom Fach

Dentalunternehmen aus Iserlohn vermeldet einen prominenten Neuzugang.

Peter Stückrad heißt der neue Leiter für „Entwicklung und Anwendungstechnik“ der Firma SCHEU-DENTAL. Er tritt die Nachfolge von Uwe Röthig an, der das Unternehmen in diesem Sommer verlassen hatte. Der ausgebildete Zahntechniker Stückrad hat mehrere Berufsjahre in den USA verbracht, wo er den Abschluss eines „Certified Dental Technician“ (CDT) erlangte. Nach seiner Rückkehr und weiteren Berufsjahren in verschiedenen Dentallaboren absolvierte er 1992 erfolgreich die Prüfung zum Zahntechnikermeister. In den darauffolgenden Jahren war er als Laborleiter in renommierten Fachlaboren mit Schwerpunkt Kieferorthopädie und zahnärztliche Schlafmedizin tätig. Stückrad hat sich national und international als Autor verschiedener Fachartikel einen Namen gemacht und ist seit 1994 weltweit als Referent für die Fachbereiche Kieferorthopädie, Schnarchtherapie und Anwendungen der Tiefzieh-technik tätig. SCHEU-DENTAL sieht nach eigener Aussage in dieser Neubesetzung eine deutliche Verstärkung der Kompetenz in den



Peter Stückrad gilt als anerkannter Fachmann auf den Gebieten der Kieferorthopädie und zahnärztlichen Schlafmedizin.

genannten Fach-Disziplinen und plant, zusammen mit Peter Stückrad, eine Reihe neuer Produkte in nächster Zeit auf den Markt zu bringen.

ZT Adresse

SCHEU-DENTAL GmbH
Am Burgberg 20
58642 Iserlohn
Tel.: 0 23 74/92 88-0
Fax: 0 23 74/92 88-90
E-Mail: service@scheu-dental.com
www.scheu-dental.com

Kleider machen Leute

Wer im Zahntechnik-Labor arbeitet, muss bei der Arbeitskleidung nicht länger auf individuelle Farbtöne verzichten.

Frische Farben und moderne Schnitte sind die Markenzeichen der neuen Shirt-Collection 09, die BEYCODENT auf dem Markt vorstellt. Unter dem Motto „Man kennt Sie mit Namen“ können die Shirts mit Laborlogo und zusätzlich dem Namen des Mitarbeiters ausgestattet werden. Der Druck erfolgt individuell nach den Ideen des Labors. Die Gestaltung ist an kein starres Schema gebunden. Damit kann jedes Labor sein persönliches Corporate Identity-Design umsetzen. Neu ist zusätzlich zum Druck das Besticken mit

dem Laborlogo, beispielsweise für das komplette Laborteam. Individuell gefertigte Kleidung kann jederzeit problemlos nachbestellt werden. Informationen erhalten Sie auch online unter www.praxisshirts.de

ZT Adresse

BEYCODENT Beyer + Co. GmbH
Wolfsweg 34
57562 Herdorf
Tel.: 0 27 44/92 00-0
Fax: 0 27 44/7 66
E-Mail: infoservice@beycodent.de
www.beycodent.de

170 Jahre geballte Erfahrung

Im feierlichen Rahmen wurden in den vergangenen Monaten wieder einige Mitarbeiter geehrt, die schon seit vielen Jahren der Denta-Gruppe die Treue halten und in ihren Bereichen somit zu festen Säulen des Betriebes geworden sind.



Thomas Schneiderbanger (Mitte) personifiziert das zahntechnische Know-how der Denta-Gruppe. Zu seinem 25-jährigen Betriebsjubiläum gratulierten die Geschäftsleiter Axel Winkelstroeter (li.) und Mark S. Pace.

schinen“ eingesetzt. In der Abteilung Laser- und Bracketschweißmaschinen wurde Werner Ochs 1988 mit der fachlichen Betreuung beauftragt. Ein Jahr später wurde ihm die Abteilung als Meister und Kostenstellenleiter übertragen.

Seit einem Vierteljahrhundert ist Theodora Badinger bereits bei der Denta-Gruppe aktiv. Sie wirkt seit Beginn ihrer Tätigkeit in der Abteilung Oberflächenbearbeitung tatkräftig mit. Zu ihrem breit gefächerten Aufgabengebiet gehört u. a. das Beizen von verschiedenen Oberflächen.

Auch Thomas Schneiderbanger gehört zum Kreise der Jubilare, die bereits seit 25 Jahren bei Denta-Gruppe beschäftigt sind. Zu Beginn seiner Tätigkeit arbeitete er im Entwicklungslabor als Zahntechniker. Zehn Jahre später übernahm er die zahntechnische Produktentwicklung und vor zwei Jahren wechselte er von der Produktentwicklung in die Abteilung Marketing. Hier betreut er als



Wolfgang Fieß (links) ist seit 25 Jahren im Unternehmen aktiv, Döndü Yen (rechts) kann auf eine 30-jährige Berufslaufbahn bei Denta-Gruppe zurückblicken. Beide nehmen die Glückwünsche von Mark S. Pace (Geschäftsleitung) entgegen.

Produktmanager den zahntechnischen Produktbereich. Allen Jubilaren wünscht die Geschäftsleitung der Denta-Gruppe, Axel Winkelstroeter und Mark S. Pace, weiterhin alles Gute und sprechen ihnen Dank und Anerkennung für die bisherige Zusammenarbeit aus. **ZT**

ZT Adresse

DENTAURUM
J. P. Winkelstroeter KG
Turnstr. 31
75228 Ispringen
Tel.: 0 72 31/8 03-0
Fax: 0 72 31/8 03-2 95
E-Mail: info@denta-Gruppe.de
www.denta-Gruppe.de

Überzeugende Argumente

Die Gesellschaft für Zahngesundheit, Funktion und Ästhetik (GZFA) baut mithilfe gezielter Workshops ihr Netzwerk weiter aus.

Ende Juni veranstaltete die GZFA ihren sechsten Workshop zur DROS®-Therapie und gewann alle beteiligten Zahnärzte zum Netzwerkpartner. Dank funktionstherapeutischer Fortbildung können sie Zahn- und Kieferfehlstellungen behandeln, die mit Cranio-mandibulären Dysfunktionen (CMD) zusammenhängen.

Von Bayern bis Schleswig-Holstein sowie in Österreich

Damit kommen zu den DROS®-CMD-Praxen in Bayern, Baden-Württemberg, Saarland, Rheinland-Pfalz, Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen weitere aus Schleswig-Holstein sowie aus Österreich hinzu. Inzwischen praktizieren 30 Zahnärzte mit der DROS®-Schienentherapie. „Es treffen viele Patientenfragen über das Informationsportal bei uns ein. Auch in Fachkreisen bekommen wir für unser manuelles Therapiekonzept überzeugende Rückmeldungen“, so Franz Weiß, Geschäftsführer der GZFA. Zudem zeigt sich, dass die DROS®-Therapie, eine anerkannte Heilmethode, bei der prothetischen Versorgung eine Qualitätssteigerung herbeiführt. Die Zahnärzte des Netzwerks praktizieren an ihrem Standort exklusiv als DROS®-Thera-

peuten. Das tun sie zusammen mit einem zahntechnischen Partnerlabor, dem sie in einem für fünf Jahre geltenden Vertrag verbunden sind. Grund dafür ist die wichtige Rolle des Zahntechnikers in der Funktionstherapie, bei der er die diagnostischen Ergebnisse verstehen und souverän umsetzen muss.

Zukunft ist interdisziplinär

Weiß ist davon überzeugt, dass sich die zahntechnische Funktionstherapie weiter durchsetzen wird. Wachsender Kostendruck und Qualitätsansprüche werden dazu führen, verstärkt interdisziplinäre Chancen zu nutzen und sich für hochwertige, standardisierte Verfahren zu öffnen. Auch die fachliche Diskussion gewinnt an Bedeutung. Mit der DROS®-Therapie setzen sich zurzeit zwei abgeschlossene und vier laufende Doktorarbeiten wissenschaftlich auseinander. **ZT**

ZT Adresse

Gesellschaft für Zahngesundheit, Funktion und Ästhetik mbH
Gollierstraße 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

Über ein bemerkenswertes Betriebsjubiläum von 40 Jahren freut sich Dieter Volle. Er begann seine Tätigkeit für das Dentalunternehmen in der Kalkulation. Mit der Einführung der EDV-Anlage 1976 wechselte er als Programmierer in die EDV-Abteilung, in der er bis zum Beginn seiner Altersteilzeit beschäftigt war. Als Abteilungsleiter gehörte u. a. die Lehrlingsausbildung zu seinem Aufgabenbereich.

Seit 30 Jahren ist Döndü Yen als zuverlässige und flexible Mitarbeiterin für die Denta-Gruppe aktiv. Seit dem Eintritt in das Unternehmen ist sie in der Abteilung Dehnschraubenfertigung beschäftigt und montiert in präziser Handarbeit von

einfachen Standard-Dehnschrauben bis hin zu komplexen Spezial-Dehnschrauben. Wolfgang Fieß trat vor 25 Jahren in das Dentalunternehmen ein. Als Werkzeugmacher arbeitete er einige Zeit in der Abteilung Werkzeugbau. Nach drei Jahren wechselte er in die Abteilung Arbeitsvorbereitung, in der er noch heute die Planung und die Überwachung von Fertigungsaufträgen verantwortet.

Ebenfalls vor 25 Jahren fing Werner Ochs in der Abteilung Feinmechanik an. Der gelernte Werkzeugmacher absolvierte 1987 seine Meisterprüfung und wurde daraufhin als stellvertretender Kostenstellenleiter mit dem Schwerpunkt „NC-Ma-

ANZEIGE

...mehr Ideen - weniger Aufwand

microtec • Inh. M. Nolte
Rohrstr. 14 • 53093 Hagen
Tel.: ++49 (0) 2331 8081-0 • Fax: ++49 (0) 2331 8081-18
info@microtec-dental.de • www.microtec-dental.de

Machen Sie friktionslose Teleskopkronen wieder fit!

bohren

Gewinde schneiden

eindrehen, einstellen

abtrennen... fertig

Bitte kreuzen Sie an:

Bitte senden Sie mir ein kostenloses Funktionsmuster*
*Nur einmal pro Labor/Praxis.

Bitte senden Sie mir das Quick-rep Starter-Set zum Sonderpreis von 125,00 €**.
** Nur einmal pro Labor/Praxis. / zzgl. ges. MwSt. / versandkostenfrei

per Fax an 02331 / 8081 - 18

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880

Doppelt gestärkt in die Zukunft

Zwei einschneidende Veränderungen bei SHOFU werden die Ausrichtung des Unternehmens in den nächsten Jahren prägen.

Im Juni 2009 wurde auf der Aktionärsversammlung Noriyuki Negoro als neuer Präsident der SHOFU INC. bestätigt. Er tritt die Nachfolge von Katsuya Ohta an, der das Unternehmen in den vergangenen neun Jahren leitete. Ohta, der 2007 den Börsengang von SHOFU INC. auf den Weg gebracht hatte, übernimmt künftig den Vorsitz im Aufsichtsrat.

Negoro begann seine Laufbahn im Unternehmen 1981 als Mitarbeiter der Forschungs- und Entwicklungsabteilung. In den letzten Jahren leitete er als Direktor die Abteilungen Forschung und Entwicklung, Qualitätssicherung und Produktion.

Der Geschäftsführer der SHOFU Dental GmbH in Ratingen, Wolfgang van Hall, gratulierte Negoro zu dessen Beförderung: „Während der langjährigen engen Zusammenarbeit



Vorgänger und Nachfolger vereint – Katya Ohta (li.) übergibt das Amt des Präsidenten an Noriyuki Negoro.

mit Herrn Negoro konnte ich mich von seinen Fähigkeiten und seinem umfassenden technischen Wissen überzeugen. Ich habe großes Vertrauen in sein Gespür für die Bedürfnisse der Kunden und seine Fähigkeit, SHOFU in diesen ökonomisch schwierigen Zeiten

unternehmerisch erfolgreich zu leiten.“

Als neue Vizepräsidenten wurden zwei langjährige SHOFU-Mitarbeiter bestimmt: Yoshikazu Wakino, Direktor der Internationalen Abteilung von SHOFU INC., und Fumio Shirahase, Direktor der Finanzabteilung. Gerade Wakino ist vielen Geschäftspartnern von SHOFU weltweit ein Begriff, da er seit Jahrzehnten eng mit den internationalen Niederlassungen zusammenarbeitet.

Präsident Negoro setzt für die Zukunft vor allem auf Konstanz: „Unsere Ziele, einschließlich der Fokussierung auf die Produktneuentwicklung und die globale Ausweitung unserer Geschäftsbeziehungen, bleiben unverändert.“ Neben dem Wechsel in der Präsidentschaft gab SHOFU INC.

den Abschluss eines Geschäfts- und Kapitalbündnisses mit Mitsui Chemicals Inc. und Sun Medical Co. Ltd. bekannt. Die drei Unternehmen beabsichtigen, in Gemeinschaftsprojekten innovative Produkte für die Zahnmedizin zu entwickeln, Herstellungsprozesse zu optimieren und bestehende Vertriebswege gemeinsam zu nutzen, um auf diesem Wege Rentabilität, Marktpräsenz und den Unternehmenswert aller drei Firmen zu steigern. **ZT**

ZT Adresse

SHOFU Dental GmbH
Am Brüll 17
40878 Ratingen
Tel.: 0 21 02 / 86 64-0
Fax: 0 21 02 / 86 64-65
E-Mail: info@shofu.de
www.shofu.de

ZWP online Weitere Informationen finden Sie auf www.zwp-online.info

Ein echter Hingucker

Die MICHAEL FLUSSFISCH GmbH hat im Sommer ihre Internetpräsenz runderneuert.

Mit einem neuen Internetauftritt wendet sich das Hamburger Unternehmen an seine Kunden. „Wir haben der Website www.flussfisch-dental.de eine frische, moderne Optik und eine übersichtliche Struktur gegeben“, erklärt Vertriebsleiter Jörg Schürmann.

Ein zentraler Punkt der überarbeiteten Internetpräsenz ist das neue Kundenportal für Lasersinterkunden, das man mit dem Button „Lasersintern“ erreicht. Neue Lasersinteraufträge kön-

Als eine weitere Neuerung gibt es an jedem ersten Werktag des Monats ein besonders günstiges Topangebot. Zu finden ist es auf der Website unter dem geflügelten Nilpferd. „Mit der Aktion ‚Early Hippo‘ können FLUSSFISCH Kunden richtig sparen. Wir haben diesen besonderen Service im Juli eingeführt und bereits sehr positive Resonanz erhalten“, bestätigt Schürmann. Auch das neu strukturierte Fortbildungsprogramm sowie die aktuelle Produktpalette inklud-

ANZEIGE

Auropent® MagiCCeram® System

MagiCCeram®

Aufbrennkeramik vom Feinsten

Auropent®
Legierungen ohne Kompromisse

www.auropent.com Auropent® Fantasy GmbH · Tel.: +49 (0)221/9535620

ANZEIGE

so einfach – so gut!
Initial IQ – One Body,
Layering-over-Metal von GC.

NEU!

Das Geheimnis:

4 Keramikmassen,
+ 7 Lasurpasten, für alle
16 Standardfarben!

4 neue Body-Massen, die mit den bewährten, dreidimensionalen Lasurpasten kombiniert werden können.

www.gcinitial.gceurope.com

GC GERMANY GmbH
Tel. +49.6172.99.59.60
info@germany.gceurope.com
www.germany.gceurope.com

GC AUSTRIA GmbH
Tel. +43.3124.54020
info@austria.gceurope.com
www.austria.gceurope.com

GC AUSTRIA GmbH
Swiss Office
Tel. +41.52.366.46.46
info@switzerland.gceurope.com
www.switzerland.gceurope.com



GC

Für weitere Informationen:
Tel. 0 61 72/9 95 96-0
Fax 0 61 72/9 95 96-66
info@gcgermany.de
www.gcgermany.de

nen online eingegeben werden. Zu jeder Zeit ist dann der aktuelle Status einsehbar. Die gesamte Abwicklung wird übersichtlich dokumentiert und bietet eine lückenlose Nachverfolgung aller Aufträge. Hierdurch hat jeder Kunde seine aktuellen Stückzahlen im Blick und kann so die günstigen Preisstaffeln optimal nutzen. Der Kunde kann auf Wunsch auch per E-Mail über den jeweiligen Status seiner Aufträge informiert werden.

sive Preislisten und Informationen zur Firmengeschichte finden sich auf der aktualisierten Homepage. **ZT**

ZT Adresse

MICHAEL FLUSSFISCH GmbH
Friesenweg 7
22763 Hamburg
Tel.: 0 40/86 60 82-23
Fax: 0 40/86 60 82-25
E-Mail: info@flussfisch-dental.de
www.flussfisch-dental.de

Nicht länger zweite Wahl

ZTM Annette v. Hajmasy stellt die Überpress-Technik mit modernem Komposit vor.

Für viele Zahntechniker sind Komposite nach Keramik immer noch die zweite Wahl. Dabei sind heutige Komposite dauerhaft stabil, hervorragend verträglich und streuen Licht nahezu wie natürliche Zähne. Und falls einem Patienten mal ein Missgeschick passiert, ist Komposit auch noch deutlich reparaturfreundlicher als Keramik. Vieles spricht also für Restaurationen aus dem modernen Material. Wie man auf einfache Weise sogar umfangreichste Restaurationen zielgerichtet und kontrolliert herstellt, zeigte jetzt in ihrem Kölner Dentallabor Annette v. Hajmasy. Eineinhalb Tage lang gab die Zahntechnikermeisterin ihr Wissen über die Komposit-Überpress-Methode an Zahntechniker weiter, die künftig dieses fortschrittliche Fertigungsverfahren anwenden wollen.

In ihrem Kurs verdeutlichte die Meisterin vor allem die vielen Vorteile der neuartigen Technik gegenüber dem traditionellen Schichten: „Wer überpresst, kann sämtliche Informationen seines Wax-ups in die Restauration übertragen. Das macht die Arbeit leichter und erlaubt vorhersehbare Resultate von der Planung bis zum Ergebnis“, sagte sie.



Vorhersehbare Resultate vom Beginn der Planung – Annette v. Hajmasy (3. v.r.) demonstrierte in ihrem Kölner Labor interessierten Zahntechnikern die Vorteile der Komposit-Überpress-Technik.

Annette v. Hajmasy nutzt für die Komposit-Überpress-Technik das von ihr und Schütz Dental gemeinsam entwickelte Komposit „Dialog Vario“. Das Verfahren funktioniert mit Materialien verschiedener Hersteller. Wegen des großen Interesses der Zahntechniker an der neuen Technik hat die Meisterin schon zusätzliche Seminare im Oktober und November eingeplant. Informationen zu den Terminen erhalten Interessierte unter dem nachfolgenden Kontakt. **ZT**

ZT Adresse

Zahntechnikermeisterin
Annette v. Hajmasy
Am Wassermann 29
50829 Köln
Tel.: 02 21/17 91 53-83
Fax: 02 21/17 91 53-84
E-Mail: kontakt@hajmasy.de
www.hajmasy.de

Das trifft sich gut

Ab sofort bietet der Anzeigenmarkt auf muffel-forum.de zahlreiche Neuerungen.

Der Anzeigenmarkt auf muffel-forum.de, der Zahntechniker Community für den deutschsprachigen Raum, zeigt sich seit August 2009 in komplett überarbeiteter Aussehen. Die Betreiber des Forums legten nach eigener Aussage bei der Neugestaltung vor allem Wert auf die individuelle Darstellung und intuitive Nutzbarkeit. Neue Funktionen und Einstellmöglichkeiten erleichtern den Inserenten sowie den Lesern die Auswahl der gewünschten Funktionen. Mithilfe einer menügesteuerten Benutzerführung passen die Nutzer Darstellung und Inhalt ihren Bedürfnissen an. Sie können frei wäh-

len, in welchem Format und mit welchen Kontaktinformationen ihre Anzeige veröffentlicht wird. Eine Abstufung in Bezug auf die Sichtbarkeit der Kontaktdaten ist ebenso möglich. Neben diesen neuen digitalen Möglichkeiten steht künftig für Anzeigenkunden eine Hotline parat. Unter der Nummer 03 32 32/4 17 92 nehmen Mitarbeiter des Muffel-Forums von 8 bis 17 Uhr die Anzeigenwünsche der Firmen entgegen. Auch Betrachter verpassen zukünftig keine Neuigkeit. Sie können sich per Newsletter oder RSS-Feed ohne Zeitverzögerung über die neusten Angebote informieren lassen.

Weitere Funktionen, unter anderem Paypal-Zahlung per Kreditkarte, Lastschrift und Giropay oder die Einpflege der Anzeige wahlweise individuell oder per Menüführung, runden das neu gestaltete Angebot ab. **ZT**

ZT Adresse

T&B ServiceLine GbR
Am Schlangenhorst 27
14656 Brieselang
Tel.: 03 32 32/35 00-90
Fax: 03 32 32/35 00-91
E-Mail: info@tb-serviceline.de
www.muffel-forum.de

Die Tradition lebt weiter

Die Meisterschule für Zahntechnik in Ronneburg hat ihr neues Domizil bezogen.



Der Klinkerbau in der Bahnhofstraße ist die neue Werk- und Wirkstätte der Meisterschule für Zahntechnik Ronneburg.

Nach umfangreichen Umzugs- und Baumaßnahmen hat die Meisterschule am 7. September die neuen modernen Räume des DT Campus im Zentrum Ronneburgs bezogen. Der Umzug steht im Zusammenhang mit dem Wechsel der Trägerschaft. Neuer Träger der Meisterschule ist die Dental Tribune Group GmbH, ein in über 90 Ländern tätiger Fachverlag und Fortbildungsanbieter mit Sitz in Leipzig. Geschäftsführer ist Herr Torsten Oemus und Schulleiterin Cornelia Gräfe. Somit setzt sich die langjährige Meisterschultradition fort und findet perspektivisch einen erweiterten

Fort- und Weiterbildungsrahmen. Die Meisterschule begrüßte zum Auftakt nach der Umzugs- und Baupause die Teilnehmer des 27. Meisterkurses, der im Zeitraum vom 7.9.2009 bis 25.2.2010 stattfindet. Auch künftig können Zahntechniker auf zwei verschiedenen Wegen ihren Meisterbrief erlangen. Entweder während einer sechsmonatigen Vollzeitausbildung oder alternativ in zwölf Monaten als Teilzeitvariante, wobei jeweils Teil I und II unterrichtet werden. Dass sich eine Weiterbildung lohnt, zeigt nicht zuletzt die berufliche Entwicklung der über 330 ehemaligen Absolventen der Bildungseinrichtung.

Umfassende Informationen zur Meisterausbildung sowie dem überarbeiteten Meister-BAföG erhalten Interessierte zum Tag der offenen Tür am 31. Oktober 2009 sowie unter den nachfolgenden Kontaktdaten. **ZT**

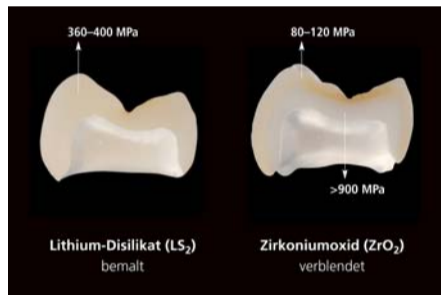
ZT Adresse

Meisterschule für Zahntechnik
Bahnhofstr. 2
07580 Ronneburg
Tel.: 03 66 02/9 21-70/-71
Fax: 03 66 02/9 21-72
E-Mail:
info@zahntechnik-meisterschule.de
www.zahntechnik-meisterschule.de

Beeindruckende Ausdauer bewiesen

An der zahnärztlichen Fakultät der New York University (NYU) wurde ein zyklischer Ermüdungstest bei Kronen durchgeführt. Das Ergebnis sieht Lithium-Disilikat-Keramik deutlich vor Zirkoniumoxid.

Die Forscher an der Abteilung für Biomaterialien und Biomimetik an der NYU haben mittels des Ermüdungstests herausgefunden, dass die IPS e.max CAD Lithium-Disilikat-Keramik die stabilste Keramik ist, die bislang getestet wurde.* Die Ergebnisse der Studie wurden dieses Jahr auf der 39. Jahrestagung der „American Academy of Fixed Prosthodontics“ vorgestellt.



Die monolithische Lithium-Disilikat-Versorgung (li.) und die verblendete Zirkoniumoxidkrone (re.).

Kaum Abplatzungen und Frakturen

Aufgrund der Resultate des zyklischen Ermüdungstests der zahnärztlichen Fakultät der NYU kann Folgendes gesagt werden: IPS e.max CAD Lithium-Disilikat-Vollkronen dürften sich im Vergleich zu verblendeten Zirkoniumoxidkronen bezüglich Abplatzungen oder Frakturen klinisch ausgezeichnet bewähren. Die Beobachtungen dieser Studie sind vergleichbar mit denen früherer Studien, was darauf hindeutet, dass IPS e.max Lithium-Disilikat die stabilste Keramik ist, die bislang getestet wurde.

*Zyklischer Ermüdungstest verschiedener Vollkeramikkrone. Petra C. Guess, Ricardo Zavanelli, Nelson Silva und Van P. Thompson, NYU. **ZT**

ZT Adresse

Ivoclar Vivadent AG
Bendererstr. 2
9494 Schaan
Liechtenstein
Tel.: +423/235 35 35
Fax: +423/235 33 60
E-Mail: info@ivoclarvivadent.com
www.ivoclarvivadent.com
ZWP online Weitere Informationen finden Sie auf www.zwp-online.info

Kronen im Kausimulationstest

Die Forscher der NYU verwendeten den Kausimulationstest, um die Lebensdauer von IPS e.max CAD Lithium-Disilikat-Vollkronen mit derjenigen von verblendeten Zirkoniumoxidkronen zu vergleichen. Diese Prüfung ermöglichte eine realistischere Bewertung, wie keramische Materialien Kaukräften standhalten. Gezielte Belastungen über Tausende von Zyklen lieferten klinisch relevante Ergebnisse bis zum Versagen der Kronen – Frakturen und Abplatzungen galten dabei als Versagenkriterien. Im Gegensatz dazu stehen vorhergehende Labortests, die lediglich die physikalischen

Eigenschaften eines Materials bestimmen, damit die Minimalanforderungen erfüllt werden.

Zuverlässige IPS e.max CAD Lithium-Disilikat-Krone

In dieser Studie fiel keine der IPS e.max CAD Lithium-Disilikat-Kronen bei Werten unter 1.000 N und einer Million Zyklen aus. Im Vergleich dazu fielen bei 100.000 Zyklen und einer Belastung von 200 N rund 50 Prozent der getesteten verblendeten Zirkoniumoxidkronen wegen Abplatzungen der Verblendung aus. Dies entspricht in etwa den Ergebnissen früherer Studien. Bei einer Belastung von 350 N und bei 100.000 Zyklen versagten 90 Prozent der verblendeten Zirkoniumoxidkronen, die geprüft wurden.

ANZEIGE



Wir sind einer der drei führenden Anbieter von Zahnersatz aus internationaler Produktion. Bundesweit beliefern wir über 2.600 Zahnärzte und über 150 Dentallabore mit qualitativ hochwertigen, günstigen Zahnersatzleistungen aus eigenem meistergeführten Labor.

Wir wachsen weiter und suchen für die Regionen WEST, SÜDWEST, SÜDOST und OST zum nächstmöglichen Zeitpunkt je einen engagierten

Außendienstmitarbeiter (w/m)

für den Vertrieb von hochwertigen Zahnersatzleistungen an Zahnärzte und Laboratorien

Ihre vorrangigen Aufgaben:

- Selbständige Akquise von Neukunden und Betreuung der Bestandskunden
- Qualifizierte Beratung und langfristige Kundenbindung
- Gezielte und systematische Verfolgung der Verkaufs- und Vertriebsziele inklusive Dokumentation
- Teilnahme an Kundenveranstaltungen und Fachmessen

Ihr Profil:

- Ausbildung als Zahntechniker/in oder zahnmedizinische/r Fachangestellte/r
- Außendienst Erfahrung/Kenntnisse des Dentalmarktes wünschenswert
- Ausgeprägte Kundenorientierung und kommunikative Fähigkeiten
- Selbständige Arbeitsweise und strukturiertes Vorgehen
- Seriöses und freundliches Auftreten
- Hohe Reisebereitschaft

Unser Angebot:

Wir bieten neben einem sehr guten Betriebsklima eine professionelle Einarbeitung und Unterstützung durch unsere Vertriebsleitung, einen Dienstwagen (auch zur privaten Nutzung), ein leistungsorientiertes Gehalt (Fixum und Provision) sowie eine betriebliche Unfallversicherung und Altersvorsorge.

Werden Sie Teil unseres Teams und senden Sie uns Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit per E-Mail oder per Post.

dentaltrade GmbH & Co. KG
Nadine Fahrenholz
fahrenholz@dentaltrade.de

Grazer Straße 8 • 28359 Bremen • www.dentaltrade.de

ZT Veranstaltungen September/Oktober 2009

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
28./29.09.2009	Gieboldehausen	Laser für Fortgeschrittene Referent: Andreas Hoffmann	Dentales Service Zentrum GmbH & Co. KG Edelgard Hoffmann Tel.: 055 28/99 99 55
30.09.2009	Starnberg	Zahnfarbenbestimmung im Fokus Referent: ZT Wolfgang Gomolla	Corona Frau Fritsche Tel.: 0 81 51/55 53 88
10.10.2009	Erlangen	Vollkeramik & Implantatprothetik Referenten: Expertenteam	Ivoclar Vivadent Jutta Nagler Tel.: 0 79 61/8 89-2 05
12.10.2009	Meckenheim	Segmentworkshop I – Keramikschichtung Referent: ZTM Achim Ludwig	DA VINCI CREATIV Claudia Füssenich Tel.: 0 22 25/1 00 27
14.10.2009	Hamburg	Modellherstellungskurs: „Das Modell“ – Die Visitenkarte des Labors Referenten: ZTM Claudia Füssenich, Udo Rudnick	picodent Claudia Knopp Tel.: 0 22 67/65 80 19
14.10.2009	Bremen	BEGO Medical Workshops Referent: ZTM Thomas Riehl	BEGO Nicola Haupt Tel.: 04 21/20 28-2 21
17.10.2009	Ispringen	Digitale Fotografie Referent: ZTM Wolfgang Weisser	DENTAURUM Sabine Trautmann Tel.: 0 72 31/8 03-4 70

ZT Kleinanzeigen

www.zirkon-forum.de

informativ News aktuell Infos
Forum kommunikativ Umfragen
Wettbewerbe aktiv Veranstaltungen
Technologien/Materialien visionär
Plattform für Zahntechniker

ZT

Fakten auf den Punkt gebracht.

ZWP online

Das Nachrichtenportal für die gesamte Dentalbranche

www.zwp-online.info

muffelforum.de
Die Community der Zahntechniker.de

- Diskussionsforen
- Firmenporträts
- Produktneuheiten
- neue Technologien
- Stellenmarkt
- Gerätemarkt
- Kurstermine
- Chat

Internet <http://www.muffel-forum.de> eMail info@muffel-forum.de

Ein Projekt der T&B ServiceLine GbR
Am Schlangenhorst 27
14656 Brieselang
<http://www.tb-serviceline.de>

Thorsten Tobl und Andreas Braune
fon (033232) 350090
fax (033232) 350091
eMail info@tb-serviceline.de

Perfekter Zahnersatz! – Perfekte Pflege!

MyDentalCleaner

Das Pflegesystem erzeugt eine stärkere Patientenbindung an die Zahnarztpraxis und/oder das zahntechnische Labor. Es ist das ideale Give-away bei hochwertigen herausnehmbaren Zahnersatzlösungen.

Ein Patient, der das Pflegesystem regelmäßig zu Hause anwendet, benötigt 4x im Jahr eine Flasche 250 ml MyDentalCleaner, die er nur in seiner Zahnarztpraxis oder bei seinem zahntechnischen Labor nachkaufen kann (Bezugsquellenverzeichnis MyDentalCleaner.de).

Die Brillanz der Kunststoffzähne oder keramischer Verblendungen bleibt erhalten. Metalloberflächen werden schonend und gründlich gereinigt.

Anwendbar für

- herausnehmbaren Zahnersatz
- Interims-Flexprothesen
- Knirscherschienen, Schnarcherschienen
- Sportmundschutz
- Kieferorthopädische Apparate



Begeisterte und zufriedene Patienten • Dauerhaft interessante Zusatzerträge • Stärkere Patientenbindung



MyDental GmbH

Birkenstr. 14 • 58644 Iserlohn
Telefon: (02371) 95 47 71 • Telefax: (02371) 95 47 72
Email: info@mydental.de • www.MyDental.de • www.MyDentalCleaner.de

MyDental
GmbH

