

ZWL

ZAHNTECHNIK WIRTSCHAFT • LABOR

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



Laboreinrichtung

Wirtschaft |

**Neukundengewinnung
durch Vorträge**

ab Seite 14

Technik |

**Zahntechnik ist
Teamwork**

ab Seite 24



NSK

ULTIMATE XL



1.245 €*

Sets mit Compact-Handstück (6,0 Ncm)



Compact-Handstück (6,0 Ncm)

1.490 €*

Sets mit Torque-Handstück (8,7 Ncm)



Torque-Handstück (8,7 Ncm)

— Kniesteuerggerät —
ULTIMATE XL-K

— Fußgerät —
ULTIMATE XL-F

— Tischgerät —
ULTIMATE XL-G

— Turmgerät —
ULTIMATE XL-D



- Kollektorloser Mikromotor
- Drehzahlbereich: 1.000 bis 50.000/min
- Leichtes, ergonomisches Handstück
- Exzellente Laufeigenschaften
- Patentierte Staubschutzmechanismus
- Automatische Geschwindigkeitsüberwachung
- Auto-Cruise-Funktion

Eine Kombination aus ruhigem Lauf und Stärke, die ihresgleichen sucht.

Seidenweicher Lauf und höchste Lebensdauer zeichnen die Labor-Mikromotoren der Ultimate XL-Serie aus. Die leichten und kompakten Handstücke ermöglichen ermüdungsfreies Arbeiten und bieten perfekte Balance in der Hand des Anwenders. Für zusätzlichen Komfort sorgt das 180°-Vektor-Kontrollsystem der Ultimate XL, welches für ein sanftes Anlaufen und Stoppen des Motors sorgt. Vier Steuergeräte und zwei Handstücke lassen keine Wünsche offen.

Der weltweit führende Labor-Mikromotor – nun noch sanfter und langlebiger.

PRESTO AQUA LUX



Präzision und Hochleistung
Schmierungsfreie Luftturbine mit Wasserspraykühlung und LED

- Geschwindigkeit: 320.000/min
- Individuelle Wasserspray-Einstellung
- Minimale Geräusch- und Vibrationsentwicklung
- Schmierungsfrei
- Einzigartiger Staubschutzmechanismus
- Kühlung über Tank und Festwasseranschluss
- Einfache Tankbefüllung
- LED-Licht integriert (32.000 Lux)
- Lichtintensität frei regelbar





„Welcome to the Jungle“

Christian Ermer

Head of Product Management, Amann Girrbach AG

Wer soll sich denn hier bitteschön noch zurechtfinden? Sie lesen in einem der gängigen Fachmagazine, und egal, wo Sie hinsehen, es schießen CAD/CAM-Systeme aus dem Boden wie Pilze zur besten Saison. CNC-Maschinen-Hersteller, Materialproduzenten, Händler, Fräszentren – jeder möchte einen Teil des Kuchens für sich behaupten. Hier den Überblick zu behalten, ist gar nicht so einfach: „Wer ist denn jetzt eigentlich jeweils der Hersteller? Was erwartet mich, und vor allem, was kann ich als Labor erwarten?“ Die Entscheidung für ein CAD/CAM-System ist eine der wichtigsten und finanziell sicher auch gewichtigsten Entscheidungen, die ein zahntechnisches Labor heutzutage trifft.

Nur wie findet man das richtige CAD/CAM-System? Direkt vorweg sei gesagt: Es gibt nicht das EINE CAD/CAM-System, das allen Umständen und Anforderungen gerecht wird. „One size fits all“ gilt in diesem Fall sicher nicht. Vielmehr muss hier jedes Labor für sich entscheiden, welches System, welche Konfiguration am besten zu seiner individuellen Situation passt. Es gibt jedoch grundsätzliche Voraussetzungen, die für einen erfolgreichen Kauf eines CAD/CAM-Systems erfüllt sein müssen. Hier spielen sowohl „ZDF“ (Zahlen – Daten – Fakten) als auch weiche, qualitative Faktoren (z.B. Service, Zukunftsfähigkeit etc.) eine Rolle.

Grundsätzlich ist ein Kauf eines CAD/CAM-Systems eine Investition. Und Investitionsentscheidungen sollten vorab bewertet werden: Klar, eine Investition muss sich „rentieren“ oder zu Neudeutsch der „Return on Invest“ (ROI) muss stimmen. Hier gilt es zunächst, die aktuelle Indikations- und Materialvielfalt des Systems zu betrachten: Wie viele – bisher manuelle bzw. ungeliebte – Arbeiten kann Ihnen die Maschine abnehmen und damit Zeit für höherwertige Aufgaben schaffen, die wirklich zahntechnische (Meister-)Leistungen bedürfen und wertschöpfend für Ihr Labor sind.

Doch der aktuelle Leistungsumfang des Systems allein reicht nicht. Eine Investition muss über den gesamten Investitionszeitraum betrachtet werden. Die Zukunftsfähigkeit eines CAD/CAM-Systems ist somit mindestens genauso entscheidend! Denn nur wenn man ohne großen Aufwand das System „up to date“ halten und immer wieder neue Indikationen und Materialien in den digitalen Prozess aufnehmen kann, ist sichergestellt, dass der Kauf des Systems sich auch über

mehrere Jahre trägt. Wer möchte sich z.B. schon für ein neues Material direkt eine neue Maschine kaufen, um mit dem Markt und den Mitbewerbern mithalten zu können? Hier ist es wichtig, dass das System hardware- und softwareseitig modular aufgebaut ist und die Möglichkeit bietet, auch innovative Lösungen, wie die immer weiter fortschreitende Digitalisierung der Implantatprothetik oder die digitale Herstellung von Totalprothesen, nachträglich einfach zu integrieren. Nur wenn das System zukunftssicher ist, ist auch Ihre Investition in Zukunft sicher.

Apropos Zukunft: In einer Labor-Welt, in der jeden Tag die Komplexität steigt, ist es umso wichtiger, einen zuverlässigen Partner langfristig an der Seite zu haben. Eine wirklich gute CAD/CAM-Lösung hilft Ihnen ganz persönlich, neue zusätzliche Indikationen in Ihren Laboralltag aufzunehmen und die Wertschöpfung in Ihrem Labor zu steigern. Das geht weit über eine intuitive Bedienung und ein einfaches Erlernen von neuen Funktionen in der CAD-Software hinaus. Umfassende Kurs- und Beratungsangebote bis hin zur individuellen Einzelschulung sollten es jedem Labor ermöglichen, die neuen Möglichkeiten (z.B. der Implantatprothetik) erfolgreich zu nutzen und das Beste aus dem System zu holen. Und was, wenn es mal nicht so klappt wie gewünscht? Dann ist es gut, EINEN Ansprechpartner zu haben, der über alle Schritte im Prozess – von Modell über Scanner und Designsoftware bis hin zur Fräsmaschine und Material – Bescheid weiß und Einfluss nehmen kann. Nichts ist schlimmer, als von Komponentenhersteller zu Komponentenhersteller verwiesen zu werden und am Ende doch mit leeren Händen und ohne Lösung des Problems dazustehen. Eine richtige Partnerschaft hört nicht beim Kauf auf, sondern geht vielmehr dann erst richtig los. Das ist als Käufer Ihr gutes Recht, das Sie auch einfordern können sollten.

Ein CAD/CAM-System muss mehr als nur Mittel zum Zweck sein, mehr als nur eine Fräsmaschine und mehr als eine Kombination von nicht aufeinander abgestimmten Komponenten. Nur dann ist es „mehr wert“ als die Summe seiner Einzelteile und schafft Raum und Zeit für den Zahntechniker, sich seinem Handwerk zu widmen.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Erfolg bei Ihrer nächsten Investition und beim Lesen der aktuellen Ausgabe.

Wirtschaft

- 6 Über die Blockadewirkung persönlicher Glaubenssätze
- 10 Pflicht, Kür, Verdienst – der Salto mortale im Dentallabor
- 14 Neukundengewinnung durch Vorträge

Technik

- 19 ZrO₂-Monolithen-Lösung mit Zukunft
- 24 Zahntechnik ist Teamwork
- 30 Raumkonzept als Ausdruck einer Philosophie
- 34 Die Funktionalität steht im Vordergrund
- 38 Laborübernahme – aber wie?

Firmennews

- 40 Fokus

Laboreinrichtung

- 44 Konstant optimale Ergebnisse
- 46 Mein Labor, mein Zuhause

Interview

- 48 „Detektivisches Denken und breites Wissen“

Anwenderbericht

- 50 Ästhetische Kronenrekonstruktion

CAD/CAM

- 52 Effizienz für die Zahntechnik

Werkzeuge

- 54 Innovatives Poliersystem

Rubriken

- 3 Editorial
- 4 Impressum
- 56 Produkte



Titel: Mit freundlicher Unterstützung der CATTANI Deutschland GmbH & Co. KG.

ZWP online

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

Verlagsanschrift:	OEMUS MEDIA AG Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig Tel. 0341 48474-0 Fax 0341 48474-290 kontakt@oemus-media.de
Verleger:	Torsten R. Oemus
Verlagsleitung:	Ingolf Döbbcke Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller
Projekt-/Anzeigenleitung: Stefan Reichardt	Tel. 0341 48474-222 reichardt@oemus-media.de
Produktionsleitung: Gernot Meyer	Tel. 0341 48474-520 meyer@oemus-media.de
Anzeigendisposition: Marius Mezger	Tel. 0341 48474-127 m.mezger@oemus-media.de
Bob Schliebe	Tel. 0341 48474-124 b.schliebe@oemus-media.de
Abonnement: Andreas Grasse	Tel. 0341 48474-201 grasse@oemus-media.de
Layout/Satz: Liza Braune	Tel. 0341 48474-254 l.braune@oemus-media.de
Sarah Fuhrmann	Tel. 0341 48474-114 s.fuhrmann@oemus-media.de
Redaktionsleitung: Georg Isbaner (V.i.S.d.P.)	Tel. 0341 48474-123 g.isbaner@oemus-media.de
Carolin Gersin	Tel. 0341 48474-129 c.gersin@oemus-media.de
Lektorat: H. u. I. Motschmann	Tel. 0341 48474-125 motschmann@oemus-media.de
Druckerei:	Löhner Druck Handelsstraße 12 04420 Markranstädt

Erscheinungsweise: ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor erscheint 2014 mit 6 Ausgaben, es gilt die Preisliste Nr. 17 vom 1. 1. 2014. Es gelten die AGB.

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

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

cara I-Bridge[®] angled

Die innovative Suprastruktur mit abgewinkeltem Schraubenkanal.

- ▶ Höhere Sicherheit dank spannungsfreier Implantatbrücken und geringerer Gefahr von Periimplantitis
- ▶ Wirtschaftlicher Einsatz ohne Abutments
- ▶ Mehr Freiheit bei der Implantatplatzierung



cara makes life so easy

Wenn Gedanken unser Bewusstsein bestimmen

Über die Blockadewirkung persönlicher Glaubenssätze

| Marc M. Galal

Der Mensch strebt nach Glück und Erfolg. Tatsächlich glücklich und erfolgreich zu sein, erscheint uns oft aber schwer, manchmal gar unmöglich. Schuld daran tragen tief verinnerlichte Glaubenssätze, die unser Handeln aus der Vergangenheit heraus bis in die Gegenwart bestimmen.



„Wir sehen die Welt nicht, wie sie ist, sondern wie wir sind!“

(Talmud)

Was hindert Menschen daran, wirklich erfolgreich zu sein? Erfolgreich im Business als Unternehmer und Chef eines Dental-labors, als Zahntechniker und Führungskraft oder als Mitarbeiter im Labor-Office? Erfolgreich in privaten Beziehungen als Freund, Ehefrau oder Familienvater?

Viele Menschen rennen dem Erfolg hinterher – doch diesen tatsächlich zu erreichen, gestaltet sich oft schwierig, wenn nicht sogar unmöglich. Tief verwurzelte Glaubenssätze aus der Vergangenheit blockieren uns und boykottieren unsere Anstrengungen. Das Prekäre daran ist, dass wir oftmals nicht einmal

wissen, welche Glaubenssätze wir unser ganzes Leben lang mit uns herumtragen.

Alte Weisheiten: „Schuster bleib bei deinen Leisten!“

Ein höherer Level bleibt uns aus vielen Gründen manchmal ein Leben lang verwehrt. Vielleicht hört jemand in seiner

UPDATE
voreingefärbte Blanks
neue Liquids

 **ceramill[®] zolid**



AMANNGIRRBACH

Mehr Vielfalt mit HT-Zirkon

Multiindikativ, höchstetisch, sicher.



SEHEN & ERLEBEN
CAD/CAM ZUKUNFTSTAGE

04.09. Arnsdorf bei Dresden 25.09. Ribbesbüttel 25.09. Ulm
Anmeldung und weitere Termine: +49 7231 957-143

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

Kindheit von seiner Oma öfter den Spruch „Schuster bleib bei deinen Leisten!“. Die Eltern haben dieses Motto ebenfalls gut verinnerlicht, sodass derjenige unbewusst auch den eigenen Fokus darauf richtet. Versucht er trotzdem einmal sein Glück und wagt es, etwas Neues (Beruf, Urlaub u. a.) zu entdecken und es klappt nicht, sieht er das sofort als Beweis seines alten Glaubenssatzes: „Schuster bleib bei deinen Leisten!“ Und das obwohl er persönlich sich vielleicht gar nicht mehr an den abgespeicherten Glaubenssatz erinnert. Er ist in der Entwicklung seines Potenzials blockiert sowie in seinen Möglichkeiten eingeschränkt. Da der Wunsch, sich in Richtung Erfolg weiterzuentwickeln, aber groß ist, gibt er nicht auf. Der Wunsch wird einfach noch ein bisschen größer, die Ziele noch ein bisschen höher. Er verinnerlicht die Ziele und Wünsche noch besser und arbeitet immer noch härter daran, sie zu erreichen. Doch irgendwie merkt er, dass er nicht vorwärts kommt ... Unsere inneren Programme funktionieren schließlich perfekt, egal, ob wir wollen oder nicht. Wir tun Dinge, die uns ausbremsen, oft unbewusst. Auch ein noch höheres Maß an Ehrgeiz wird uns nicht zum Erfolg gereichen. Um diese Blockaden aufzulösen, hilft es einzig und allein, emotional an uns zu arbeiten. Durch ein Reframing wird eine andere Abspeicherung unserer Vergangenheit, ein neues Mindset, ermöglicht.

„Durch ein neues Mindset, andere, positive Glaubenssätze, erreichen Menschen einen vollkommenen neuen Status.“



Die Entstehung von Glaubensätzen
 – Nachahmung (enge Bezugspersonen)
 – Mündliche Konditionierung (Eltern, Großeltern)
 – Referenzerlebnisse (Schule, Freundeskreis)

plötzlich überall Modelle der gleichen Marke und Farbe. Die Welt scheint nur noch aus roten Golfs zu bestehen. Wir sehen das, was wir sehen wollen! Ähnlich wie beim Blick durch eine Kamera stellen wir unseren Fokus scharf auf ein bestimmtes Detail. Hat man jedoch seine persönlichen Glaubenssätze erst einmal erkannt, lassen sie sich durch eine Veränderung des persönlichen Fokus natürlich auch umformen. So können wir uns selbst positive Erlebnisse und Erfahrungen schaffen. Kaufen wir uns beispielsweise ein tolles Kleidungsstück, umgeben uns mit freundlich gestimmten Menschen, die uns schätzen und lieben und uns das auch sagen, kann unser neuer Glaubenssatz vielleicht schon bald lauten: „Ich bin gut so wie ich bin!“

Glaubenssätze auf Tischbeinen ...

Folgendes Gedankenbeispiel: Jeder unserer Glaubenssätze ist auf eine Tischplatte gemeißelt. Diese Tischplatte und damit unser Glaubenssatz wird getragen von vier Tischbeinen. Auf der Platte steht beispielsweise „Ich bin nicht gut genug!“, weil wir es früher immer wieder gehört haben. Wir haben schon in der Schule keine gute Leistung gebracht und haben auch im Labor die Erfahrung gemacht, dass es immer jemanden gibt, der etwas besser kann als wir. Dabei entsteht jedes Mal ein negatives Erlebnis, welches die Tischbeine stärkt. Wir sehen die Welt nicht, wie sie ist, sondern wie wir sind! Durch unsere selektive Wahrnehmung verstärkt sich das Ganze zusätzlich. Ein Beispiel: Überlegen wir uns, ein neues Auto zu kaufen, sehen wir

Veränderung von Glaubenssätzen in vier Schritten

Um Glaubenssätze zu verändern, muss man
 1. erst einmal verstehen, was Glaubenssätze sind.

ANZEIGE

LABOR-DOPING

Das Richtige tun, um die Zukunft zu meistern. Nutzen Sie unser **KNOWHOW** aus über 100 Jahren Erfahrung für Ihr Labor: Legierungen, Galvanotechnik, Discs/Fräser, Lasersintern, Experten für CAD/CAM u. 3shape. Mit dem Plus an Service! Tel. 040 / 86 07 66 · www.flussfisch-dental.de

since 1911

FLUSSFISCH

2. sich selbst bewusst werden, dass und welche Glaubenssätze man hat.
3. Glaubenssätze umprogrammieren (mit NLP-Techniken).

Sie selbst können diesen Prozess entscheidend beeinflussen, indem Sie

4. den Fokus anders steuern und Referenzen suchen. Das heißt, den eigenen Fokus bewusst auf Dinge lenken, die man haben will. Wenn Sie erfolgreich sein wollen, stellen Sie sich die Frage „Wo gibt es einen erfolgreichen Menschen?“ und „Wie ist er so erfolgreich geworden?“.

Überzeugungen überdenken

Wenn wir uns selbst und andere überzeugen oder etwas bewegen wollen – ob im Unternehmen oder unserem persönlichen Umfeld – handeln wir oft nicht mehr wie gewohnt. Jedoch bringt das, was wir tun, in vielen Fällen nicht den gewünschten Erfolg. Selbst wenn die Strategie noch so ausgereift ist. Warum nur? Ganz einfach: Weil wir mit unseren Gedanken unsere Worte und unsere Handlungen vorbestimmen. Ist also unsere Überzeugung eine andere – auch nur unbewusst aufgrund unserer nicht bekannten Glaubenssätze – erreichen wir unser Ziel nicht. Überarbeiten wir allerdings unsere Glaubenssätze, ändert sich automatisch unser Gefühl (unser Bauch sagt endlich aus tiefstem Herzen JA), Handlungen erfolgen nahezu automatisch und mühelos, unser Ergebnis verbessert sich oft in dramatischem Umfang. Durch ein neues Mindset, andere, positive Glaubenssätze erreichen Menschen einen vollkommen neuen Status. So gelangen wir in jeder Hinsicht und allen Lebensbereichen auf einen wesentlich höheren Erfolgslevel. Wer also bewusst hinterfragt, was er sagt, und seine Einstellung damit positiv beeinflusst, befindet sich auf dem besten Weg, erfolgreich zu werden.

Mein persönlicher Tipp an Sie

Glaubenssätze begleiten unser Leben von unserer Kindheit an. Wir alle haben eine Vergangenheit. Entscheidend ist aber, sie nicht nur mit sich herumzutragen, sie nicht zu verleugnen oder gar zu unterdrücken. Nein, wichtig ist, die vorhandenen Glaubenssätze so zu modifizieren, dass sie Ihnen zukünftig nicht mehr Hindernis, sondern Hilfe sind – Hilfe, das zu tun, was sie wirklich tun möchten.



Marc M. Galal
Infos zum Autor

kontakt.

Marc M. Galal

Lyoner Straße 44-48
60528 Frankfurt am Main
Tel.: 069 74093270
info@marcgalal.com
www.marcgalal.com

Denken Sie immer nur ans Geld oder hat Ihr Leben noch mehr Dimensionen?



Was man sich manchmal so anhören muss. Viele machen sich gar keine Gedanken, wie komplex unternehmerisches Handeln ist. Und ein wichtiger Punkt sind eben die Finanzen. Mit denen muss man sich intensiv auseinandersetzen, sonst nützt die ganze Arbeit nichts.

Bisweilen dauert es lange, bis die gestellten Rechnungen beglichen werden. Außenstände sammeln sich an. - Was tun?

Liquidität ist machbar, keine Frage. Schnell, einfach, direkt. Sprechen Sie mit uns.



Wir machen Ihren Kopf frei.

Labor-Verrechnungsgesellschaft mbH
Hauptstr. 20
70563 Stuttgart
☎ 0711/666 710
Fax 0711/6177 62
info@lvg.de · www.lvg.de

Sie werden begeistert sein, denn LVG Factoring bringt Liquidität und Sicherheit – und macht Ihren Kopf frei für Familie, Arbeit und Freizeit.

LVG Laborfinanzierung: Unsere Leistung – Ihr Vorteil

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

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

Antwort-Coupon

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

Name	_____
Firma	_____
Straße	_____
Ort	_____
Telefon	_____

Pflicht, Kür, Verdienst – der Salto mortale im Dentallabor

| Henrike Kaltenberg, Thomas Krug

Morgens kommt man ins Dentallabor und schon geht es rund, kaum hat man den Fuß über die Schwelle gesetzt. Den schönen Werbebildern zum Trotz, die ersten Entscheidungen müssen oft noch vor einer Tasse Kaffee getroffen werden. An guten Tagen hat man abends das Gefühl, eine top „Vorstellung“ gegeben zu haben, an anderen fühlt man sich eher ausgelaugt am Boden liegend. Aber woher kommt dieser dann gefühlte freie Fall? Meist ist man, trotz aller menschlichen Schwankungen, motiviert, konzentriert und agil. Man kann virtuos mit den Projekten, der Technik und den Mitarbeitern umgehen, liefert prima Arbeit ab. Prüft den Kontostand – und kann dann einen harten Aufprall erleben. Selbst bei einem guten ersten Quartal 2014 oder erst recht deswegen. Aber dazu später.

Blicken wir zuerst auf den Zahngesundheitsmarkt rund um den Patienten. Laut VDZI (Quelle: www.vdzi.net/statistik.html) gibt es in Deutschland gerundet 8.500 Dentallabore. Für das Jahr 2012 gibt die Bundeszahnärztekammer (www.bzaek.de) 53.767 niedergelassene Zahnärzte an, plus 12.390 Zahnärzte, die in Praxen arbeiten. Grob überschlagen werden also im Durchschnitt knapp acht Zahnärzte von je einem Labor betreut. Der Markt ist seitens der Zahnärzte recht klar umrissen, und er wandelt sich nur ganz langsam von der notwendigen Zahngesundheitsversorgung zum Zahnästhetikmarkt. Nach wie vor ist das viel gepriesene Lächeln erst nach vielen anderen Statussymbolen auf der Wunschliste des, sagen wir in dem Fall, „Konsumenten“. Was bleibt den Dentallaboren? Schwierig, den früheren Patienten als Kunden für Zahnästhetik zu begeistern. Dann eben nur noch der Pluralismus der unterschiedlichen Fähigkeiten, um sich am Markt zu positionieren, und zudem ein echter Verdrängungswettbewerb. Hart ausgedrückt, aber eben die Wahrheit.

Pluralität ist gut, bis zu einem gewissen Grad

Einfacher gesagt als getan, denn das fordert Wettbewerbsfähigkeit. Und die

zu erhalten, kostet Geld. Daher ist es erwähnenswert, dass Dentallabore für Zinsen u. Ä. im Bundesdurchschnitt circa ein Prozent des Umsatzerlöses (Quelle: www.vdzi.net/statistik.html), also rd. 6.300 Euro pro Jahr, aufwenden. Hört sich zwar nicht viel an, richtig? Betrachten wir die Zahlen und deren Effekt aber genauer, sehen wir, dass dies abfließendes Kapital ist, das für Maßnahmen zur Unternehmenssicherung und Weiterentwicklung nicht verwendet werden kann. Wohlgemerkt, die Zahlen des VDZI sind der Durchschnitt. Bei Dentallaboren mit dünner Kapitaldecke müssen schon deutlich mehr Zinskosten in Betracht gezogen werden.

Nehmen wir für unsere Betrachtung weiterhin die statistischen Zahlen des VDZI (Quelle: Aus dem „Kurzbericht zu den Ergebnissen des Betriebsvergleichs 2010: Betriebswirtschaftliches Ergebnis 2010 für das Zahnhandwerk“, veröffentlicht auf der VDZI Website, Stand 16.6.2014). Danach werden durchschnittlich 113.000 Euro für Material aufgewendet, 330.000 für Personal und grob 120.000 für sonstige betriebliche Aufwendungen.

Was, wenn durch vorhandene liquide Mittel z. B. nur Material bezahlt werden könnte und nicht zwischenfinanziert werden müsste? Oder besser mit Skonto

bezahlt werden könnte? Zwei Prozent Skonto sind da schon mal 2.260 Euro. Ein Drittel der durchschnittlichen Zins- und ähnlichen Kosten. Personal- und sonstige Betriebskosten benötigen aber ebenso Liquidität. Wenn man sich die statistische Zahl der durchschnittlichen jährlichen Zinsen von rd. 6.300 Euro eines Dentallabor-Betriebs ansieht, kann man davon ausgehen, dass jedes Jahr zwischen ca. 124.000 Euro (bei Zinsniveau von 5% in 2010) und 69.000 Euro (beispielhafter Kontokorrent-Zinssatz i. H. von 9%) zwischenfinanziert werden. Durchschnittlich, dauerhaft. Ein Blick in die eigene BWA und in die Bankdaten und -konditionen zeigen Ihnen den tatsächlichen Zustand.

Die Zinsen sind derzeit zwar auf einem niedrigen Niveau, demgegenüber sind Banken teilweise aber restriktiver bei der Vergabe von Krediten bzw. Erweiterung von Kreditrahmen. Schließlich sind die Krisenjahre an den Laboren auch nicht spurlos vorübergegangen. Außerdem steht der Dentalmarkt in einem Spannungsfeld zwischen enorm statischem Verhalten und kurzfristiger Dynamik. Das macht ihn für Außenstehende etwas unverständlich. Betrachtet man aber die Gründe hierfür, wird manches klarer.

60 JAHRE ERFOLGREICH AM MARKT

14 TAGE KOSTENLOS TESTEN

DIREKT VOM HERSTELLER



MA 35 für nur € 960,-*
(max. 35.000 min⁻¹ / rpm)

*Preis zzgl. gesetzl. MwSt. 19%, zzgl. Versandkosten

Die Handstückeinlagen
sind in 6 Farben erhältlich:



Optional mit Fuß-
oder Tischsteuerung.

Servicepartner von:



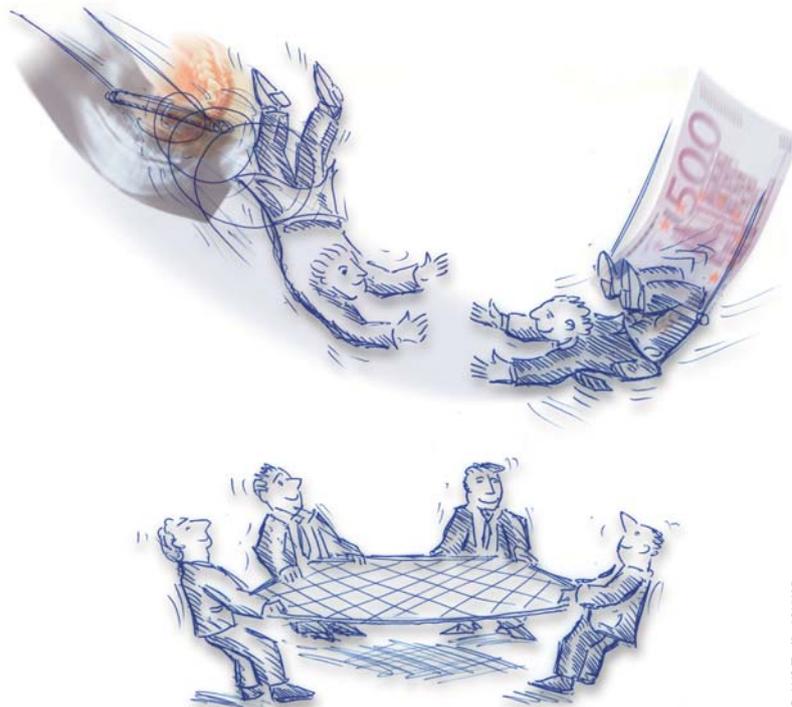
Der Dentalmarkt ist ein Hybrid aus Gesundheitsgesetzgebung und freier Marktwirtschaft

Um dies zu verstehen, kann beispielhaft das erste Quartal 2014 gelten. Durch das ab dem 1. April avisierte Inkrafttreten des Bundeseinheitlichen Leistungsverzeichnis II (BEL II) entstand im Q1 eine Umsatzdynamik durch beschleunigt durchgeführte HKPs. Dies bringt erst einmal Arbeit, aber auch die Vorfinanzierung der kostenintensiven Leistungen im Dentallabor. Die Kosten für Vorleistungen schnellen in die Höhe. – Wie immer ein lachendes und ein weinendes Auge. – Die zu erwartenden Umsatzerlöse aus den Projekten können jedoch teilweise erst nach 90 Tagen, oder vielfach später, realisiert werden. Die Ausgaben kumulieren, die Kapitaldecke sinkt. Es entsteht Kapitalbedarf. Den gilt es, ggf. mit Eigenkapital, evtl. mit erweitertem Kreditrahmen, zu decken. Oder durch Laborfinanzierung mit Factoring. Letzteres – die „Laborfinanzierung“ – weist sich als dynamischer Finanzbaustein, kombiniert mit Sicherheit, aus.

Der Einsatz von Eigenkapital hat logischerweise Vorteile, vor allem in Zeiten geringer Guthabenverzinsung. Doch birgt der Einsatz von Eigenkapital wiederum das unternehmerische Risiko des Verlusts durch unbezahlte Rechnungen, bspw. aus Gründen der Zahlungsunfähigkeit des Rechnungsempfängers. Der Bankkredit ist, sofern er erteilt wird und das Dentallabor über ein gutes Rating verfügt, recht günstig, verhält sich aber nicht dynamisch. Das heißt, er ist immer in der definierten Größe vorhanden. Und wie beim Eigenkapital ist bei Zahlungsausfall ein Verlust zu verbuchen. Diesen beiden Ansätzen steht das Laborfinanzierungsmodell mit Factoring gegenüber.

Was passiert bei der Laborfinanzierung mit Factoring?

„Das Factoring ...“, erläutert Werner Hörmann von der LVG Stuttgart, „... verhält sich, anders als der Kredit, immer dynamisch zum Umsatz. Im Unterschied zum Einsatz von Eigenkapital kann es, durch den Ausfallschutz, das Verlustrisiko minimieren.“ Im Grunde passiert nichts anderes, als dass der Factor die Forderungen aus Lieferungen und Leis-



Im Factoring für Laborfinanzierung ist ein Partner wichtig, auf den auch in schwierigen Situationen Verlass ist.

tungen vom Dentallabor erwirbt und dieses sogar in kürzester Zeit bezahlt. „Bei der LVG Stuttgart können wir innerhalb von 24 Stunden nach Rechnungseingang unseren Kunden die Rechnungsbeträge überweisen“, äußert der Gründer der LVG Stuttgart, Werner Hörmann. Dass er weiß, wovon er spricht, ist kein Wunder. Vor über 30 Jahren hat er erkannt, wie stark die langen Zahlungsziele Dentallabore belasten können. Er ist einer der Vordenker in diesem Bereich. 1984 war seine LVG die erste Institution dieser Art in diesem für alle Beteiligten hochsensiblen deutschen Dentalmarkt.

Der Vorteil dieses Finanzmanagement-Bausteins liegt auf der Hand – seine Leistung-Erlös-Dynamik. Denn diese Art der Laborfinanzierung resultiert dynamisch aus dem Umsatz. Der Factor bezahlt anstelle des ursprünglichen Empfängers sofort. Für manchen Laborinhaber ist Factoring eine noch gewöhnungsbedürftige Vorstellung, schwingt doch im Hinterkopf mit, was werden meine Kunden dazu sagen. Hingegen bestätigen Zahnärzte der LVG Stuttgart gegenüber, dass Factoring für Dentallabore und Zahnärzte eine echte Erleichterung sein kann. Denn es nimmt das Thema Kosten, Vorleistungszeitraum etc. fast ganz aus dem professionellen Alltagsgeschehen

heraus. Unter anderem auch deswegen, da dem Zahnarzt Zahlungsziele eingeräumt werden können, ohne die Liquidität des Dentallabors einzuschränken.

Wie wirkt sich die Leistung-Erlös-Dynamik aus?

Dank der laufenden Liquidität, die dem Umsatz entspricht, findet kaum eine bzw. eine deutlich geringere Kapitalbindung statt, da nach Rechnungsstellung der Gegenwert für das Dentallabor umgehend zur Verfügung steht.

Dies hat mehrere Auswirkungen. Zum einen ganz direkt, siehe eingangs beschriebene Situation. Es nimmt die gefühlte finanzielle Belastung von den Schultern der Dentallabor-Geschäftsleitung, da sich die Labor-Leistungsfinanzierung mit Factoring sofort als liquide Mittel auf dem Dentallabor-Konto niederschlägt. Ein schöner Vorteil, stehen doch die liquiden Mittel, sprich das Geld, für weitere Aktivitäten zur Verfügung.

Werner Hörmann legt in seinen Beratungsgesprächen jedoch ebenso großen Wert auf die Weiterführung der Gedanken zur Dentallaborfinanzierung mit Factoring. Denn die verbesserte Liquiditätssituation verändert die Eigenkapitalquote in der Bilanz. Das bedeutet nichts weniger, als dass

© LVG/Traffic AWW&D

durch die umsatzdynamische Laborbetriebsmittel-Finanzierung die Bank dem Dentallabor ein besseres Rating ob der idealeren Bilanz zuordnen kann. Was sich hier etwas sperrig liest, meint vereinfacht gesagt: die Kreditwürdigkeit des Dentallabors kann verbessert werden. Dies kann a) zur einfacheren Finanzierung der Investitionen im Dentallabor und b) zum idealeren Kreditzins führen. Werner Hörmann spannt den LVG-Leistungsbogen für Dentallabore wie folgt: „Unsere Laborfinanzierung ist sehr facettenreich und hat jede Menge Potenzial. Das reicht von der optimierten Wettbewerbsfähigkeit bis hin zur Kundenbindung.“

Gut zu wissen, wie weniger Risiko mit Liquidität verknüpft werden kann

Der Sicherheitsaspekt bei der Laborfinanzierung mit Factoring ist nicht zu unterschätzen. Meist ist man im Dentallabor von Forderungsausfall weniger betroffen als in der freien Marktwirtschaft. Denkt man. Doch wie sieht es aus, wenn das Worst-Case-Szenario des Forderungsausfalls tatsächlich eintritt?

Um sich dem Thema der Delkrederfunktion, so der Fachbegriff aus dem Bereich der Laborfinanzierung, verständlich nähern zu können, hilft eine Beispielrechnung. Zugegeben vereinfacht, aber sie zeigt die Problematik in einem relativ „geschlossenen Markt“.

Angenommen Ihr Dentallabor macht eine Umsatzrendite von 10 Prozent (Ihre echten Zahlen finden Sie in Ihrer Bilanz). Sie arbeiten ohne echtes Factoring und Sie haben einen Forderungsausfall von 5.000 Euro. Dies bedeutet, dass Sie, um diesen Ausfall zu egalisieren, einen weiteren Umsatz von 50.000 Euro schaffen müssen. Das heißt, statt des üblichen Umsatzes müsste eine weitere kleine Zahnarztpraxis akquiriert werden, mit deren Neuumsatz der Verlust gedeckelt werden kann. Nun ist die Neukundengewinnung ja nicht wirklich ein Kinderspiel, erst recht nicht im Dentalmarkt, wie wir eingangs gesehen haben.

Bei Einsatz von Factoring zur Laborfinanzierung – bzw. richtiger der Dental-labor-Forderungsfinanzierung – übernimmt der Factor, wie z.B. die LVG Stuttgart, das Ausfallrisiko. Und im Fall

der Fälle wird das Verlustrisiko seitens des Dentallabors minimiert.

Perfekte Laborfinanzierung ist das Netz für alle Fälle

Die täglichen Entscheidungen fordern die Dentallabor-Geschäftsführung jede Stunde aufs Neue. Meist sind es handwerkliche, fachliche Herausforderungen, die dem Patienten helfen, durch hochwertigen Zahnersatz ein besseres Leben zu führen. Deshalb haben Sie Ihr Dentallabor gegründet und wollen damit auch Ihren Lebensunterhalt sichern. Um sich der fast künstlerischen Tätigkeit der Form- und Farbgebung in all ihrer notwendigen Qualität widmen zu können, bedarf es aber eines freien Kopfs.

Darum sollte Sie das Thema Laborfinanzierung und die Erhaltung der Liquidität, als Voraussetzungen für den Fortbestand der unternehmerischen Tätigkeit, nicht ständig mental und existenziell belasten. Richtig erklärt, verstanden und miteinander zu einem Netz verknüpft, können die einzelnen Finanzierungsfäden zur Existenzsicherung beitragen.

Weil sich jedes Dentallabor vom anderen unterscheidet, kann der Nutzen von Factoring bei der Laborfinanzierung nur bei persönlichen Beratungsgesprächen mit einem kompetenten Partner erarbeitet werden. „Schließlich braucht man jede Menge Fingerspitzengefühl und Wissen im hochsensiblen Zahngesundheitsmarkt“, fasst Werner Hörmann seine Erfahrung zusammen. „An der professionellen Zusammenarbeit von Zahnarzt und Dentallabor rund um die Patientenversorgung ändert sich nicht das Geringste. Wir bleiben als Factor völlig im Hintergrund und sorgen sicher für Liquidität und Finanzen.“

kontakt.

LVG Labor-Verrechnungsgesellschaft mbH

Werner Hörmann
Hauptstr. 20
70563 Stuttgart
Tel.: 0711 666710
whoermann@lvg.de
www.lvg.de



freuding

dental • medical

Für perfekte Räume

von morgen für heute

Wir machen Design.
Wir machen Einrichtung. Wir machen Möbel. Wir machen Konzepte.
Wir machen Labor. Wir machen Praxis.
Wir beraten. Wir planen.
Wir bauen. Wir installieren.
Wir machen ihre Einrichtung!

Neuheit:
Beleuchtung mit LED-Technik



Techniktisch
bench 4 four

Freuding Labors GmbH
Labor- und Praxiseinrichtungen
Telefon: +49 (0) 8261 7676-0
mail@freuding.com

www.freuding.com

Neukundengewinnung durch Vorträge

| Hans J. Schmid

Neukundengewinnung erfordert in allen Branchen ein hohes Maß an Eigeninitiative und Durchhaltevermögen. Um sich von der Konkurrenz abzuheben, sollte auch der Zahntechniker ein wenig in die Trickkiste greifen und kreativ werden, denn lediglich Kaltakquise zu betreiben und von Praxis zu Praxis zu wandern, bringt selten den erhofften Erfolg. Experte Hans J. Schmid stellt eine vielversprechende Methode vor.

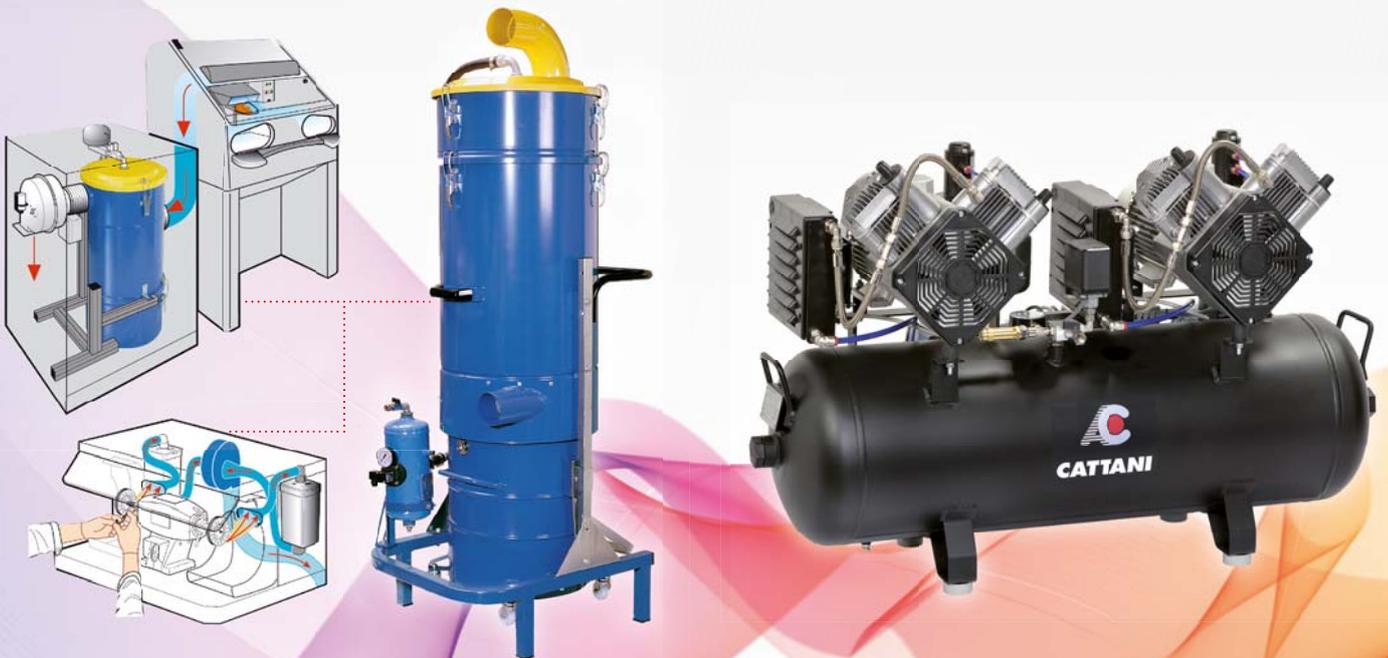


Sie kennen das vielleicht: Aufgrund sinkenden Umsatzes oder wünschenswerter Expansion ist man gewillt, neue Kunden zu finden. Also nimmt man seinen Mut zusammen und besucht Zahnärzte. Es kostet viel Zeit, der Betrieb ist ohne Führung und die Ergebnisse sind nicht überzeugend. Andererseits kommen Sie als Bittsteller in eine Zahnarztpraxis und stören den Ablauf. Das Team und der Zahnarzt hat in dem Moment, in dem Sie spontan in seine Praxis kommen, meist nur eine Antwort: „Lassen Sie die Unterlagen da und wenn wir Interesse haben, melden wir uns.“ Häufig ist aber das Team nicht so höflich. Sind Sie erst einmal als Labor erkannt,

spielt es keine Rolle mehr, was Sie sagen. Wird ein Mensch aus seinem Workflow gerissen, startet zunächst ein Automatismus und das Neue, „der Zeiträuber“, wird analysiert und mit früheren, bereits gespeicherten Ergebnissen verglichen. Sie werden in eine „Schublade“ geschoben und nicht als gleichwertiger Partner anerkannt. Ob diese nun Zeiträuber oder Labor heißt, ist egal. Für dieses Ereignis hat das Gegenüber meist eine standardisierte Antwort parat und Ihr Anliegen wird nicht ohne vorgefertigte Meinung erduldet. Die Information wird, ohne sie aktiv bewertet zu haben, abgebügelt. Für die zukünftig gewünschte Partnerschaft ist das ein sehr ungünstiger Einstieg.

Wenn man einen Fuchs fangen will, kann man natürlich mit der Hand in den Fuchsbau greifen, darf sich aber nicht wundern, wenn man gebissen wird. Füchse fängt man, indem man sie aus ihrem sicheren Bau lockt und es ausnutzt, dass sie im Freien ungeschützt und offen für neue Sicherheit sind. Nun ist die Frage: Was ist das geeignete Lockmittel? Hier eignen sich zwei Grundinstinkte von Lebewesen sehr gut: Neugier und „Futter“. Stillen Sie den Hunger des Zahnarztes nach Neuem und Interessantem durch eine Fortbildungsveranstaltung. Jede Art der Fortbildung funktioniert. Die Frage ist nur, mit welcher Fortbildung gewinnt man

ABSAUGUNG UND DRUCKLUFT FÜR IHR DENTALLABOR



**WIR GEHÖREN ZU DEN WENIGEN SPEZIALISTEN DIESER TECHNIK FÜR
DENTALLABORS. INFORMIEREN SIE SICH NOCH HEUTE UNTER**

☎ +49 (0) 4741 - 1 81 980.

CATTANI Deutschland GmbH & Co. KG

Scharnstedter Weg 34-36, 27637 Nordholz, Fax +49 (0) 4741 - 1 81 98 10, info@cattani.de

WWW.CATTANI.DE

möglichst viele Teilnehmer? Dies sollte wohlüberlegt sein. Veranstaltet man eine Fortbildung, z. B. zum Thema Kieferorthopädie für Allgemeinzahnärzte, so ist der Kreis der Interessenten recht gering. Beachten sollte man außerdem, dass das Thema nicht bereits von anderen Anbietern (Dentaldepots, Industrie etc.) in Hülle und Fülle abgedeckt wird. Auch sollte das Thema für Ihr Unternehmen von Vorteil in puncto Kunden und Alter sein. Das Thema „Erben“ zum Beispiel ist sicherlich sehr spannend, doch wird der Altersdurchschnitt der Teilnehmer wahrscheinlich nicht für eine langfristige Unternehmenssicherheit garantieren. Denn wenn Sie sich einen Spezialisten zu einem möglichst offenen Fachthema buchen, ist es häufig ein gelungener Tag, doch im Nachgang entsteht keine Zusammenarbeit. Sie werden zwar als innovativ und gut wahrgenommen, doch Zählbares wird dann erst viel später entstehen. Der Zahnarzt speichert Sie als Alternative ab, doch seine Angst vor Neuem und Fremden, also die Unsicherheit, seinen Wohlgefühlbereich zu verlassen, verhindert schnellen Erfolg. Da muss schon etwas Gravierendes passieren, dass er über seinen Schatten springt. Ihnen bleibt meist im Nachgang nur noch, die Zertifikate zu verteilen und „nette“ Gespräche zu führen. Außer Spesen nichts gewesen.

Ein Bereich, der in letzter Zeit immer bedeutsamer wird und keine Fortbildungsmüdigkeit an den Tag legt, sind fachfremde Vorträge. Wichtig hierbei ist, dass die Themen nicht nur für den Zahnarzt interessant sind, sondern für das ganze Team. Würden Sie eine Fortbildung nur für die Zahnmedizinische Fachangestellte anbieten, sorgt das zwar für mehr Wissen und eine höhere Motivation, eine gewinnbringende Umsetzung ist jedoch schwierig, da der „Entscheider“, der Zahnarzt, nicht anwesend ist. Geschäfte werden zwischen Menschen gemacht, und da geht es um Gefühle wie Vertrauen, Sicherheit, auf gleicher Wellenlänge sein, und das kann nicht von einem „Bauch“ (Mitarbeiter) auf den anderen (Zahnarzt) übertragen werden.

Auch ein Alleingang des Zahnarztes ist wenig Erfolg versprechend. So kann sich möglicherweise die folgende Situation ergeben: Am Montag nach der Fortbil-



dung kommt der Zahnarzt hoch motiviert in die Praxis und versucht, sein Team auf einen völlig neuen Weg zu führen. Das Team jedoch ist aufgeregt und kann den neuen Pfad des Arztes nicht nachvollziehen. Im Steriraum sagt dann eine Mitarbeiterin: „Lass ihn mal ruhig von etwas Neuem denken, bis Donnerstag haben wir ihn schon wieder in der Spur, keine Sorge.“

Fazit: Fortbildungen machen nur Sinn, wenn sie vom kompletten Team bzw. dem Zahnarzt und einigen wichtigen Meinungsbildnern in der Praxis besucht werden.

Ablauf

Im Vorfeld sollte geklärt sein, in welchem Gebiet man sich neue Kunden suchen will. Danach wird das Thema festgelegt. „Die Erfolgsfaktoren für Zahnarztpraxen in den nächsten fünf Jahren“, „Smart Working“ oder „Tu weniger – erreiche mehr“ sind Titel, die möglichst viele Teams ansprechen. Natürlich muss die Einladung auch mit greifbaren Punkten ausgeschmückt werden. Sie können den Text auf dem Labordrucker in Schwarz-Weiß ausdrucken (vielleicht noch mit einem alten Nadeldrucker) oder einen Einladungsflyer in ungewöhnlicher Form mit vielen Bildern und einer für die Haptik anregenden Oberfläche sowie mit einem personalisierten Anschreiben versenden. Der Aufwand ist nicht viel mehr. Das Ergebnis schon. Wennschon – dennschon.

Vergessen Sie nicht, auch Ihre bereits vorhandenen Kunden mit einzuladen, auch wenn die Veranstaltung auf Neukunden ausgerichtet ist. Das Risiko, dass auf unserer kleinen dentalen Waldwiese sich die Füchse untereinander austauschen, ist viel zu groß. Die Gefahr, dass Ihr Kunde beim Zahnärzttestammtisch oder über das Teamnetzwerk von dem Vortrag erfährt, also über Umwege und nicht direkt von Ihnen, birgt das Risiko, dass er sich

von der Gemeinschaft ausgeschlossen fühlt oder erweckt den Eindruck von mangelndem Interesse Ihrerseits („Langjährige Stammkunden sind dem Labor anscheinend nicht so wichtig wie neue“). Sie können dann von Glück sagen, wenn Ihr Kunde Sie direkt darauf anspricht und Sie das Thema klären können und es nicht als „No-Go“ wortlos abspeichert.

Eine effizientere Methode ist es, das Thema bereits im Vorfeld bei Ihrem Kunden anzusprechen. Zum Beispiel: „Im Gespräch mit meinem Steuerberater hat sich ergeben, dass unsere derzeitige Auslastung bei 81 Prozent liegt. Das bedeutet, wenn sich dieser Wert nicht verbessert, ist die Konsequenz, entweder die Personalkosten zu senken oder die Auslastung zu steigern. Ich hab mich für Letzteres entschieden, da ich durch Reduzierung das Risiko der Qualitätssicherung nicht angreifen möchte und das Thema Mitarbeiter für mich ein hohes Gut ist.“ Zum einen erhält der Kunde Vorabinformationen und wird zum Insider (ein schönes Kundenbindungsinstrument), zum anderen sagen Sie ihm durch die Blume, dass Sie noch etwas Luft nach oben besitzen. So wird er Sie sicher das eine oder andere Mal mehr bedenken als üblich und Sie können so Ihren Umsatz steigern.

Ein weiterer wichtiger Faktor ist die Wahl des Veranstaltungsortes. Je interessanter eine Lokation ist, umso leichter ist die Entscheidung, das Angebot anzunehmen. Ich habe schon Vorträge an den unterschiedlichsten Orten gehalten und die Anzahl der Teilnehmer war immer kongruent zur steigenden Attraktivität des Ortes. Selbst Orte wie Werkshallen und Kellergewölbe oder Kiosk am Baggersee sind interessanter wie Hotel und Gaststättennebenzimmer oder Ihre Laborräume. Zu Letzterem ist zu sagen, dass, wenn der Fuchs den Bau verlässt, kann er sich jeden Platz auf der Welt vorstellen, außer die Bärenhöhle.

Erfolg im Dialog

dental
bauer



Wachstum
Innovation
Visionen
Vertrauen
Ziele
Stabilität

dental bauer – das dentaldepot

dental bauer steht für ein Unternehmen traditionellen Ursprungs im Dentalfachhandel. Es wird nach modernsten Grundsätzen geführt und zählt mit seinem kontinuierlichen Expansionskurs zu den Marktführern in Deutschland, Österreich und den Niederlanden. Derzeit sind rund 400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an über 30 Standorten innerhalb dieser Länder beschäftigt. Der Hauptsitz der Muttergesellschaft ist Tübingen.

Unser Kundenstamm:

- Zahnkliniken
- Praxen für Zahnmedizin
- Praxen für Kieferorthopädie
- Praxen für Mund-/Kiefer- und Gesichtschirurgie
- Zahntechnische Laboratorien



dental bauer GmbH & Co. KG

Stammsitz
Ernst-Simon-Straße 12
72072 Tübingen
Tel +49 7071 9777-0
Fax +49 7071 9777-50
E-Mail info@dentalbauer.de
www.dentalbauer.de



www.dentalbauer.de

Von Bedeutung ist, dass auch der Ort einen Mehrwert für die Teilnehmer bietet, der sofort ersichtlich ist oder in wenigen Worten erläutert wird. Zum Beispiel kann so auch die Veranstaltung mit einer Führung durch die Räumlichkeiten eingeläutet werden.

Vorsicht sollte außerdem bei Verknüpfungen von Vortragsthemen geboten sein. Fachinformationen sind vor den motivierenden, mitreißenden und inspirierenden Themen einzufügen. Da müssen Sie hart bleiben, auch wenn der Hersteller als Sponsor auftritt.

Schön ist es, wenn noch ein Grund für die Veranstaltung genannt wird, wie ein Jubiläum oder Ähnliches. Damit die Praxis nicht die ganze Zeit ein Gefühl von „Die wollen uns was schenken und hoffen auf ein Gegengeschenk“ vermittelt, hat der Vortrag einen Preis. Damit ist der Druck genommen und die Teilnehmer können sich auf die Wissensvermittlung konzentrieren.

Eine freundliche Geste ist es, noch zwei Tage vorher ein Fax oder eine E-Mail zu schicken mit der Anfahrtsskizze, damit der Termin nicht vergessen wird.

Die Veranstaltung

Es ist nicht Ihre Veranstaltung, sondern die Ihres Labors – und dazu gehören alle. Außerdem haben Sie dadurch genug Personal vor Ort, damit im Vorfeld Konversation stattfindet und nicht nur die Kunden sich unter sich unterhalten. Jetzt ist Ihre Chance gekommen. Ohne Zeit- und Arbeitsdruck auf neutralem

Felde zählt Ihre Persönlichkeit. Um einen Menschen für sich zu gewinnen, müssen sie erst den Bauch gewinnen und danach den Kopf. Nur diese Reihenfolge funktioniert.

Ihre Aufgabe ist es nur, sich mit den Teilnehmern vor und nach dem Vortrag zu unterhalten. Für das gute Gelingen hier mein Tipp für die neuro-visualisierende Programmierung: Eine Woche vor der Veranstaltung schreiben Sie daheim auf den Spiegel im Bad „Ich gebe jedem Teilnehmer die Chance, mein bester Freund zu werden“.

Dies reicht als Programmierung, ein kurzer Blick morgens und abends, damit sich Ihr Unterbewusstsein darauf einstellt und dafür sorgt, dass kein Lampenfieber entsteht und Sie den Auftrag „Freunde finden“ nach außen ausstrahlen und nicht mit blutunterlaufenen Augen nach „Arbeit generieren“ lechzen. Denn: Der Fuchs riecht, was Sie im Schilde führen.

Damit es am Eingang der Veranstaltung nicht zu peinlichen Situationen kommt, wie „Guten Abend, wer sind Sie denn?“, empfehle ich Ihnen, eine Hostess zu engagieren, die alle Gäste in eine Teilnehmerliste eintragen lässt und Sie so im Vorfeld bereits die Gesichter zuordnen können. Wenn ein Mensch einer Einladung folgt, wünscht er sich Beachtung, und das Mindeste, was er erwartet, ist, dass Sie ihn beim Namen nennen.

Sind bereits Bestandskunden von Ihnen vor Ort, können diese beim Smalltalk für Sie zu Multiplikatoren werden. Es macht keinen Sinn, innerhalb von 15 Minuten Gespräche mit 30 Praxis-teams zu führen. Hier ist weniger meist mehr. Viel wichtiger ist es, dass Sie auf gleicher Ebene wahrgenommen werden. Ihnen wird Mut und Anerkennung zugesprochen, so eine Veranstaltung zu organisieren.

Keine Angst vor dem Auditorium. Jeder im Saal weiß, wie diese Situation ist. Viel wichtiger ist Ihre handwerkliche Kompetenz; das andere überlassen wir ruhig den Mundwerkern. Begrüßen Sie die Teilnehmer und leiten mit einem Satz zum Referenten über. Mehr wird nicht erwartet und macht auch keinen Sinn. Danach lehnen Sie sich zurück und genießen die Veranstaltung. Am Ende dürfen Sie sich auf gut gelaunte und motivierte Teams freuen, die sich

bei Häppchen angeregt mit Ihnen unterhalten.

Das Ziel

Neben dem Vortrag sollte sich auch für Sie ein Mehrwert einstellen. Damit meine ich nicht, die Zertifikate zu verteilen, sondern dass der Vortragende zum Schluss eine Verknüpfung erstellt, sozusagen einen kommunikativen Auftrag verteilt. Ob das Unterlagen sind, die Sie überbringen, oder Sie mit in das System integriert werden, ist immens wichtig für das Ergebnis. Noch besser ist es, wenn eine Vereinbarung getroffen wird. Es hat sich in den letzten Jahren herausgestellt, wenn der Referent am Abend eine Vereinbarung mit den Zahnärzten trifft und er mit Ihnen die Teilnehmer am nächsten Tag besucht, also als Schmankerl einen Besuch vor Ort arrangiert und ein attraktives Angebot unterbreitet, entsteht eine Zusammenarbeit. Wichtig ist dabei, dass eine Verknüpfung mit Ihren Leistungen stattfindet. Das nenne ich Mehrwert.

Wer das richtige Futter hat, muss Füchse nicht fangen. Sie kommen freiwillig.



Hans J. Schmid
Infos zum Autor

bonus.

Mein Geschenk für Sie, liebe ZWL-Leser: Sie können sich kostenfrei per E-Mail einen Ablaufplan für Veranstaltungen mit Vorbereitung, Ablauf und Nacharbeit sowie den kleinen Tipps und Tricks für gutes Gelingen bestellen. Bei manchen Dingen ist es die Vorbereitung, die Sicherheit und Erfolg garantiert.

kontakt.

Hans J. Schmid

Benzstr. 4
97209 Veitshöchheim
Tel.: 0931 2076262
service@arbeitspass.com
www.arbeitspass.com

ANZEIGE

ARGEN®
dental innovators to the world

www.argen.de
Telefon 0211 355985-0
ARGEN Dental GmbH · Werdener Straße 4
40227 Düsseldorf

Oxidkeramik-Kronen

ZrO₂-Monolithen – Lösung mit Zukunft?

| Manfred Kern

Die Einführung computergestützter Verfahren mit zahntechnischer Konstruktionssoftware und NC-gesteuerten Fräsaufautomaten hat die Verarbeitung von polykristallinen Oxidkeramiken unter Verwendung industriell gefertigter, teilesinterter Keramikblocks erst möglich gemacht.

In den 70ern des vorigen Jahrhunderts von Garvie in Großbritannien entwickelt, erwies sich besonders das mit Yttrium stabilisierte Zirkoniumdioxid (ZrO₂) als geeigneter Gerüstwerkstoff für Kronen und Brücken im kaulasttragenden Molarenbereich. Die weiß-opake Keramikstruktur macht trotz der Option, die Dentinfarbe und damit die Farbtiefe der Zahnhartsubstanz durch Kolorieren des Gerüsts zu imitieren, eine aufbrennkeramische Verblendung für eine perfekte Ästhetik erforderlich. Gegenüber der Metallkeramik (VMK) zeichnet sich ZrO₂ dadurch aus, dass die weiß-opake Eigenfarbe dünne,

manuell geschichtete Verblendungen aus Feldspatkeramik ermöglicht. Zusammen mit der hohen Biegefestigkeit des Gerüstwerkstoffs von 1.200 bis 1.400 Megapascal (MPa) sind dadurch auch dünne Wandstärken und somit substanzschonende Präparationstiefen möglich. Für die Haftung der Verblendung auf dem Gerüst ist im Vergleich zu VMK keine dunkelfarbige Metalloxidschicht notwendig, deren potenziell toxisch wirkende Ionen bei metallsensiblen Patienten zu gingivalen Entzündungen führen können.

Keramiken sind prinzipiell chemisch inert, im sauren Mundmilieu schlecht-

hin unlöslich, enthalten keine Allergene und sind somit biologisch sehr verträglich. ZrO₂ ermöglicht zusammen mit einer aufgebrannten Schulter aus Feldspatkeramik aufgrund der lichtbrechenden Eigenschaften und der Farbadaptation isogingivale oder supragingivale Kronenränder, ohne dass der Randverlauf vom unbewaffneten Auge erkannt wird. Subgingivale Kronenränder bieten auch bei einer Gingivarezession kein ästhetisches Problem wie vergleichsweise die „Trauerränder“ bei freigelegten VMK-Oxidrändern. Mit dieser Qualifikation haben sich ZrO₂-getragene Rekonstruktionen bei geeigneten Indikationen zu bewährten Therapielösungen entwickelt. Universitär geführte, klinische Langzeitstudien mit Kronen und Brücken überblicken literaturbelegt inzwischen Zeiträume bis zu zehn Jahren (Abb. 1).

Auffallend ist, dass Frakturen von ZrO₂-Gerüsten mit zunehmender Verbreitung kaum beobachtet worden sind. Die Überlebenswahrscheinlichkeit liegt im Korridor von 90 bis 100 Prozent und damit auf dem Niveau, das auch metallgetragenen Rekonstruktionen zugeschrieben wird. Dadurch hat sich ZrO₂ zu einem bevorzugten Werkstoff für festsitzenden Zahnersatz in der niedergelassenen Praxis entwickelt. Es fällt in den Studien aber auch auf, dass die manuell geschichteten Verblendungen auf den Gerüsten zu Abplatzungen (Chipping) neigen, zumindest eingetreten in

Klinische Überlebensraten von Kronen und Brücken mit ZrO ₂ -Gerüsten					
Versorgung	Liegedauer [Jahre]	Überlebensrate [%]	Komplikation [%]	Observ. Einheiten	Autoren Publikationen
Brücke 3 gl. SZ	5	96,8		65	Eschbach, Kern
Brücke 3-5 gl.	3	100	4 Chipp.	65	Tinschert
Brücke 3-5 gl.	5	98,4	4 Chipp.	65	Tinschert
Brücke 3-5 gl.	10	67		57	Sax et al.
Brücke 3 gl.	5	100		35	Pospiech
Brücke 3 gl.	3	100	9 Chipp.	21	Edelhoff
Brücken 3gl.	3	90,5		21	Beuer
Brücken 3-4 gl.	4	94	12 Chipp.	99	Rödiger
Brücken 3-4 gl.	4	96	13 Chipp.	24	Wolfart
Brücken 3-4 gl., Cantilever	4	92		34	Wolfart
Brücke 4 gl.	3	100		22	Sturzenegger
Kronen, Brücken	3	98,5		68	Beuer
Brücken 3-6 gl.	3	90,5	10 Chipp.	21	Edelhoff
Brücken 4-7 gl.	2	96,6	3 Chipp.	30	Schmitter

Quelle: AG Keramik. Aus: „Vollkeramik auf einen Blick“.

Abb. 1

Abb. 1: ZrO₂-Studien.



Abb. 2

Abb. 2: Dünnwandige, formreduzierte Kronengerüste bieten keine Höckerunterstützung (© Edelhoff).

der Frühphase des klinischen Einsatzes von ZrO_2 . Grund für die Verblendfrakturen waren anfänglich sicherlich die wenig abgestimmte Wärmeausdehnung (WAK) zwischen Gerüst- und Verblendwerkstoff. Ferner hatten sehr dünne Wandstärken dazu geführt (Abb. 2), dass die Verblendschichten 2 mm und mehr mit wechselnden, Zugspannung auslösenden Schichtstärken aufgetragen wurden. Interessanterweise ereigneten sich Verblendfrakturen am häufigsten in den ersten beiden Jahren in situ (Abb. 3). Zwischenzeitlich wurde erkannt, dass eine höckerunterstützende Gerüstgestaltung (Abb. 4), der Verzicht auf mesiale und distale Okklusionskontakte, Verblendstärken bis maximal 1,5 mm und eine Verlängerung der Abkühlungsphase nach jedem Sinterbrand zur Vermeidung von Struk-

turspannungen das Chipping-Risiko wesentlich reduziert. Wichtig erscheint auch in diesem Zusammenhang, dass das okklusale Funktionskonzept den und eine ausreichende Abstützung der Kontakte mit Gleitflächen zum Antagonisten eingeplant wird.

Jüngere Studien zeigen, dass unter Berücksichtigung dieser Rahmenbedingungen die Verblendfrakturnrate ZrO_2 -getragener Kronen und Brücken deutlich gesunken ist und ein Niveau erreicht hat, das auch den Zwischenfällen von VMK-Versorgungen entspricht. Lediglich implantatgetragene Verblendkronen auf ZrO_2 -Gerüsten scheinen ein höheres Chipping-Risiko zu haben. Die fehlende Eigenbeweglichkeit der Enossalpeiler nach ossärer Einheilung sowie ein taktiles Defizit reproduziert eine Verblendfrakturnrate,

die noch über jener von Kronen auf natürlichen Zähnen liegt.

Ist verblendfrei die Lösung?

Ist es die Sorge vor Verblendfrakturen, der Einsatz einer besonders substanzschonenden Präparation durch den Verzicht für die raumverzehrende Verblendschicht oder die Absicht, das Verblenden von ZrO_2 als kalkulatorisches Einsparpotenzial zu nutzen? Aus den USA kommend, hat auch in Europa der Trend zu monolithischen, vollanatomisch geformten ZrO_2 -Kronen eingesetzt, die keine Verblendung benötigen. Dafür müssen jedoch einige Parameter werkstofflicher und klinischer Art verändert werden, um ZrO_2 für monolithische Kronen zu qualifizieren. Dies betrifft die Eigenfarbe und Opazität, die Oberflächenbeschaffenheit der Restauration sowie die Kontaktpunkt-durchdringung zum Antagonisten.

Um die Opazität zugunsten einer Semi-Transparenz zu vermindern, wurde der Anteil von Aluminiumoxid (Al_2O_3) im ZrO_2 reduziert. Messungen mit dem Spectrophotometer an 0,6 mm dicken Proben haben gezeigt, dass die Lichttransmission gegenüber dem konventionellen ZrO_2 mit der Al_2O_3 -Absenkung verbessert werden konnte. Die Al_2O_3 -Dotierung ist prinzipiell für die Stabilisierung der Keramikstruktur gegen Feuchtigkeit (Mundspeichel) verantwortlich. Demzufolge kann dieser Anteil nicht unbegrenzt gesenkt werden, ohne die klinische Haltbarkeit zu riskieren. Die weiße Eigenfarbe des Werkstoffs kann dadurch auf die Zahnfarbe getrimmt werden, indem industriell bereits eingefärbte Blocks gemäß den bekannten Farb-Guides (VITA Classical, 3D-MASTER u.a.) Verwendung finden.

Alternativ können die Gerüste im Grünzustand nach dem Ausfräsen mit Colourliquids im Tauchverfahren eingefärbt und dann festigkeitssteigernd schrumpfgesintert werden. Bisher limitiert das farbliche Ergebnis den Einsatz der monolithischen ZrO_2 -Krone auf den Seitenzahnbereich. Durch die Laborsinterung wird zwar eine hohe Biegebruchfestigkeit (1.200–1.400 MPa) sowie eine harte Oberfläche erreicht, aber die beim Ausfräsen entstandenen Werkzeugspuren bleiben sichtbar. Der Abtrag dieser Rauigkeit erfordert eine professionelle

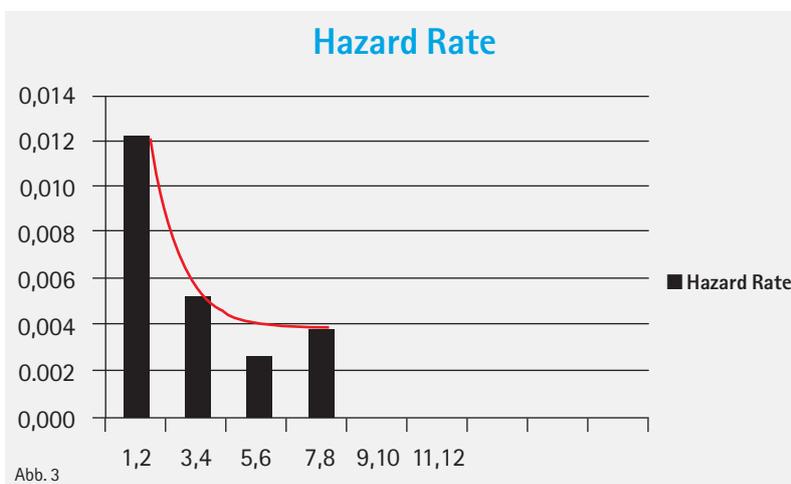


Abb. 3

Abb. 3: Hazard Rate von „Chippings“ auf zweijähriger Basis für metallkeramische Brücken (EM) berechnet. Die Hazard Rate betrug z.B. im ersten Jahr 0,012, das bedeutet, dass 1,2 Chipping-Fälle auf 100 Personenjahre Beobachtungszeit auftraten (© Behr).



Abb. 4

2000 µm

Abb. 4: Idealform der Höckerunterstützung schützt vor Verblendfrakturen (© Scherrer).

Politur, um eine glatte, hochglänzende Oberfläche zu erzielen. In der industriellen Technik werden beispielsweise Kugellager mit Zirkonoxid-Käfig oder -Kugeln eingesetzt, die besonders verschleißfest, widerstandsfähig und leichtlaufend sind (Abb. 5). Dass das Gleitprinzip auch in der Zahnmedizin funktioniert, zeigen teleskopierende Primärkronen aus ZrO_2 zusammen mit Galvano-Sekundärstrukturen in der Doppelkronentechnik. Auch hier zeigt sich, dass nicht primär der Werkstoff entscheidend ist, sondern die Bearbeitung der Oberfläche. Es stellt sich jedoch die Frage, wie der Antagonist auf die hochfeste ZrO_2 -Kronenoberfläche reagiert. Hierfür liegen bisher nur In-vitro-Studien aus Kausimulationen vor – so z.B. von den Universitäten Regensburg, Birmingham, Indianapolis, Memphis, Zürich. In den Studien wurden monolithische ZrO_2 -Kronen gegen Schmelz, Lithiumdisilikat und Feldspat-Verblendungen (VMK) geprüft. Die Resultate zeigten, dass nicht die Härte des Werkstoffs, sondern eine mangelnde Oberflächengüte einen schädigenden Einfluss auf seinen tribologischen Partner hat. Dies setzt voraus, dass die Oberfläche der ZrO_2 -Krone professionell poliert werden muss, um Präzipitate und maschinerte Schleifriefen zu entfernen und eine glatt glänzende Oberfläche erzielt werden muss.

Die Oberfläche entscheidet

Eine Kausimulation in Zürich zeigte, dass Zahnschmelz und poliertes ZrO_2 nach 1,2 Millionen Kauzyklen mit Temperaturwechseln ein ähnliches Abrasionsverhalten zeigen (Abb. 6). Stärkere Abradierungen zeigten Feldspat-Verblendungen und poliertes NEM. Neueste Ergebnisse aus In-vitro-Testungen – auf dem AADR-Kongress 2012 in den USA vorgetragen – ergaben, dass unter der Voraussetzung einer professionellen Politur „voll-anatomisch geformte, verblendfreie ZrO_2 -Kronen und -Brücken für Zahnersatz geeignet sind“. Eine Studie aus Alabama mit gealtertem ZrO_2 bestätigte dieses Ergebnis. Dass die Oberflächenrauigkeit von ZrO_2 keinen Einfluss auf Kauflächen aus Lithiumdisilikat (e.max CAD) hat, wurde in Indianapolis festgestellt. Die Bedeutung der

NATÜRLICH
GUT BERATEN



FACHDENTAL
IN SACHSEN

FACH DENTAL

LEIPZIG 2014

Über 200 Aussteller präsentieren ihr umfangreiches Produkt- und Dienstleistungsportfolio für Zahntechnik und Zahnmedizin. Sammeln Sie bis zu zehn Fortbildungspunkte auf dem Symposium des Dental Tribune Study Clubs und informieren Sie sich über die Top-Themen:

- > **Prophylaxe – gesunde Zähne durch gute Vorsorge.**
- > **Ästhetische Zahnheilkunde – das i-Tüpfelchen hochwertiger Zahnmedizin.**
- > **Kinderzahnheilkunde – so macht der Zahnarztbesuch Kindern Spaß!**

26. – 27. SEPTEMBER
LEIPZIGER MESSE

www.fachdental-leipzig.de

Veranstalter: Die Dental-Depots in der Region Sachsen, Sachsen-Anhalt Süd, Thüringen Ost



Abb. 5

Abb. 5: Keramikugellager – auf Verschleißfreiheit angelegtes tribologisches System (© AG Keramik).

Politur auf monolithischem ZrO_2 wurde in Memphis in vitro ausgetestet, ebenso den Einfluss der Glasur, die jedoch nur eine kurzfristige Wirkung zeigt und den Abrasionskräften frühzeitig zum Opfer fällt.

Die Bereitstellung glatter, hochglänzender ZrO_2 -Oberflächen ist laborseitig sicherlich zu gewährleisten. Sollte sich jedoch bei der intraoralen Eingliederung die Notwendigkeit des Einschleifens zeigen, wird dies zu einem Problem. Selbst feinstkörnige Diamantschleifer und diamantkorngefüllte Polierer – andere Medien werden keinen

Abtrag auf dem harten ZrO_2 erzielen – rauhen die Oberfläche auf. Dadurch steigt die Abrasionsfähigkeit der Krone erheblich an und kann den Antagonisten schädigen. Deshalb sollte die Anprobe mit okklusalen Schleifkorrekturen dergestalt durchgeführt werden, dass die Restauration für die erneute Politur wieder ausgegliedert werden kann. Auf dem AADR-Kongress (2012) wurde von Klinikern auch empfohlen, die Durchdringung der Okklusalkontakte zu reduzieren. Also – Abstützung durch flächige, reduzierte Kontaktpunkte (Abb. 7).

Wenn nun das monolithische ZrO_2 verschleißbar ist und kaum abradert, was passiert mit den Lateralzähnen, die noch Schmelz oder möglicherweise weniger belastbare Restauraionswerkstoffe tragen? Werden die Abrasionskräfte langfristig Höhendifferenzen auslösen und die Kiefergelenkmechanik beeinflussen? Es gibt Vermutungen, dass sich ZrO_2 im Aufbissverhalten nicht anders verhält als eine VMK-Krone. Klinische Studien zum Langzeitverhalten monolithischer ZrO_2 -Kronen

und -Brücken liegen noch nicht vor. Deshalb sollte in der niedergelassenen Praxis die vollanatomische Restauration ein- bis zweimal jährlich kontrolliert und poliert werden.

Ist die Vollzirkon-Krone für Knirscher geeignet? Die Antworten aus den Praxen sind ambivalent. Die hohe Biegebruchfestigkeit des Werkstoffs spricht für die Anwendung bei Bruxismus, obwohl bei Dysfunktionen des Kiefergelenks punktuell extreme Presskräfte auftreten können, ohne dass der Patient sich dessen bewusst ist. Vielfach wird aus Sicherheitsgründen dem Patienten gleich eine Knirscherschiene für die Nacht verabreicht – sicherlich eine geeignete, präventive Maßnahme, die das gesamte Gebiss schont.

Noch keine Regelversorgung

Abschließend ist festzuhalten, dass monolithische ZrO_2 -Kronen und -Brücken sich aus ästhetischen Gründen bisher nur für den Molarenbereich eignen. Es fehlt die Fluoreszenz, die Lichtbrechung der Glaskeramik, der Chamäleon-Effekt. Die Semi-Transparenz wird mit der Senkung des Al_2O_3 -Anteils erreicht; das kann die klinische Haltbarkeit auf Dauer beeinflussen. Mehrgliedriger Zahnersatz aus ZrO_2 im Oberkiefer kann bei nicht einwandfreien Bissverhältnissen Parafunktionen und Kiefergelenksbeschwerden auslösen. Aufgrund dieser Limitationen ist die Vollzirkon-Prothetik noch keine Regelversorgung. Gute Aussichten bestehen allerdings für vollanatomische ZrO_2 -Kronen in der Implantatprothetik; hier kann wegen der fehlenden ossären Eigenbeweglichkeit des Enossalpfeilers und des taktilen Defizits das erhöhte Risiko der Verblendfraktur ausgeschlossen werden.

Abrasionsbeständigkeit am Schmelz



Abb. 6



Abb. 7

Abb. 6: Abrasionsverhalten verschiedener Werkstoffe am Schmelz (© Stawarczyk et al.). – Abb. 7: ZrO_2 -Versorgung mit Matrizepatrise-Verbindung. Zahn 5 ist noch unpoliert, Zahn 6 und 7 poliert (© Neumann).

kontakt.

Manfred Kern

AG Keramik – Arbeitsgemeinschaft für Keramik in der Zahnheilkunde e.V.
 Postfach 10 01 17
 76255 Ettlingen
 Tel.: 0721 9452929
 info@ag-keramik.de
 www.ag-keramik.de

NEU

Programat[®]

Die Press- und Brennöfen der nächsten Generation

Perfekt abgestimmt
auf IPS e.max Press.



Technische Fortschritte, die begeistern.

- **Einfache Bedienung** dank ausgeklügelter Kombination aus farbigem Touchscreen und bewährter Folientastatur
- **Neue QTK2-Muffeltechnologie** mit SiC-Bodenreflektor sorgt für optimale Pressmuffel-Durchwärmung und ausgezeichnete Pressresultate
- **Programat-Infrarot-Technologie*** zur Pressmuffel-Temperatur- und Grössenerkennung sowie für bis zu 20 % schnellere Vortrocknungsprozesse

* Nur beim Programat EP 5010 erhältlich



GEPRÜFT FÜR
IPS e.max[®]

www.ivoclarvivadent.de

Ivoclar Vivadent GmbH

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

ivoclar
vivadent[®]
passion vision innovation

Zahntechnik ist Teamwork

| Marc Brandner

Und damit ist nicht nur die Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und -techniker gemeint. Vielmehr kann eine teamorientierte und kommunikative Arbeitsatmosphäre im Labor die gewünschten und oft geforderten Synergieeffekte unterstützen. Eine entsprechend geplante und umgesetzte Laboreinrichtung ist hierfür ein wichtiger Baustein.



Abb. 1



Abb. 2

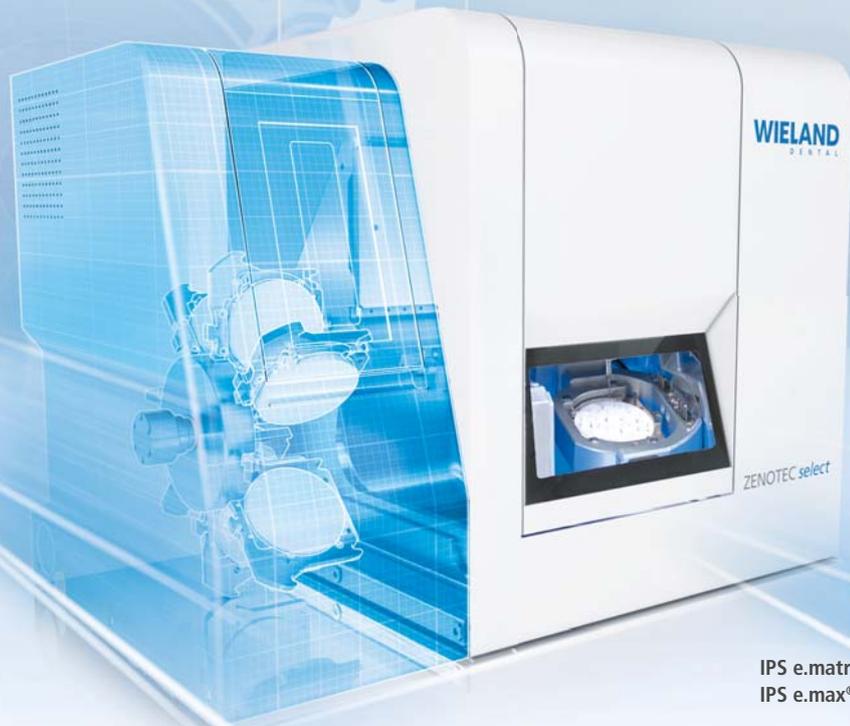
Einzelne Techniktische, die sich aneinander gereiht in einer Gruppe aufstellen lassen, sind seit Jahren bewährt. Die Firma Freuding war hier ein Pionier und entwickelte beispielsweise mit dem Techniktisch F20 verschiedene Optionen, sodass man den geforderten räumlichen Gegebenheiten gerecht werden konnte. Durch den Einbau und die Nutzung einer gemeinschaftlichen Absauganlage konnten die technischen Vorteile ausgenutzt werden.

Mit dem neu entwickelten zahntechnischen Gruppenarbeitsplatz „bench 4 four“ stellt Freuding einen Techniktisch für hohe Ansprüche vor (Abb. 1). Klare Linien sorgen für einen wertigen

Eindruck, der durch die sorgfältige Verarbeitung von ausgesuchten Materialien bestätigt wird. Das puristische Design ist von der schwebenden Konstruktion der Arbeitsplatte geprägt. Sie ermöglicht dem Techniker mehr Arbeitsraum auf und mehr Bewegungsfreiraum unter dem Tisch. Und gerade dort, wo man normalerweise nicht hinschaut, zeigt sich die durchdachte Konstruktion: bequem erreichbar versteckt sich hinter einer Tür der Installationsschacht.

Die Erfahrung von Freuding macht sich in der Ergonomie des bench 4 four-Techniktisches bemerkbar. Alle Bedienelemente, wie Handstückhalterung oder die in die Installationsblende in-

tegrierten Medien Gas und Luft, sind griffgünstig platziert (Abb. 2). Integrierte Armauflagen, die mit einem Handgriff leicht aus der Medienblende ausgezogen oder genauso schnell wieder im Tisch versenkt werden können, dienen der präzisen Arbeit, bei der eine ruhige Hand benötigt wird. Eine Doppelsteckdose ist im Stativ der Arbeitsplatzleuchte integriert. Diese wird beispielsweise für den Tablett-PC benötigt. Seit iPad und Co. Einzug in die Labs gehalten haben, werden diese auch vermehrt direkt am Techniktisch eingesetzt. Geradezu selbstverständlich, dass eine entsprechende Halterung ebenso angeboten wird (Abb. 3) wie ein Aufbe-



IPS e.matrix mit
IPS e.max® CAD for Zenotec

OPTIMALE FRÄSLÖSUNGEN

ZENOTEC[®] select
Das innovative Frässystem

Hohe Präzision und Produktivität

- Automatischer Materialwechsler für gesteigerte Effizienz
- Trockenfräsen von Zirkon, Kunststoff und Wachs
- Nassschleiffunktion* für IPS e.max[®] CAD for Zenotec
- IPS e.matrix-Multihalter für mehr Produktivität und Flexibilität

www.wieland-dental.de/select



LEADING DIGITAL ESTHETICS

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

* demnächst verfügbar



Abb. 3

wahrungsfach – falls das Gerät einmal vor Staub geschützt werden soll. Allerdings wird die Entstehung von Staub wirkungsvoll eingedämmt. Verschiedene Absaugsysteme und -trichter stehen zur Auswahl. Eine effiziente Absauganlage lässt sich in den Tisch integrieren. Mit dem schwenkbaren Absaugtrichter, der sich bei Nichtgebrauch platzsparend unterhalb der Arbeitsplatte parken lässt, ist viel Be-

wegungsfreiraum garantiert. Alternativ ist auch ein Absaugtrichter mit Schutzscheibe und vergrößertem Sichtbereich lieferbar (Abb. 4). Jeder der vier Arbeitsplätze lässt sich auf die individuellen Anforderungen abstimmen und entsprechend ausstatten. So sind die Arbeitsschränke mit konventionellen Griffen, aber auch mit einer grifflosen, mechanischen Tip-on-Version oder einer sensorgesteuer-

ten, elektrischen Öffnung ausrüstbar (Abb. 5).

Selbstverständlich ist bei Freuding die Option, Schubladen mit verschiedenen Einsätzen auf den jeweiligen Bedarf abzustimmen. Hierbei ummanteln die Einsätze komplett das Auszugstablett, sodass diese einfach gereinigt werden können.

Die optimale Ergänzung zum Technisch bench 4 four stellt die Arbeitsplatzleuchte F1-90 dar. Die höhenverstellbare und drehbare Leuchte sorgt für eine blendfreie Ausleuchtung des Arbeitsplatzes. Wahlweise liefert eine Energiesparröhre oder eine Platine mit 36 LEDs flimmer- und streifenfreies Tageslicht.

TREVISO macht den Unterschied deutlich

Für diffizile Arbeiten, wo höchste Ansprüche an das Sehen bestehen, ist die Lupenleuchte TREVISO von Freuding das Mittel der Wahl (Abb. 7). Durch LED-Technik, innovativer Gestängetechnologie und dem auf Augenabstand ideal ausgerichteten, verzerrungsfreien Sichtfeld ist eine hohe Ergonomie gewährleistet und ermöglicht effizientes, ermüdungsfreies Arbeiten. Mit einer Stärke von 3,5 Dioptrien lassen sich Details etwa um das Doppelte vergrößern. Für Feinarbeiten



Abb. 4



Abb. 5



BIOSTAR®



MINISTAR S®



Perfektionist der Schnellstezusein.

**BIOSTAR® und MINISTAR S® – Höchstleistung
bei allen Tiefziehenanwendungen in Praxis und Labor**

- Strahler in 1 Sekunde auf Betriebstemperatur
- Scan-Technologie mit sofortiger Geräteprogrammierung
- Umfangreiches Folienprogramm für alle Anwendungen
- Führende Technologie seit fast 50 Jahren
- 3 Jahre Garantie, 10 Jahre Ersatzteilgarantie

Mehr Informationen erhalten Sie unter:

SCHEU-DENTAL GmbH
phone +49 2374 92 88-0

www.scheu-dental.com
service@scheu-dental.com

SCHEU
Dental Technology

ist in die Lupe ein Zusatzfeld mit 11,5 Dioptrien eingelassen. Die Helligkeit der LED lässt sich auf 10% der maximalen Stärke dimmen, was beispielsweise zur Begutachtung und Bewertung von Oberflächen von Vorteil ist. Mit der Farbwiedergabestufe 1A (Ra = 90) werden Farben und Farbunterschiede deutlich sichtbar.

Die Lupenleuchte TREVISIO spart im Vergleich zu herkömmlichen Lupenleuchten etwa 40% an Energie. Und das, ohne auf Beleuchtungsstärke zu verzichten. Denn selbst bei 6.000 lx verbraucht sie lediglich 14 W. Die lange Lebensdauer des LED-Leuchtmittels von etwa 50.000 Stunden erspart Wartungen und vermindert Ausfallzeiten und damit verbundene Kosten.

Das klare Design der Lupenleuchte aus farblos eloxiertem Aluminium und schwarzem Hochleistungskunststoff passt in Form und Farbe harmonisch zum Techniktisch bench 4 four. Innenliegende Leitungen und die geschlossene Bauweise zeigt die hochwertige Verarbeitung. Durch den in den Leuchtenkopf integrierten Folientaster lässt sich die Leuchte dimmen oder ein- bzw. ausschalten. Praktisch und formschön lässt sie sich mit einem Adapter an der Arbeitsplatzleuchte F1-90 befestigen (Abb. 8). Alternativ ist eine Montage am Wandpaneel oder eine Wand- bzw. Tischverschraubung möglich.

Individualität in Serie – seit über 50 Jahren

Freuding-Labor- und Praxiseinrichtungen werden von Spezialisten geplant und realisiert. Denn Freuding liefert nicht nur Möbel, sondern realisiert Inneneinrichtungen. Innenarchi-

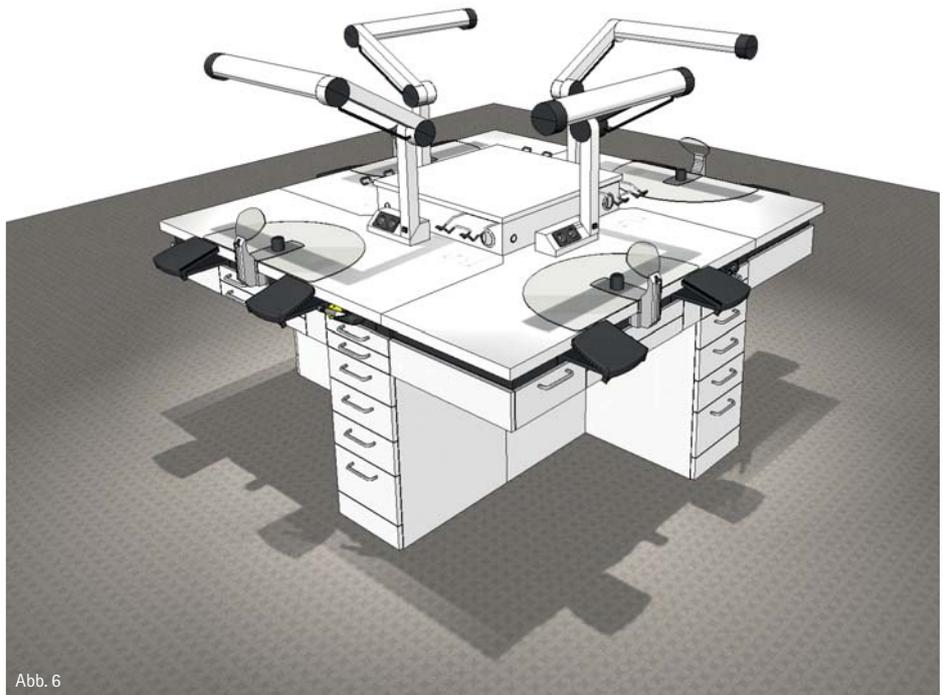


Abb. 6

tekten, die auf die Dentalbranche spezialisiert sind, planen auf Wunsch im engen Kontakt mit dem Kunden neben der Möblierung auch vom technischen Arbeitsablauf des Labors bis hin zum Farbkonzept das gesamte Interieur. Die Planung erfolgt mittels zwei- und dreidimensionalen CAD-Zeichnungen (Abb. 6). Farblich visualisierte Ansichten geben einen realistischen Eindruck, wie die fertige Einrichtung später aussehen wird.

Umgesetzt werden die Entwürfe von hauseigenen Handwerkern in der Produktion und Montage (Abb. 9). Neben den hochmodernen Fertigungsanlagen ist das Wissen und die Erfahrung der qualifizierten Mitarbeiter in der Produktion für die sorgfältige Verarbeitung und Hochwertigkeit der Einrichtungen entscheidend.

Individuell geplant und abgestimmt auf die Bedürfnisse und Anforderungen der Kunden setzt Freuding seit über 50 Jahren regelmäßig Trends bei Laboreinrichtungen. Mit dem Techniktisch bench 4 four setzen die Labor- und Praxiseinrichter aus dem Allgäu ein klares Statement.

kontakt.

Freuding Labors GmbH Labor- und Praxiseinrichtungen

Am Schleifwegacker 2
87778 Stetten (Allgäu)
Tel.: 08261 7676-0
mail@freuding.com
www.freuding.com



Abb. 7



Abb. 8



Abb. 9

DIE PERFEKTE VERBINDUNG ZWISCHEN PRAXIS UND LABOR



FreeTel: 0800-1700077
FreeFax: 08000-404444

www.henryschein-dental.de

Digitale Abformung und digitaler Datentransfer

Unter der **Dachmarke ConnectDental** bündelt Henry Schein seine Aktivitäten rund um den digitalen Workflow zwischen Praxis und Labor. Spezialisten-Teams für digitale Systeme beraten individuell, planen die sinnvolle Vernetzung offener, digitaler Produkte und führen sie zu einfach zu bedienenden Kundenlösungen für Zahnarztpraxen und Labore zusammen.

Ihr Vorteil mit Henry Schein:

- Beratung: Individuell und Workflow-orientiert
- Konzept: Workflow zwischen Praxis und Labor im Hinblick auf Datenaustausch und Schnittstellen
- Implementierung: Installation von Netzwerklösungen, offenen digitalen Abdruckscannern, Röntgensystemen, CAD/CAM Systemen Chairside und Labside

Erfolg verbindet.

Raumkonzept als Ausdruck einer Philosophie

| Annett Kieschnick

Wie kann ein Dentallabor aussehen? Dunkel, unaufgeräumt, sich stapelnde Gipskartons, schmutzige Arbeitsplätze – alles nach dem Motto „Sieht ja eh keiner“. Oder klarstrukturiert, intelligent eingerichtet und sauber – alles nach dem Motto des Innenraumarchitekten Guy Genette „Design ist unsichtbar“.

Die Zahnmanufaktur im Zentrum von Bern wird den Ansprüchen eines zeitgemäßen zahntechnischen Arbeitens vollends gerecht. Den Laborinhabern ZTM Patrick Zimmermann und ZT Dominik Mäder ist es mit einem durchdachten Umbau gelungen, ihr Arbeitskonzept gestalterisch in die Einrichtung des Labors zu überführen. Die Räume sind hell, großzügig und spiegeln ein modernes zahntechnisches Lebensgefühl wider: geradlinig, funktionell, ästhetisch. Jeder Raum ist wohlüberlegt eingerichtet, jeder Einrichtungsgegenstand bewusst gewählt. Doch ein intelligent eingerichtetes Dentallabor entsteht nicht von heute auf morgen.

Vorgeschichte

Schon während seiner Meisterausbildung war für ZTM Patrick Zimmermann klar, dass er kein „Einzelkämpfer“ sein wollte. Viele Gründe sprachen für eine Laborgemeinschaft, vor allem träumte er vom Erfahrungsaustausch mit einem Partner, der seine Leidenschaft für Zahntechnik teilt. Im Jahre 2002 gründete er in der Berner Innenstadt seine erste zahntechnische Laborgemeinschaft. ZT Dominik Mäder entschied sich nach einigen Gesellenjahren in der Schweiz dafür, nach Neuseeland zu gehen und dort vorübergehend den Beruf des Zahntechnikers zu leben. Auch ihm

war bewusst, dass Zahntechnik in allen Facetten zu zweit viel leichter umzusetzen sei. Als die Zeit reif war, bedurfte es eines kurzen Telefonats zwischen der Berner Innenstadt und einer neuseeländischen Kleinstadt und die Idee der Zahnmanufaktur war geboren. Im Jahr 2007 eröffneten ZTM Zimmermann und ZT Mäder ihr Dentallabor und sind in dieser Konstellation stetig gewachsen. Die Erweiterung von ursprünglich fünf Arbeitsplätzen hat die Infrastruktur des Labors schnell überlastet. Ein größeres Labor musste entstehen. Dieses Vorhaben wurde im Jahr 2012 in Angriff genommen. Im Mittelpunkt stand eine ausgereifte zahntechnische Arbeitsphilosophie.

Zahntechnische Arbeitsphilosophie

Ein „Geheimnis“ des Erfolgs von Zimmermann und Mäder liegt darin, dem Zahnmediziner einen optimalen Service zu bieten. Sie unterstützen bei Planung, Materialwahl, Patienteninformation und Kommunikation. Sie wissen, dass Erfolg in der Zahntechnik nicht nur auf handwerklicher Höchstleistung basiert, sondern auf einem hohen Maß Einfühlungsvermögen sowie einer dienstleistungsorientierten Arbeitsweise. Allerdings wird ein Zahnmediziner seinen Patienten nur dem Zahntechniker „an-



Abb. 1

Abb. 1: ZTM Patrick Zimmermann (l.) und ZT Dominik Mäder haben eine Arbeitsphilosophie in ein Einrichtungskonzept übertragen.



Abb. 2

Abb. 2: Die Zahnmanufaktur: Klar, strukturiert, ästhetisch, funktionell und auf das Wesentliche beschränkt. Das Labor steht unter anderem auch für Kurse und Workshops offen.



Abb. 3



Abb. 4

Abb. 3: Überlegte Schrankkonzepte, fahrbare Rollkorpusse, teilbare Schubladen und eine minimalistische Lagerhaltung gewähren aufgeräumte, freie Arbeitsflächen. – Abb. 4: Die Digitalisierung ermöglicht eine reibungslose und verlustfreie Kommunikation.

vertrauen“, der ein ihm ebenbürtiges Auftreten hat. Respekt und Vertrauen werden zu Kernkompetenzen, für welche zahnmedizinische Grundkenntnisse sowie ein Verständnis für anatomische Grenzen gegeben sein müssen. Auch die Laborräume sollten auf den Empfang von Patienten ausgerichtet sein.

Labor- und Einrichtungskonzept

Die Zahnmanufaktur liegt mitten in Bern, was eine gute Infrastruktur und kurze Wege garantiert. Das Credo für den Um- und Ausbau war, dass das Labor eine Art Visitenkarte für den Zahnmediziner wird, der seine Patienten gerne und mit gutem Gewissen zu ihnen schickt. So ist nach reiflichen Überlegungen und intensiver Planung in der ersten Etage des alten, gediegenen Stadthauses (erbaut 1870) ein Labor entstanden, was der Arbeitsphilosophie von ZTM Zimmermann und ZT Mäder entspricht. Klar, strukturiert und auf das Wesentliche beschränkt. Das perfekte Pendant zu den vielen weißen Flächen bilden zurückhaltend gesetzte, verspielte Akzente, die Wärme ausstrahlen.

Beim Projektieren der Räume wurde Wert auf eine transparente, offene Gestaltung gelegt, die optisch ansprechend und funktional ist. Altes und Neues wurden bewusst kombiniert – das alte Berner Parkett bekam einen neuen Anstrich. Die Holzvertäfelun-

ANZEIGE

V-Max*

... für das Labor!



Dreve

* Durch ausgefeilte Material-Geräte-Kombinationen mit Höchstgeschwindigkeit zum Top-Ergebnis.

www.dreve.com/dentamid



Abb. 5



Abb. 6

Abb. 5 bis 7: Altes und Neues wurden geschickt kombiniert. Zurückhaltend gesetzte, verspielte Akzente bilden das Pendant zu den weißen Flächen und unterstützen ein Wohlfühlambiente.

gen, Tapeten und Zeichnungen wurden liebevoll restauriert. Da die Laborinhaber während der Arbeit den Fokus auf das Wesentliche legen möchten, achten sie generell auf eine übersichtliche Gestaltung des Arbeitsumfelds. Dafür sorgen freie Arbeitsflächen, fahrbare Rollkorpusse und individuell abtrennbare Schubladen. Digitale Prozesse gewähren einen reibungslosen Austausch mit dem Zahnmediziner und den Kollegen. Alle Arbeitsplätze sind an ein Netzwerk angeschlossen und mit einem Computer ausgestattet. Gearbeitet wird mit verschiedener Scan- und Bearbeitungssoftware. Sowohl bei der Fertigung, der ästhetisch-funktio-

nellen Planung, der Implantatplanung oder bei orthodontischen Abläufen werden die Vorteile der Digitalisierung genutzt. Auch hinsichtlich der Lagerhaltung lebt die Zahnmanufaktur minimalistisch. „Just in time“-Bestellungen sorgen für Platz und senken die Lagerhaltungskosten. Überflüssiges gibt es nicht – weder auf den Tischen noch im Lager. Ergänzt wird die durchdachte Einrichtung mit klar strukturierten Arbeitsprozessen, die jedem Mitarbeiter inne sind.

Das Labor bietet genügend Platz für alle Arbeits- sowie ein Patientenzimmer mit Behandlungsstuhl und ein Wartezimmer. In den modernen Räumen wird dem

Patienten Sicherheit, Wohlbehagen und Vertrauen vermittelt und die Wertschätzung für das zahntechnische Schaffen gefördert. Da ein gesunder Geist nur in einem gesunden Körper leben kann, wurde eine großzügige Küche eingerichtet, wo oft gemeinsam im Kollegenkreis gekocht, gegessen und gelacht wird.

Philosophie trifft Interieur

Der Laborumbau erfolgte mit Innenraumdesigner Guy Genette (Kerpen), dessen Credo „Design ist unsichtbar“ sich in jedem Raum wiederfindet. ZTM Patrick Zimmermann und ZT Dominik Mäder ist es mit dem durchdachten Um- und Ausbau gelungen, einen Arbeitsplatz zu schaffen, an dem nicht nur „Zähne“ entstehen. Sie haben ihre Arbeitsphilosophie in ihr eigenes Einrichtungskonzept übertragen. Die Zahnmanufaktur steht auch für Kurse offen, die in dieser Atmosphäre für alle gewinnbringend sind.

kontakt.

Zahnmanufaktur ZTM Patrick Zimmermann & ZT Dominik Mäder

Hirschgraben 2
3011 Bern, Schweiz
Tel.: +41 31 3115150
info@zmdental.ch
www.zmdental.ch
Facebook: Zahnmanufaktur
Zimmermann & Mäder



Abb. 7



Abb. 8

Abb. 8: Die Mitarbeiter der Zahnmanufaktur haben einen Arbeitsplatz, an dem nicht nur „Zähne“ entstehen.

Zirkonzahn®

Human Zirconium Technology

NEUES ZIRKON SO TRANSPARENT WIE LITHIUM-DISILIKAT



Front- und Seitenzahnästhetik aus Prettau® Anterior bemalt mit ICE Zirkon Malfarben 3D by Enrico Steger

PRETTAU® ANTERIOR

Prettau® Anterior ist ein neues und äußerst biokompatibles Zirkonmaterial, das aufgrund seiner hervorragenden ästhetischen Eigenschaften und seiner erhöhten Transparenz speziell für den Frontzahnbereich ausgelegt ist. Prettau® Anterior ist auch für Seitenzähne besonders gut geeignet.

- höhere Transparenz durch optimierte Mikrostruktur des Zirkons
- Festigkeit: 670 MPa (School of Dental Medicine, University of Pennsylvania)
- Indikationen: metallfreie Teil- und Einzelkronen, Inlays, Onlays, Veneers, max. dreigliedrige Brücken
- für vollanatomische oder reduzierte Strukturen zum Verblenden mit Keramik
- kürzere Sinterdauer aufgrund einer Sinterendtemperatur von 1450 °C
- kann trocken und mit herkömmlichen Zirkonfräsern bearbeitet werden
- individualisierbar mit Colour Liquid Prettau® Anterior Aquarell, ICE Zirkon Keramik sowie ICE Zirkon Malfarben Prettau® und ICE Zirkon Malfarben 3D by Enrico Steger



Die Funktionalität steht im Vordergrund

| Natascha Hollingshead-Tamer

Seit 2007 betreiben Zahntechnikermeister Sven Schmitz und Betriebswirt Erich Metzdorf das Dentallabor M&S Zahntechnik im Wissenschaftspark in Trier. Seit der Gründung blickt das Labor auf eine ganz persönliche Erfolgsgeschichte zurück, geprägt durch die Anbindung einer eigenen Zahnarztpraxis im Januar 2014, individueller Kundenbetreuung und der Investition in die eigenen Mitarbeiter. Im Interview erzählt Sven Schmitz über die Gründungsphase und seine persönlichen Eindrücke.



Abb. 1: Laborinhaber und Zahntechnikermeister Sven Schmitz.

Herr Schmitz, warum haben sich Herr Erich Metzdorf und Sie für eine Neugründung entschieden?

Ich war vorher in einem größeren Labor als Laborleiter tätig und musste mich aufgrund von Umstrukturierungen beruflich neu orientieren. Mit meinem Onkel Erich Metzdorf hatte ich lange über eine Existenzgründung gesprochen. Letzten Endes wurde aus einem Hirngespinnst ein handfester Plan. Der Standort am Wissenschaftspark ist gut gewählt, weil wir unsere Gegebenheiten nach den finanziellen Mitteln ausgerichtet hatten. Die Anmietung von Räumlichkeiten schien für uns die bessere Alternative zum Kauf oder kompletten Neubau. Gestartet



Abb. 2: Die hohen Decken lassen den Eingangsbereich noch größer wirken.

sind wir mit sechs Mitarbeitern, mittlerweile beschäftigen wir rund 25 Mitarbeiter.

Wie lange dauerte die Umsetzung von der ersten Idee bis zur Eröffnung?

Die Planung und Umsetzung dauerte insgesamt nur drei Monate. Im März 2007 haben wir uns für das Objekt entschieden und im Sommer 2007 haben wir die Räumlichkeiten bereits bewohnt. Es herrschte etwas Zugzwang,

da bereits Kunden und Auftragskisten bereitstanden, obwohl das Labor offiziell noch nicht eröffnet hatte.

Welches Konzept verfolgen Sie in Ihrem Labor?

Die Schwerpunkte in unserem Labor liegen zum einen in der instrumentellen Funktionsdiagnostik und in der Implantologie. Im Januar 2014 haben wir noch zusätzlich die Praxis meiner Frau direkt neben dem Labor eröffnet und fahren



damit ein neuartiges Modell. Diese Konstellation eröffnet uns gerade in der prothetischen Versorgung neue Möglichkeiten und Vorteile. Wir orientieren unsere Leistungen an Zielen in der Patientenversorgung und -betreuung. Dabei ist nicht die Spitzenleistung im Einzelfall, sondern ein hoher Leistungsstandard unser Ziel. Unser Dentallabor legt Wert auf eine professionelle und persönliche Kundenbetreuung – auch vor Ort. Viele Patienten kommen auch direkt in unser Labor, um Korrekturen vornehmen oder um sich beraten zu lassen.

Worauf haben Sie bei der Innenarchitektur besonderen Wert gelegt?

Die Anforderungen an Labore steigen, die Ansprüche an die Funktionalität und Flexibilität eines Labors sind vielschichtiger geworden. Deshalb stand bei der Innenarchitektur die Funktionalität bei uns an erster Stelle. Wir wollten Arbeitsplätze, die funktionsorientiert, flexibel und für kurze Wege geschaffen sind. Die Arbeitsvorbereitung haben wir in der Zwischenzeit bereits umgebaut und entsprechend optimiert, um den kontinuierlich ändernden Ansprüchen gerecht werden zu können. Die Kompletfläche von insgesamt 380 Quadratmetern teilt sich auf in den Labor- und Praxisbereich sowie weitere Lagerräume. Im Praxisbereich haben wir noch zusätzlich Sozial- und Besprechungs-



Abb. 3 und 4: Der Funktionsbereich sowie die Arbeitsvorbereitung sind die Dreh- und Angelpunkte des Labors. Abb. 5: Scanner- und CAD-Bereich.

räume integriert, die von beiden Seiten aktiv genutzt werden. Ein besonderes Highlight im Labor sind für mich immer noch die hohen Decken im Eingangsbereich und das freiliegende Gebälk. Die Einbettung des alten Holzes in die klaren, nüchternen Strukturen hatte mir bereits zu Beginn sehr gut gefallen und geben dem Labor eine gewisse Wärme.

Warum haben Sie sich bei der Planung für Henry Schein entschieden?

Henry Schein war mir als Laborspezialist und leistungsfähiger Partner für Einrichtungen bereits bekannt. Wir wollten auf einen Full-Service-Anbieter zurückgreifen, der zuverlässig und breit aufgestellt ist. Gerade bei unserem engen Zeitplan musste gewährleistet



Abb. 6 und 7: Die Farbbestimmung und kleinere Nachkontrollen werden am Behandlungsstuhl vorgenommen.

werden, dass man sich auf die zu leistenden Services verlassen kann. Von der umfassenden Beratung über die Planung bis zur Installation der Geräte hat der Dentalfachhändler alles reibungslos umgesetzt. Auch als wir auf der Suche nach einem Behandlungsstuhl für unser Labor waren, wurden wir von Henry Schein optimal betreut. Depotleiter Gunnar Fellmann hatte sich kurzfristig mit einer Praxis in Verbindung

gesetzt, die gerade ihre Einheit verkaufte. Schöner Nebeneffekt: Die Praxis gehört mittlerweile auch zu unserem Kundenstamm. Für uns war es daher keine Frage, dass wir auch bei der Umsetzung der neu angebotenen Praxis auf die Fachkompetenz von Henry Schein und deren Partner setzten. Darüber hinaus ist es mir persönlich sehr wichtig, einen zentralen Ansprechpartner für große Projekte zu haben.

Wie wichtig ist die Digitalisierung für Ihr Labor?

Die Digitalisierung und neue Technologien sind nicht mehr wegzudenken und werden einen immer stärkeren Einzug in Labor und Praxis erhalten. Gerade in Bezug auf Personalentscheidungen sollte man in den nächsten Jahren Entscheidungen mit Weitblick treffen. Beispielsweise planen wir langfristig, unser Labor mit Mitarbeitern aus dem IT-Bereich zu verstärken. Diese werden im Labor fachlich entsprechend weitergebildet, um so Synergieeffekte mit dem zahntechnischen Personal herzustellen. Ich bin davon überzeugt, dass der digitale Workflow genau solche Mitarbeiter fordert und sich daraus neue und spannende Perspektiven für die Zahntechnik eröffnen.

Welchen Tipp geben Sie Existenzgründern mit auf den Weg?

Hinsichtlich der Grundausrüstung empfehle ich, in hochwertige Investitionsgüter und Gerätschaften zu investieren. Oftmals erscheint eine preislich günstige Ausstattung attraktiver, ist im Nachgang aber doch recht teuer, da sie den täglichen Belastungen selten standhalten kann.



Henry Schein Dental Deutschland GmbH
Infos zum Unternehmen

kontakt.

M&S Zahntechnik

Max-Planck-Str. 18
54296 Trier
Tel.: 0651 170498-0
info@ms-zahntechnik.de
www.ms-zahntechnik.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

Monzastraße 2a
63225 Langen
Tel.: 0800 1500055
info@henryschein.de
www.henryschein-dental.de

Silent V4

Holen Sie DIE REINHEIT ins LABOR



Silent V4 Video

Gesundheitsschutz braucht saubere Luft



Bei der innovativen Vierplatzabsaugung der Silent V4 sorgt die kraftvolle, angepasste und gleichmäßige Saugleistung und eine pneumatische und automatische Filterreinigung für saubere Luft in Ihrem Dentallabor. Unsere Filter haben einen Abscheidegrad von 99,9%.

www.renfert.com

Renfert

Laborübernahme – aber wie?

| ZTM Jost P. Prestin

Neugründung oder Übernahme? Wie finde ich als junger Zahntechnikermeister ein entsprechendes Dentallabor? Wie finde ich einen geeigneten Nachfolger für mein bestehendes Labor, wenn die Rente naht? In den nächsten Jahren werden sich immer mehr Laborinhaber diese Frage stellen.



Für mich stand schon während der Lehrzeit fest, mich irgendwann selbstständig zu machen. Jetzt, nach 14 Jahren im Beruf, mehreren Stationen im In- und Ausland sowie der Dentalindustrie, war der richtige Zeitpunkt gekommen, mich selbst diesen Fragen zu stellen. Am Anfang steht natürlich die Entscheidung: Übernahme oder Neugründung? Beides hat Vor- und Nachteile. Bei einer Neugründung fängt man bei null an. Das wichtigste Thema dabei ist die Kundenakquise. Größter Vorteil ist die Entwicklung und der Aufbau eigener Abläufe und Strukturen, genauso wie man es sich selbst vorstellt. Bei einer Übernahme ist der größte Vorteil, bereits einen Kundenstamm zu übernehmen. Der höchste Aufwand besteht darin, bestehende Arbeitsabläufe auf seine Bedürfnisse und Vorstellungen umzubauen. Schwierig kann es auch sein, übernommene Mitarbeiter für sich und die eigenen Ziele zu gewinnen, vor allem wenn diese schon älter sind. Da hört man nicht selten

den Spruch: „Das mache ich seit 20 Jahren so!“ Es gibt einige Möglichkeiten, ein Labor zur Übernahme zu finden oder auch anzubieten. Anzeigen in Dentalmagazinen und vor allem dem Internet sind sicherlich die ersten Informationsquellen. Des Weiteren sollte man jede Gelegenheit nutzen, sich mit den Außendienstmitarbeitern der Dentalfirmen zu unterhalten, da diese noch am ehesten Bescheid wissen, wie es in den Laboren im Umkreis aussieht. Als letzte Möglichkeit gibt es dann noch diverse Makler, welche sich auf den Dentalbereich spezialisiert haben. Allerdings kosten diese jede Menge Geld. Da kommen für den Käufer und Verkäufer schnell mal 20 bis 30 Tsd. Euro an Maklergebühren extra zusammen. Mein Vorschlag ist, jede kleinste Information zu nutzen und sich selbst bei jedem vermeintlichen Verkäufer vorzustellen, denn fragen kostet bekanntlich nichts. Egal ob Übernahme oder Neugründung, die wichtigste Grundlage ist ein erstklassiger Businessplan. Verschie-

dene Banken bieten unter anderem Branchenreporte (kostenpflichtig für etwa 25,- €) zum Download im Internet an. Dort findet man sehr viele nützliche Informationen über den Dentalmarkt in Deutschland, zur Entwicklung in den nächsten Jahren oder auch für eine Standortanalyse. Wichtig bei einer Übernahme sind vor allem die Zahlen des Verkäufers der letzten Jahre. Ein vernünftiges Steuerbüro und die Handwerkskammer der Region gehören von Anfang an zu den wichtigsten Ansprechpartnern und Unterstützern. Für mich ergab sich durch die Anzeige eines Maklers der Kontakt zu einem Verkäufer, der Reiche Zahntechnik GmbH in Radolfzell am Bodensee, etwa 500 Meter Luftlinie von meiner damaligen Arbeitsstelle entfernt. Nach dem ersten Treffen und der ersten Laborbesichtigung Anfang Januar 2014 war die Entscheidung sehr schnell gefallen: Ich kaufe die Reiche Zahntechnik GmbH mit sechs Angestellten. Nach der Durchsicht der Zahlen, Terminen mit der Handwerkskammer und dem Steuerberater und natürlich der sehr wichtigen Absprache mit der Familie mussten nur noch der Kaufpreis und die Übernahmbedingungen besprochen werden, aber auch hier waren wir uns sehr schnell einig. Als nächstes stand der Businessplan an und die Suche nach einem entsprechenden Finanzierungspartner. Natürlich sollten auch die Förderbanken wie die KfW (Bundesebene) oder wie in meinem Fall die L-Bank BW (Landesebene) und auch die Bürgschaftsbank mit einbezogen werden. Welche Finanzierungsformen



und/oder -möglichkeiten es gibt, bespricht man am besten mit seiner Hausbank oder auch der Handwerkskammer. Mit der Hausbank stellt man auch alle Anträge für die Förderbanken. Wichtig ist auch die Entscheidung über die Rechtsform. Hierbei hilft entweder der Steuerberater oder auch wieder die Handwerkskammer. Absolut zu empfehlen sind auch die Seminare der Handwerkskammer zur Existenzgründung, Marketing oder auch zum Erstellen eines Businessplans. Diese Kurse werden übrigens auch von den Banken gefordert – als Voraussetzung für die Finanzierung. Den Businessplan sollte man auf jeden Fall selbst erstellen. Ansonsten kann es im Bankgespräch zu Fragen kommen, die man nicht beantworten kann, und die Folgen sollten jedem klar sein. Für all diese Schritte bis zu einer Kreditzusage der Banken sollte etwa ein halbes Jahr



eingepflegt werden. Wichtig ist auch, sich im Vorfeld ALLE geforderten Unterlagen zu besorgen und diese wirklich vollständig einzureichen. Für alle Fälle sollten etwa 10 bis 15 Prozent der Kaufsumme für nicht vorhergesehene Investitionen mit eingeplant werden, um sich einen kleinen Spielraum offen zu halten. Nach all diesen Hürden und Terminen kam Mitte April die Finanzierungszusage der Bank. Die dental emotions GmbH konnte gegründet werden. Ich glaube, das Wichtigste bei einer Übernahme dieser Größe ist es, dass Verkäufer und Käufer ähnliche Ansichten und Vorstellungen von Laborführung und -ausrichtung haben. Wie in unserem Fall. Somit konnte ich davon ausgehen, ein Labor zu übernehmen, welches schon so geführt wurde, wie ich es mir selbst vorstelle. Das bedeutet weniger Umstellung und weniger Stress mit Angestellten und bestehendem Kundenstamm und einen einfacheren Übergang, da vieles schon auf der gleichen „Wellenlänge“ läuft. Die dental emotions GmbH soll in den nächsten Jahren in ein metallfreies Labor für ganzheitlichen Zahnersatz umstrukturiert werden. Außerdem soll in Radolfzell ein dentales Schulungszentrum entstehen. Die schon bestehende Forschungs- und Entwicklungsarbeit in Kooperation mit der Dentalindustrie soll weiter ausgebaut werden. Der Marke-

tingbereich wird in Zukunft auf Patienten und nicht mehr direkt auf Zahnärzte ausgerichtet. Im Labor selbst wurden die Arbeitsplätze neu angeordnet, um Platz für eine Foto- und Besprechungsecke zu schaffen. Zusätzlich wurde der Sozialbereich umgestaltet und neu angeordnet. Demnächst soll noch der Gussraum aus dem Keller in den Laborbereich integriert werden.

Fazit: Nach dem ersten Monat der Übernahme kann ich für mich sagen, die absolut richtige Entscheidung getroffen zu haben. Dank der großartigen Unterstützung der Familie Reichle und auch meiner Frau in den letzten Wochen und auch demnächst sehe ich sehr zuversichtlich in die Zukunft. Wie schon erwähnt, sollte die Chemie zwischen Käufer und Verkäufer einfach stimmen. Umso leichter und stressfreier kann eine Laborübernahme vonstattengehen. Trotzdem darf man nicht vergessen, welchen Einsatz solch eine Unternehmung gerade in der Startphase bedeutet. Unter 12 bis 15 Stunden pro Tag wird wohl am Anfang keiner auskommen.



ZTM Jost P. Prestin
Infos zum Autor

kontakt.

ZTM Jost P. Prestin
dental emotions GmbH
Fritz-Reichle-Ring 2
78315 Radolfzell am Bodensee
Tel.: 07732 9391166
prestin@dental-emotions.com
www.dental-emotions.com



Fachdental Leipzig:

25-jähriges Jubiläum

Seit mittlerweile 25 Jahren ist die Fachdental in Sachsen in aller Munde. 1990 in Dresden von der Messe Stuttgart gemeinsam mit den Dentaldepots der Regionen Sachsen, Sachsen-Anhalt Süd und Thüringen Ost gegründet, fand sie zunächst drei Jahre in Markkleeberg statt. Seit 1994 ergänzt die Fachdental – damals noch als Fachdental Sachsen – das Messeangebot in Leipzig. Unter dem Namen Fachdental Leipzig ist sie seit 1995 bekannt. Für den Dentalhandel, die Dentalindustrie sowie für viele Zahnärzte und Zahntechniker aus der Region ist die Teilnahme an der Fachdental Leipzig

mationsveranstaltung für die moderne Zahnheilkunde und Zahntechnik in Ost- und Mitteldeutschland gewachsen“, resümiert Jürgen Thiele, Sprecher der veranstaltenden Dentaldepots, die letzten Veranstaltungsjahre. Die jahrelange und sehr gute Zusammenarbeit der Messe Stuttgart mit den veranstaltenden Dentaldepots hat sich ausgezahlt. Jedes Jahr kommen rund 4.000 Besucher nach Leipzig, um sich dort bei mehr als 200 Ausstellern über Neuheiten zu informieren. Das wissen auch die Aussteller zu schätzen. Über 60 Unternehmen haben von 1990 bis heute regelmäßig auf der Fachdental in Leipzig ausgestellt und der Veranstaltung 25 Jahre die Treue gehalten.

In diesem Jahr präsentieren sich über 240 Aussteller auf der Dentalfachmesse vom 26. bis 27. September. Zu ihnen zählen die veranstaltenden Dentaldepots sowie zahlreiche Hersteller aus der Industrie. Partner der Fachdental Leipzig ist die Landes Zahnärztekammer Sachsen, die die beruflichen Belange ihrer Mitglieder vor Ort in Leipzig unterstützt. Eine hohe Investitionsbereitschaft der Fachbesucher und ein vielseitiges Angebot auf der Fachmesse, inklusive Fortbildungsmöglichkeit im Forum des Dental Tribune Study Clubs, machen die Fachdental Leipzig für alle Beteiligten zu einer erfolgreichen Veranstaltung.

Quelle: Landesmesse Stuttgart

FACH DENTAL LEIPZIG 2014

mittlerweile unverzichtbar. „Seit 25 Jahren veranstalten wir die Fachdental Leipzig in enger Kooperation mit der Dentalindustrie und der Messe Stuttgart, die die Dentalmesse jedes Jahr reibungslos durchgeführt hat. In all den Jahren ist die Fachdental Leipzig zur größten Infor-



Kurse zur Tiefziehtechnik:

Zukunft zum Anfassen

Die dynamischen Veränderungen in der digitalen Behandlungsplanung werden ein zentrales Thema der kommenden Jahre sein, auch mit Blick auf die Tiefziehtechnik. Während geprintete Schienen noch Zukunftsmusik sind, konfrontiert die Digitalisierung der vorgelagerten Arbeitsschritte die gewohnten Abläufe des Tiefziehvorgangs schon heute mit ganz eigenen Anforderungen. SCHEU-DENTAL bietet in diesem Jahr einen neuen Tageskurs, der sich den innovativen Anwendungen der Tiefzieh-

technik in der (digitalen) Kieferorthopädie widmet. Neben den theoretischen und praktischen Grundlagen für viele Behandlungsfragen thematisiert dieser Kurs auch die Tiefziehtechnik mit 3-D-Arbeitsmodellen und die Besonderheiten, die geprintete Kunststoffmodelle für den Tiefziehvorgang bedeuten. Für das zweite Halbjahr stehen noch zwei Kurstermine zur Auswahl: Freitag, 31.10.2014, und Donnerstag, 04.12.2014, jeweils von 9.00-17.00 Uhr in Langen bei Frankfurt am Main. Die Teilnehmer-

zahl ist auf maximal 10 Personen begrenzt. Details zum Kursinhalt und Informationen zur Anmeldung sind online zu finden oder können bei Frau Yasemin Maden unter Tel. 02374 9288-22 und E-Mail y.maden@scheu-dental.com erfragt werden.



SCHEU-DENTAL GmbH
Infos zum Unternehmen

SCHEU-DENTAL GmbH
Tel.: 02374 9288-0
www.scheu-dental.com

Open User Meetings:

2. Runde in den Startlöchern

Bregenz, Königstein, Hamburg – es ist Halbzeit bei den OPEN USER MEETINGS von Amann Girrbach. Die sechsteilige Eventserie in Top-Locations in Österreich und Deutschland, zu der Ceramill-Anwender und Interessierte zu Fortbildung sowie Wissens- und Erfahrungsaustausch eingeladen sind, startete am 24. Mai im Bregenzer Fest-

Hybridkeramiken oder Transluzenz-Zirkon. Im Herbst gehen die OPEN USER MEETINGS in die zweite Runde. Der Startschuss fällt am 8. November in Leipzig. Ungeachtet, ob Ceramill-Kunde, CAD/CAM-Experte oder Neueinsteiger – willkommen ist, wer an hochwertigen Vorträgen und einem lebendigen Austausch mit Kollegen auf der Bühne oder



spielhaus am Bodensee, gefolgt von Königstein im Taunus und Hamburg. Ein spannender Mix an Referenten, deren Themenprogramm sich von Evergreens wie Ästhetik und Funktion bis hin zu innovativen Dentalwerkstoffen spannte, garantierte ein breit gefächertes und doch konzentriertes Vortragsprogramm unter dem Gesamtkontext der funktionell-ästhetischen Prozesskette mit CAD/CAM. So referierten sowohl Ceramill-Anwender als auch Vertriebs- und Technologiepartner wie Creation Willi Geller oder VITA Zahnfabrik über CAD/CAM-Implantatprothetik, das CoCr-Sintermetall Ceramill Sintron im Alltag und die neuesten Materialien, wie etwa

beim gemütlichen Get-together in stilvoller Atmosphäre interessiert ist. Anmeldung und Detailinformationen zu Referenten und zum Vortragsprogramm auf www.amanngirrbach.com oder unter 07231 957-144.

Termine:

08.11. Leipzig
15.11. Essen
22.11. Stuttgart

Amann Girrbach AG
Tel.: 07231 957-100
Tel. int.: +43 523 62333-105
www.amanngirrbach.com

Einladung:

Stuttgarter Einblicke 2014

Stuttgarter Einblicke

25. Oktober 2014,
Alexander-Fleming-Schule
Stuttgart

Vortragsthema:
„Die Meisterschule Stuttgart – Herausforderungen und Chancen im interdisziplinären Umfeld“
mit
Führung durch die zahntechnischen und zahnmedizinischen Räumlichkeiten.



VdMZ

ALEXANDER
FLEMING
SCHULE



Die Berufsgruppe Zahntechnik und somit auch die Meisterschule Stuttgart sind nun bereits seit einem Jahr in den neuen Räumlichkeiten der Alexander-Fleming-Schule. Im Zuge der jährlichen Veranstaltungen des Vereins der ehemaligen Meisterschüler, Freunde und Förderer der Bundesfachschule für Zahntechnik Stuttgart e.V. (VdMZ) konnte das Lehrerkollegium gewonnen werden, einen Einblick in die Aufgaben und Ziele, aber auch die Räumlichkeiten und Rahmenbedingungen außerhalb eines Tages der offenen Tür zu gewähren. Im Rahmen der Veranstaltungsreihe „Stuttgarter Einblicke“ lädt der VdMZ am 25. Oktober 2014 um 14 Uhr gemeinsam mit der Meisterschule ein zu: „Die Meisterschule Stuttgart – Herausforderungen und Chancen im interdisziplinären Umfeld“ (Melanie Schwarzer, Leiterin der Meisterschule) und zu einer anschließenden Führung durch die zahntechnischen und zahnmedizinischen Räumlichkeiten.

Die Anmeldung zur kostenlosen Teilnahme ist möglich per Fax unter 0711 21655280 oder per E-Mail an melanie.schwarzer@flemingschule.de.

VdMZ

Tel.: 0711 21655233
www.flemingschule.de

25. Geburtstag:

Implantology meets Oktoberfest

München rüstet sich für das 181. Oktoberfest, das vom 20. September bis 5. Oktober 2014 auf der Theresienwiese stattfindet. Auch der BDIZ EDI hat Anlass zum Feiern: Der Verband begeht am 19. und 20. September 2014 im Hotel Sofitel Munich Bayerpost in München seinen 25. Geburtstag.

Der BDIZ EDI hat sich seit seiner Gründung 1989 für eine praxisnahe Fortbildung stark gemacht und dafür, dass die Disziplin Implantologie in den Praxen ausgeübt werden darf. Das prägt bis heute die Fortbildungsveranstaltungen des BDIZ EDI, die unter wissenschaftlicher Leitung von Univ.-Prof. Dr. Dr. Joachim E. Zöller stehen.

In München wird es um die „Implantologie 3.0 – heute, morgen, übermorgen“ gehen. Das weitgreifende Programm bezieht nicht nur aktuelle Erkenntnisse in der Implantologie ein, sondern blickt bei den Themen Knochenaugmentation, Ästhetik, Lokalisation über den Tellerand hinaus und behandelt auch die Problemfelder Periimplantitis und Multimorbidität. Kernkompetenz besitzt der BDIZ EDI im Bereich der privat Zahnärztlichen Honorierung. In den beiden

vergangenen Jahren hat der BDIZ EDI beispielsweise das GOZ-Kompodium zur neuen GOZ 2012 herausgegeben, einen Leitfadenzur Analogieberechnung mit konkreten Leistungsziffern erstellt und eine Tabelle aufgelegt, die GOZ und BEMA vergleicht sowie zeigt, welche Zeit der Zahnarzt investieren darf, um im „grünen Bereich“ zu bleiben. Aktuell beschäftigt sich der Verband mit dem Antikorruptionsgesetz im Gesundheitswesen und insbesondere mit dem Umgang zur Materialabrechnung. Dieses heiße



Thema wird aus Sicht eines Staatsanwaltes am ersten Kongresstag in München beleuchtet werden. Daneben bietet der BDIZ EDI während der 1,5 Tage einen DVT-Fachkurse, diverse Workshops mit den Industriepartnern und natürlich den BDIZ EDI-eigenen iCAMPUS Workshop für implantologische „Einsteiger“. Das Programm für zahnmedizinische Assistenzberufe, bei dem es um Hygiene, Umgang mit Medizinprodukten, Abrechnung und OP-Vorbereitung geht, rundet das Symposium ab.

BDIZ EDI
 Tel.: 0228 93592-44
www.bdizedi.org



Roadshow:

Mit fünf Achsen auf Tour

Im September und Oktober 2014 gehen die Unternehmen Kuraray/Noritake, R+K CAD/CAM Technologie und Goldquadrat auf Tour. In sechs Städten gibt es die Möglichkeit, dabei zu sein. Die Vorträge stehen unter dem Motto: maschinell, manuell, informell. Dies ganz

bewusst, denn bei aller digitalen Technik braucht es noch den Zahntechniker mit seinem Fachwissen und seiner künstlerischen Leistung. Zähne brauchen Ästhetik und nach ihrer Eingliederung einen festen Halt. Die Goldquadrat Roadshow zeigt den aktuellen Stand der CAD/CAM-

Technologie, thematisiert aber auch die Befestigung von Zirkonoxid und endet mit einer Liebeserklärung an eben jenes. Von 19 bis 22 Uhr gibt es folgende Vorträge zu erleben: „Digitale Restaurationsmaterialien – ein Überblick“ (Sven Hellmich), „Natürlich. Digital. – Key Digital Trends 2014/2015“ (ZT Francois Trilck), „Best bonding strategies für alle zahntechnischen Arbeiten in der Zahnmedizin“ (Casper Smeets) und „Mehrschichtzirkon – eine Liebeserklärung“ (ZTM Alexander Fink).

Veranstaltungsorte:
 09.9. Gelsenkirchen
 10.9. Hamburg
 11.9. Leipzig
 7.10. Karlsruhe
 8.10. München
 9.10. Frankfurt am Main
GOLDQUADRAT GmbH
 Tel.: 0511 449897-0
www.goldquadrat.de





„Bock auf Zahntechnik“:

Roadshow erweitert



Wer ins Kino geht, möchte spannende, interessante Stunden erleben und natürlich mit einem guten Gefühl nach Hause gehen. Einen solchen Erlebnisreigen bietet die DeguDent Roadshow 2014, wenn sie die Säle der Kinozentren in Deutschland exklusiv für Zahntechniker öffnet. Das Drehbuch des Erfolgsstücks „Wir haben Bock auf Zahntechnik“ sieht Themen wie moderne Okklusionskonzepte und ihre Umsetzung, analoge versus digitale Verfahrenstechniken oder Gerüstwerkstoffe und ihre optimale Veredelung vor. Nach der großen Resonanz auf die vier ersten Termine in Berlin, Hamburg, Bielefeld und Düsseldorf bereiten DeguDent und die Hauptdarsteller ZTM Jochen Peters, ZTM Carsten Fischer und Special-Guest ZTM Markus Stork jetzt der Zahntechnik in drei weiteren Städten eine Bühne: am 8. Oktober im UCI Leipzig-Günthersdorf, am 22. Oktober im CinemaxX Hannover und am 5. November im CinemaxX Offenbach/Frankfurt am Main.

Tickets können über die DeguConsult-Weiterbildungs-App oder bei Rena Merz (06181 59-5704) und Mechthild Kilb (06181 59-5915) gelöst werden.

DeguDent GmbH
Tel.: 06181 59 50
www.degudent.de

Zahnpflege:

Frauen sorgsamer

So gehen fast zwei Drittel (63 Prozent) der weiblichen Bevölkerung zweimal im Jahr zur Routinekontrolle zum Zahnarzt, aber nur etwas mehr als die Hälfte der männlichen (55 Prozent). Das ergab eine repräsentative Umfrage des Meinungsforschungsinstituts forsa. Demnach haben auch etwas mehr Frauen (59) im vergangenen Jahr eine professionelle Zahnreinigung vornehmen lassen als Männer (52). Außerdem achten deutlich mehr Frauen (57) auf eine gesunde, zuckerarme Ernährung als Männer (41). Und mehr als die Hälfte (55) benutzt regelmäßig Zahnseide, um die Zahnzwischenräume zu reinigen, während das nur 39 Prozent der Männer machen. Befragt wurden im Auftrag der Central Krankenversicherung 1.622 Frauen und Männer ab 18 Jahren in computergestützten Telefoninterviews.

Quelle: dpa

VERTRAUEN

DURCH KOMPETENZ

FACH DENTAL

SÜDWEST 2014

Über 200 Aussteller präsentieren ihr umfangreiches Produkt- und Dienstleistungsportfolio für Zahntechnik und Zahnmedizin. Sammeln Sie bis zu zehn Fortbildungspunkte auf dem Symposium des Dental Tribune Study Clubs und informieren Sie sich über die Top-Themen:

- > **Prophylaxe – gesunde Zähne durch gute Vorsorge.**
- > **Ästhetische Zahnheilkunde – das i-Tüpfelchen hochwertiger Zahnmedizin.**
- > **Kinderzahnheilkunde – so macht der Zahnarztbesuch Kindern Spaß!**

10. – 11. OKTOBER

MESSE STUTTGART

www.fachdental-suedwest.de

Eintrittskarten-Gutscheine erhalten Sie bei Ihrem Dental-Depot!

Konstant optimale Ergebnisse

| ZT Christian Seger

Keramische Restaurationen bestimmen zu einem großen Teil unseren Laboralltag. Um Ergebnisse zu erzielen, die nahe an das Vorbild „natürlicher Zahn“ heranreichen, bedarf es der zahn-technischen Fertigkeit erstklassiger Keramikmassen und – oft unterschätzt – eines optimalen Keramikbrennofens. Wir arbeiten seit einigen Monaten mit dem Programat P310 (Ivoclar Vivadent) und haben dessen einfache Bedienung sowie die guten Brennergebnisse zu schätzen gelernt.

Viele Entwicklungen beschäftigen sich mit Produkten rund um die CAD/CAM-Technik. Das ist sicherlich wichtig, um diese neue Technologie zu optimieren, doch nach wie vor bestimmt die konventionelle Zahntechnik zu einem großen Teil unser Tun; zum Beispiel die keramische Verblendung. Hierfür bedarf es neben den manuellen Fertigkeiten des Zahntechnikers und einer adäquaten Verblendkeramik eines Brennofens, der konstant gute Ergebnisse liefert. Seit einigen Monaten haben wir die Möglichkeit,

mit einem neuen Ofen der Firma Ivoclar Vivadent – dem Programat P310 – zu arbeiten. Viele durchdachte Details erleichtern die Arbeit und haben die Brennergebnisse noch besser werden lassen. Auch wenn wir bislang nicht alle Möglichkeiten des Ofens getestet haben, können wir nach mehr als 200 gebrannten Restaurationen einen ersten Erfahrungsbericht abgeben.

Homogene Keramikbrände

Der Programat P310 ist auf Basis seines Vorgängermodells P300 entwickelt wor-

den (Abb. 1). Verbesserungen sind für uns unter anderem die extra große Brenngut-Ablageplatte und das Farbdisplay. Zudem sorgt laut Herstellerangaben eine neue Brenntechnologie für brillantere Ergebnisse. Die QTK2-Muffeltechnologie mit einem sogenannten SiC-Bodenreflektor (Abb. 2) ist zwar für Anwender nicht sofort ersichtlich, aber schon nach den ersten Bränden konnten wir tatsächlich eine intensivere Farbwiedergabe feststellen (Abb. 3). Die Keramik war ungewöhnlich gleichmäßig gesintert und entsprach



Abb. 1: Der Programat P310 (rechts) und sein Vorgängermodell P300. – Abb. 2: Die QTK2-Muffeltechnologie mit einem sogenannten SiC-Bodenreflektor. – Abb. 3: Nach den ersten Bränden konnten wir eine intensivere Farbwiedergabe mit der QTK2-Muffel feststellen. – Abb. 4: Das Labor von Christian Seger. – Abb. 5: Die farbigen Icons und die Touchscreen-Bedienung erinnern an ein iPad und sind selbsterklärend.

exakt unseren Vorstellungen. Die uns versprochene homogene Wärmeverteilung können wir nur bestätigen.

Selbsterklärende Bedienung

Zahntechniker sind visuelle Menschen, die ihren Arbeitsplatz klar, übersichtlich und strukturiert halten möchten. Das Design und die Bedienung des Ofens scheinen auf diese Vorliebe abgestimmt zu sein. Der Programmat passt durch das schlichte „Weiß“ und die kompakte Form gut in unser Labor (Abb. 4).

Der relativ kleine Ofen kann fast überall platziert werden. Trotz der geringen Größe sind die Angaben auf dem Display deutlich erkennbar. Das Bedienungskonzept ist durchdacht, klar angeordnet und modern. Die farbigen Icons und die Touchscreen-Bedienung erinnern an ein iPad und sind selbsterklärend (Abb. 5).

Kleine Feinheiten, wie die Programmauswahl über Produktlabels zeigen, dass die Entwickler daran interessiert waren, uns Zahn Technikern im Labor die Arbeit zu vereinfachen.

Umfassende Programmwahl

Unser Umstieg auf den neuen Ofen erfolgte problemlos. Die Programmgruppen unterscheiden sich farblich (Abb. 6); der jeweilige Programmstatus ist dank des großen Displays auch aus einer großen Entfernung gut abzulesen.

Mit der Option der akustischen Signaltöne konnten wir uns bisher noch nicht anfreunden. Für viele Zahn Techniker ist es sicherlich eine angenehme Erleichterung, da sie ihren Arbeitsalltag somit noch besser organisieren und effizienter arbeiten können. Ein großer Vorteil ist die Verschlüsselung von gespeicherten Programmen, was vor allem der Qualitätssicherung entgegenkommt. Theoretisch kann für jeden Ofen ein Passwortschutz eingerichtet werden – somit hat nur eine verantwortliche Person Zugriff auf Programmveränderungen. Das ist gerade in Laboren mit vielen Mitarbeitern eine Optimierung, welche das Erreichen einheitlich guter Ergebnisse unterstützt. Auch die Vielzahl der Programme ist erwähnenswert, es gibt 300 individuelle Programme mit verschiedenen Optionen. Da wir nur mit den Keramikmassen der Firma Ivoclar Vivadent arbeiten, verwenden wir die voreingestellten Programme. Was uns



besonders gefreut hat, ist, dass der Ofen über ein spezielles Regenerationsprogramm für Zirkonoxid-Gerüste verfügt. Wir Zahn Techniker wissen leider nur wenig darüber, wie die Regeneration eines Zirkon-Gerüsts idealerweise erfolgen sollte, und somit ist dieses Programm wirklich hilfreich. Die Möglichkeit, via Internet die Software-Updates zu laden, zeigt eine weitere anwenderbezogene Verbesserung (Abb.7).

Der Brennofen muss für ein Update nicht an den Hersteller geschickt werden; das unterstützt den reibungslosen Laboralltag und die Qualitätssicherung. Updates können regelmäßig und ohne großen Aufwand vorgenommen werden.

Fazit

Es macht dem ganzen Team Spaß, mit dem neuen Ofen zu arbeiten, und es sind diese vielen kleinen, aber wichtigen Details, mit welchen der Programmat P310 den Arbeitstag vereinfacht. Der konkrete Nutzen sind die konstant optimalen Brennergebnisse sowie die einfache Bedienung. Unserer Meinung nach ist der Ofen ein sehr gelungenes Produkt und es ist angenehm, zu wissen, dass auch im Bereich der manuellen Zahn Technik weiterhin Entwicklungen den Markt bereichern.



Ivoclar Vivadent
Infos zum Unternehmen



Abb. 6



Abb. 7

Abb. 6: Die Programmgruppen unterscheiden sich farblich. – Abb. 7: Software-Updates können via PC/Internet durchgeführt werden.

kontakt.

Christian Seger

Seger Dentallabor AG
Landstr. 1
9495 Triesen, Liechtenstein
Tel.: +423 3923434
info@dentallabor.li
www.dentallabor.li

Ivoclar Vivadent GmbH

Dr. Adolf-Schneider-Straße 2
73479 Ellwangen, Jagst
Tel.: 07961 889-0
info@ivoclarvivadent.de
www.ivoclarvivadent.de



Mein Labor, mein Zuhause

Für all jene, welche ihrem Labor einen schönen Charakter geben möchten, bietet Zirkonzahn etwas Besonderes. Mit all den gesammelten Erfahrungen und dem Tischler des Vertrauens, einem sehr guten Handwerker mit bester Ausrüstung und einer Arbeitsphilosophie, die der von Zirkonzahn entspricht, fertigt das Südtiroler Unternehmen ästhetische und gleichzeitig funktionale Einrichtungsgegenstände für das Dentallabor.

Das Design der Möbel ist zeitlos linear und minimalistisch gestaltet. Vom Schreibtisch bis zum Regal besteht alles aus standardisierten Elementen, die miteinander kombinierbar sind. Beinahe alle Möbelstücke sind mit blockierbaren Rädern lieferbar. Somit kann das gesamte Mobiliar jederzeit umgestellt und an wechselnde Anforderungen angepasst werden. Mit dem gesamten Projekt verfolgt Zirkonzahn keinen kommerziellen Nutzen, sondern freut sich, Empfindung für das Schöne zu vermitteln und dem

Handwerk des Zahntechnikers Glanz zu verleihen. Zur Herstellung der Möbel werden sorgfältig ausgewählte Materialien verwendet. Die dekorativen Holzwerkstoffplatten sind mit einer strukturierten Holznachbildung versehen und machen das Mobiliar somit zu einem ästhetischen Erlebnis. Neben hochwertiger Optik überzeugt die Oberfläche auch in funktionaler Hinsicht. Sie ist unempfindlich, kratzfest, leicht zu reinigen und bedarf keiner besonderen Pflege. Alle Kanten sind durch PU-Verleimung wasser- und hitzebeständig.

Stark beanspruchte Arbeitsflächen (z.B. Besprechungstische) werden zur Erhöhung der Abriebfestigkeit mit Laminat beschichtet. Die einzelnen Möbelstücke können nach Ihren Wünschen und Bedürfnissen kombiniert werden. Auf Anfrage sind auch Sonderanfertigungen möglich.

Weitere Informationen sind auf der Zirkonzahn-Homepage zu finden. Unter +39 0474 066680 kann außerdem die „My Laboratory“-Broschüre angefordert werden.



Zirkonzahn GmbH
Infos zum Unternehmen

kontakt.

Zirkonzahn GmbH

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



19. und 20. September 2014 · Sofitel Munich Bayerpost

Implantologie 3.0 – heute, morgen, übermorgen



25 Jahre BDIZ EDI · 18. Jahressymposium des Bundesverbandes der implantologisch tätigen Zahnärzte in Europa e.V. (BDIZ EDI)

PROGRAMMPUNKTE

Freitag, 19. September 2014

Mitgliederversammlung BDIZ EDI | Berufspolitisches Programm | Workshops der Industriepartner | Workshop iCAMPUS | Bayerischer Abend am Vorabend des Oktoberfestes

Samstag, 20. September 2014

Wissenschaftliches Programm **Implantologie 3.0 – heute, morgen, übermorgen**
Separates Programm für zahnmedizinische Assistenzberufe | Oktoberfestparty

NEU: DVT-Fachkundekurs

Parallelprogramm DVT-Fachkundekurs Teil 1

Genauere Informationen unter www.bdizedi-jahressymposium.de

REFERENTEN U.A.

Christian Berger/Kempten | Dr. Martin Gollner/Bayreuth | Prof. Dr. Dr. h.c. Jürgen Hescheler/Köln | Prof. Dr. Dr. Bodo Hoffmeister/Berlin | StA Markus Koppenleitner/München | Dr. Volker Leienbach/Köln | RA Peter Knüpper/München | Prof. Dr. Günter Neubauer/München | Priv.-Doz. Dr. Jörg Neugebauer/Landsberg am Lech | Priv.-Doz. Dr. Hans-Joachim Nickenig/Köln | Priv.-Doz. Dr. Robert Nölken/Lindau | Prof. Dr. Thomas Ratajczak/Sindelfingen | Priv.-Doz. Dr. Dr. Daniel Rothamel/Köln | Prof. Dr. Stefan Wolfart/Aachen | Prof. Dr. Nicola Zitzmann/Zürich | Prof. Dr. Dr. Joachim E. Zöller/Köln | Dr. Ulrich Konter/Hamburg | Dr. Matthias Müller/Hamburg



VERANSTALTER

BDIZ EDI – Bundesverband der implantologisch tätigen Zahnärzte in Europa e.V.
Geschäftsstelle Bonn
An der Esche 2, 53111 Bonn
Tel.: 0228 93592-44
Fax: 0228 93592-46
office-bonn@bdizedi.org
www.bdizedi.org



ORGANISATION/ANMELDUNG

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-308
Fax: 0341 48474-290
event@oemus-media.de
www.oemus.com

VERANSTALTUNGSORT

Hotel Sofitel Munich Bayerpost
Bayerstraße 12, 80335 München
Tel.: 089 59948-0
Fax: 089 59948-1000
www.sofitel.com

Programm/Anmeldung: www.bdizedi-jahressymposium.de

FAXANTWORT // 0341 48474-290

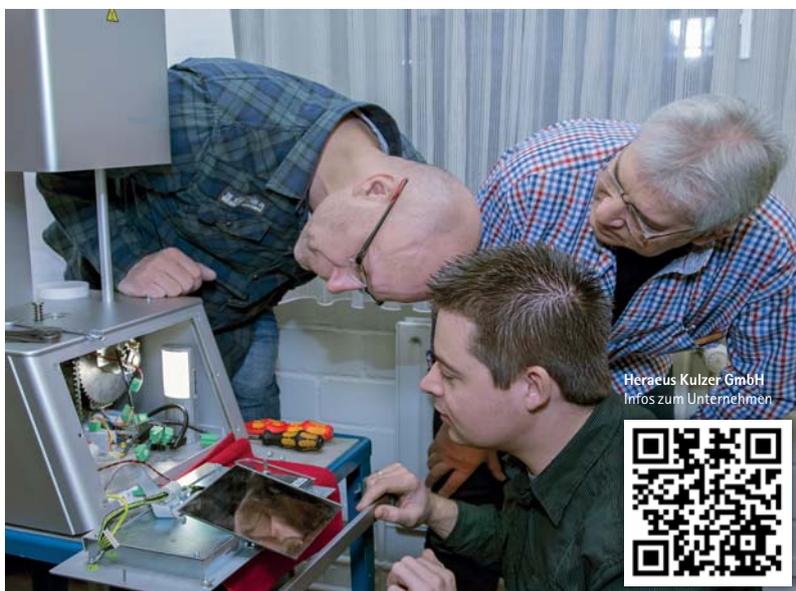
Bitte senden Sie mir das Programm zum 18. Jahressymposium des BDIZ EDI „Implantologie 3.0 – heute, morgen, übermorgen“ am 19./20. September 2014 in München zu.

E-Mail (Bitte angeben!)

Praxisstempel

„Detektivisches Denken und breites Wissen“

Ein Gerät, das nicht läuft wie gewünscht, kostet Zeit und Nerven. Stephan Schmid, Group Productmanager Equipment bei Heraeus Kulzer, erklärt die Vorteile eines ganzheitlichen Serviceansatzes und was Servicetechniker unternehmen, damit der Laborprozess nicht zum Erliegen kommt.



Heraeus Kulzer GmbH
Infos zum Unternehmen



Kontinuierliche Schulungen sorgen dafür, dass die Servicemitarbeiter von Heraeus Kulzer immer auf dem neuesten Stand sind.

Herr Schmid, was macht einen typischen Servicefall aus?

In der Regel bedeutet ein Servicefall, dass ein Laborgerät nicht mehr oder nicht mehr vollständig funktionsfähig ist. Im Gegensatz zu anderen Geräten, zum Beispiel Computern für Verwaltungsaufgaben, handelt es sich im Laborbereich normalerweise um spezialisierte Einzelgeräte. Das heißt, Ausweichgeräte stehen selten zur Verfügung. Der Ausfall bringt daher oft den gesamten Produktionsprozess zum Erliegen – für den Kunden ist das ein „Worst-Case-Szenario“. Die Lieferung an den Zahnarzt verzögert sich, im schlimmsten Fall sogar die medizinische Versorgung des Patienten. In Servicefällen geht es also in allererster

Linie darum, schnelle Lösungen zu finden.

Wie läuft ein Servicefall im Einzelnen ab?

Die Mitarbeiter der telefonischen Hotline sind häufig die ersten Ansprechpartner des Kunden. Hier wird das Problem analysiert und entschieden, welche weiteren Schritte zu unternehmen sind. Sie halten Rücksprache mit dem Außendienst, den Servicetechnikern oder der Fertigung. Je nach Schadensfall initiieren sie einen Serviceeinsatz vor Ort sowie die Lieferung von Ersatzteilen. Ist eine Reparatur vor Ort nicht möglich, stellt Heraeus Kulzer kurzfristig Leihgeräte bereit. Die Reparatur zurückgeholter Geräte wird dann in unserer Werkstatt abgewickelt.

Sind alle Probleme schon am Telefon zu analysieren?

Durch die jahrzehntelange Erfahrung der Mitarbeiter aus Entwicklung und Service-Hotline erkennen sie in den meisten Fällen anhand der Beschreibung des Kunden die Ursachen oder leiten den bereits vor Ort befindlichen Servicetechniker an, was zu prüfen ist. Oftmals kommt es aber auch vor, dass Anwender einen Gerätefehler vermuten, der sich dann als völlig anderes Problem herausstellt. Etwas „detektivisches Denken“ und ein breites Wissen aus der Anwendungstechnik ist sehr von Vorteil.

Haben Sie ein Beispiel hierfür?

Ein bemerkenswerter Fall war der Export eines Anmischgerätes auf die Cayman Islands. Nachdem wir das zweite Gerät mit dem Hinweis „funktioniert nicht“ zur Reparatur erhielten, haben wir den Kunden direkt angerufen. Nach kurzen Rückfragen zum Problem und einer Internetrecherche war klar, dass ein 230 V-Gerät bei 115 V Netzspannung nur schwerlich funktionieren kann. Ein passender Transformator in der Praxis hat das Problem sofort beseitigt.

Was raten Sie Kunden und Anwendern vor einer Kontaktaufnahme mit der Hotline?

Die Fragen zur Problemlösung beginnen immer mit der genauen Beschreibung des Fehlers, dem betreffenden Gerätetyp, den Einsatzbedingungen und Besonderheiten, die ggf. wahrgenommen wurden. Wichtig ist es, mit dem unmittelbar betroffenen Mitarbeiter bzw.



Zahnmedizinische Geräte basieren auf Hochtechnologie – die Servicemitarbeiter müssen entsprechend mit modernster IT vertraut sein.

der Mitarbeiterin zu sprechen. Nur sie können auf weiterführende Fragen konkrete Antworten geben. An die Grenzen der telefonischen Hilfe geraten wir oftmals, wenn Kunden das Gerät bereits eigenständig zerlegt haben und am Telefon eine Anleitung zur Reparatur erhalten wollen. Dies ist u.a. aus sicherheits- und haftungsrechtlichen Gründen nicht gestattet – wir verweisen dann immer auf den autorisierten Servicepartner in Kundennähe.

Was macht einen guten Geräteservice aus?

Er ist erreichbar, wenn man ihn braucht – und sorgt schnell dafür, dass man ihn nicht mehr braucht. Um das zu erreichen, ist es wichtig, den gesamten Serviceprozess durchgehend zu koordinieren und Schnittstellen zu minimieren. Aus diesem Grund haben wir auch den Geräteservice von Heraeus Kulzer 2013 neu aufgestellt.

Was hat sich dadurch geändert?

Im Zuge der Neustrukturierung der beiden Divisionen „Digital Services“ und „Dental Materials“ von Heraeus Kulzer haben wir die technische und kaufmännische Serviceabwicklung, Produktüberwachung, Entwicklung und Ersatzteilwesen unter dem Dach des Produktmanagements in der Abteilung „Equipment Services“ zusammengeführt. So kommunizieren wir effizienter. Unser Ziel ist ein geschlossener Kreislauf, in dem wir Produkte und Prozesse permanent optimieren.

Was haben die Kunden davon?

Die engere Verzahnung von Entwicklungs-, Service- und Produktmanagement macht unsere Arbeit effizienter – zum Vorteil der Kunden. So bekommen zum Beispiel unsere Entwickler und Techniker nun schneller mit, welche Fragen bei Anwendung und Reparaturen auftauchen und können schon in der Geräteentwicklung und der laufenden Fertigung darauf reagieren. Gleichzeitig profitieren Kunden davon, dass unsere Techniker nicht nur die Geräte selbst kennen, sondern auch die dentalen Materialien, die damit verarbeitet werden. Der Erfolg dieses ganzheitlichen Serviceansatzes gibt uns recht: In über 90 Prozent aller Fälle können wir die Frage oder das Problem direkt am Telefon oder vor Ort erledigen. Die Servicetechniker kommen innerhalb von 24 Stunden an über 1.300 lagerhaltige Ersatzteile.

Wie sichern Sie Servicequalität?

Unsere technischen Berater am Telefon sind sehr laborerfahren. Viele persönliche Servicebesuche in Laboratorien schaffen Erfahrung in Ablauf und Verständnis für die Arbeitsweise. In regelmäßigen Weiterbildungen und über unser internes Serviceportal stellen wir sicher, dass Außendienst, Anwendungstechniker und Servicepartner immer auf dem aktuellen Stand sind. Verzögerungen durch die Zeitverschiebung sind dadurch bei Serviceanfragen deutlich reduziert – ein wichtiger Aspekt, wenn man weltweiten Service anbietet.

Wie wird diese Abdeckung erreicht?

Vor allem durch unser Servicepartnernetzwerk: Über 100 Servicemitarbeiter weltweit, sowohl Mitarbeiter von Heraeus Kulzer als auch selbstständige Servicefirmen und Dienstleister, arbeiten für uns. Allein 25 Servicetechniker sind in Deutschland, Österreich und der Schweiz tätig, dezentral über die Regionen verteilt.

Und wie stellen Sie sicher, dass alle Mitarbeiter immer auf dem neuesten Wissensstand sind?

Die Herausforderung besteht im kontinuierlichen Informationsaustausch. Nur wenn alle Techniker jederzeit sämtliche Produkte und Geräte ihres Vertragspartners kennen, können sie auch optimale Lösungen anbieten. Alle Partner im Heraeus Kulzer-Vertragsservice müssen sich also kontinuierlich weiterbilden. Neben der jährlichen Haupttagung in Hanau gibt es Einzelschulungen zu speziellen Themen und Geräten. Es gibt mehrtägige Grundschulungen für neue Mitarbeiter oder Firmen wie auch Intensivschulungen bei Herstellern. Durch das quartalsweise Reporting der Servicepartner erhalten wir einen genauen Überblick über die Fehlerstatistik der Geräte im Markt. Diese Auswertung hat auch Einfluss auf die Schulungsthemen. Sicherheitsrelevante Themen wie die Wiederholungsprüfungen elektrischer Geräte nach „VBG A3“ oder die Anforderungen bei „Sicherheitstechnischen Kontrollen“ (STK) bei Medizinprodukten werden durch externe Referenten geschult. Alle Servicetechniker in Deutschland sind geschulte Medizinprodukteberater – wir nehmen Verantwortung ernst! Denn gerade im Servicebereich gilt: Eine einzige schlechte Erfahrung kann die zehn positiven davor überschatten. Daher sollte Service immer exzellent sein.

kontakt.

Heraeus Kulzer GmbH

Grüner Weg 11
63450 Hanau
Tel.: 0800 4372522
presse@kulzer-dental.com
www.heraeus-kulzer.de

Klinisches Fallbeispiel

Ästhetische Kronenrekonstruktion

| ZT Xavier Zahno

Als Erprober von VITA SUPRINITY habe ich bereits vor Marktstart die Chance erhalten, mit dieser neuen Glaskeramikgeneration zu arbeiten. Im Folgenden stelle ich einen meiner ersten Patientenfälle vor, die ich mit dieser neuen Keramik gelöst habe.



Abb. 1

Abb. 1: Ausgangssituation und Farbnahme.

Ausgangssituation und Behandlungsplanung

Die Patientin war in Regio 12 und 22 mit insuffizienten Goldkeramikkronen versorgt (Abb. 1). Die Restaurationen setzten sich durch ihre zu helle Farbe deutlich von der Restbeziehung ab und die Ränder lagen frei. Es wurde eine vollkeramische Neuversorgung geplant. Aufgrund des begrenzten Platzangebots und um ein natürlich-vitales Ästhetikergebnis zu erzielen, war VITA SUPRINITY (VITA Zahnfabrik, Deutschland) das Material der Wahl. Die Farbnahme ergab als Grundfarbe ein dunkles A2 bzw. helles A3 (siehe Abb. 1), was die zur Kontrolle durchgeführte Farbmessung mit VITA Easyshade Advance 4.0 (VITA Zahnfabrik, Deutschland) bestätigte.

Computergestützte Fertigung der Kronen

Die beiden Einzelzahnrestaurationen wurden vollanatomisch aufgewachst

und mit dem Laborscanner inEos Blue (Sirona, Österreich) digitalisiert. Die virtuelle Konstruktion erfolgte mit der inLab Software 4.2, wobei das gescannte Wax-up als Vorlage genutzt wurde (Abb. 2 bis 4). Im nächsten Arbeitsschritt wurden die beiden Kronen mit der inLab MCXLaus VITA SUPRINITY geschliffen. Beim anschließenden Aufpassen auf dem Modell ist es von Vorteil, dass die Restaurationen nicht bereits finalkristallisiert sind: Das Material verfügt so noch über seine Transparenz und ist sehr leicht beschleifbar (Abb. 5). Die Endfestigkeit und eigentliche Zahnfarbe entsteht erst während des Kristallisationsprozesses (Abb. 6 und 7).

Nachbearbeitung und Fertigstellung

Die Kronen wurden inzisal minimal reduziert, um anschließend mit der speziell für die neue zirkondioxidverstärkte Lithiumsilikatkeramik entwickelten VITA VM 11 (VITA Zahnfabrik, Deutschland) aufgeschichtet zu werden (Abb. 8 bis 11). Grundsätzlich ist bei der Individualisierung von VITA SUPRINITY-Restaurationen ein Vorgehen nach Cut-Back-Technik ausreichend, sodass keinerlei Dentinmassen benötigt werden. Das Material verfügt über eine hohe Transluzenz und Opaleszenz. Deshalb wurden auch in diesem Fall lediglich neutrale Transpa- sowie Schneidmassen geschichtet und im Zahnhalsbereich mit dem Effect Enamel 11 eine leicht gräuliche Verfärbung realisiert. Charakteristische Details kön-



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4

Abb. 2 bis 4: Auf dem virtuellen Modell wurde das digitalisierte Wax-up für die Konstruktion eingefügt.



Abb. 5

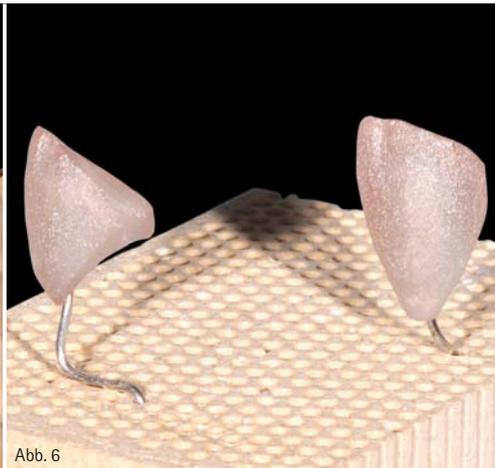


Abb. 6



Abb. 7



Abb. 8

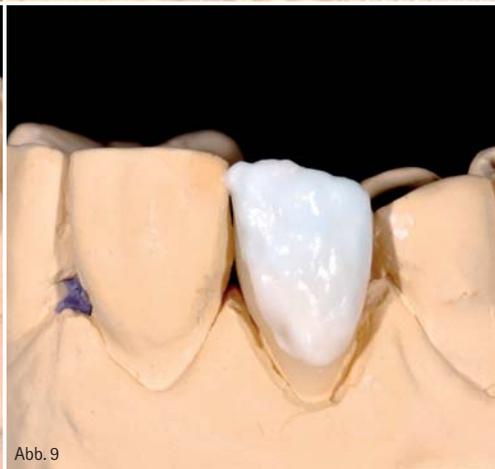


Abb. 9



Abb. 10

Abb. 5: Die noch transparenten VITA SUPRINITY-Restaurationen auf dem Modell. – Abb. 6 und 7: Beim Kristallisationsbrand entstehen die Endfestigkeit und Zahnfarbe. – Abb. 8 bis 10: Nach leichter Reduzierung inzisal muss nur geringfügig mit VITA VM11 geschichtet werden, um ein Ergebnis von natürlicher Ästhetik zu erzielen. – Abb. 11: Die fertiggestellten Kronen auf dem Modell. – Abb. 12: Behandlungsergebnis nach Eingliederung der VITA SUPRINITY-Restaurationen.

nen außerdem sehr gut mit den VITA AK-ZENT Plus Malfarben angelegt werden. Für die abschließende Hochglanzpolitur hat sich das spezielle VITA SUPRINITY Polishing Set bewährt.

Behandlungsergebnis

Die Abbildung 12 zeigt das Behandlungsergebnis nach adhäsiver Befestigung der VITA SUPRINITY-Kronen in Regio 12 und 22. Trotz der mit nur wenig

Aufwand umgesetzten Individualisierung zeichnen sich die beiden Restaurationen durch eine natürliche Ästhetik aus und es wurde ein harmonisches Gesamtbild erzielt. Dies ist meiner Ansicht nach der größte Vorteil von VITA SUPRINITY: In wenigen Schritten werden einfach und effizient hochwertige Versorgungen erzielt, die passgenau, stabil, zuverlässig und ästhetisch sind.



Xavier Zahno
Infos zum Autor



VITA Zahnfabrik
Infos zum Unternehmen

kontakt.

Xavier Zahno

Predentec Sarl
Avenue des Alpes 29
1820 Montreux, Schweiz
Tel.: +41 79 7010531
info@predentec.ch
www.predentec.ch



Abb. 11



Abb. 12

Abb. 11: Die fertiggestellten Kronen auf dem Modell. – Abb. 12: Behandlungsergebnis nach Eingliederung der VITA SUPRINITY-Restaurationen.

Effizienz für die Zahntechnik

Das CNC-Frässystem Zenotec select von Wieland Dental + Technik kombiniert moderne 5-Achs-Simultantechnologie mit den Vorteilen einer automatisierten Fertigung auf engstem Raum. Die dazugehörige Zirkonoxid-Linie Zenotec Zr Translucent bietet sowohl dem Anwender als auch den Patienten Zukunftssicherheit.

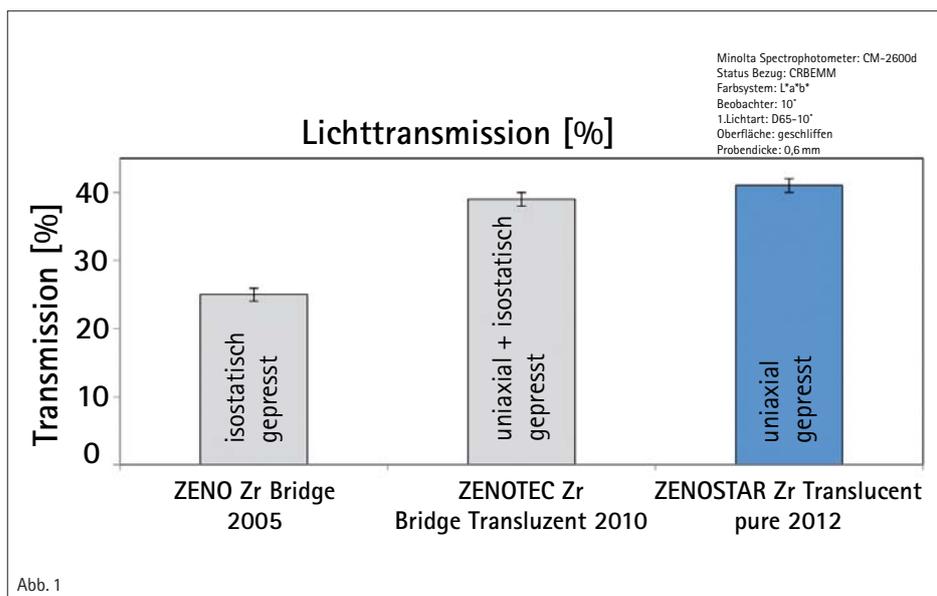


Abb. 1

Abb. 1: Entwicklung der Lichttransmission von Wieland Discs von 2005 bis 2012.

Die Nassbearbeitungsfunktion** stattet die Zenotec select mit einer Flexibilität aus, um die Materialvielfalt in einem System zu verarbeiten. Das speziell entwickelte Nassmodul** ermöglicht, neben den bekannten, hochwertigen Wieland Materialien, auch Lithium-Disilikate wie IPS e.max® CAD zu fräsen. Die Zenotecselect kann als reine Nass- oder Trockenanlage genutzt werden, ein Wechsel zwischen beiden Funktionen erfolgt im Handumdrehen. Als „authorized milling system“ bietet die Zenotec select exklusiv die Möglichkeit, bis zu sechs IPS e.max® CAD Blöcke in einem Fräsdurchgang zu bearbeiten. In dem speziell entwickelten und patentierten Multihalter können verschiedene Blockgrößen variabel angeordnet werden. Der 8-fache Materialwechsler* bietet die Möglichkeit, eine optimale Materialverwaltung in das Frässystem zu integrieren. Eine übersichtliche und umfangreiche Datenbank stellt, je nach

Restauration, das ideale Material bereit und wechselt diese automatisiert in die Maschine ein.

Das breite Indikationsspektrum der Zenotec select steht für effizientes und wirtschaftliches Arbeiten im Dental-labor.

Transluenter Werkstoff

Der transluzente Werkstoff bietet mit bis zu 64 % gesteigerter Lichttransmission (Abb.1) eine hohe Ästhetik bei gleichzeitig optimalen Eigenschaften wie überdurchschnittliche Biegefestigkeit und ein verbessertes hydrothermales Alterungsverhalten.

Eine ästhetische Restauration sollte idealerweise die optischen Eigenschaften eines natürlichen Zahns wiedergeben, wobei neben der Farbe die Lichttransmission eine wichtige Eigenschaft ist. Diese wird beeinflusst durch die Lichtreflektion an den Oberflächen und die Lichtstreuung an Korngrenzen und Mikroporen im Materialvolumen (Abb. 2).

Die Lichtreflektion an den beiden Oberflächen beträgt aufgrund des Brechungsindex-Unterschieds zwischen Luft und Zirkoniumdioxid insgesamt etwa 24 Prozent. Die Lichtstreuung an Korngrenzen und Mikroporen des Materials ist für die „weiße“ Farbe des Zirkoniumdioxids verantwortlich, welche umso intensiver ist, je höher die Zahl der Streuzentren ist. Eine hohe Lichttransmission kann durch eine Erhöhung der Materialdichte und somit einer Verringerung der Mikroporen und Grenzflächen im Material herbeigeführt werden. Auch der Aluminiumoxidanteil des Zirkoniumdioxids beeinflusst die Lichttransmission. Im Rahmen der Entwicklung für Zenostar Zr Translucent wurde dieser Anteil bezüglich Lichttransmission und Alte-

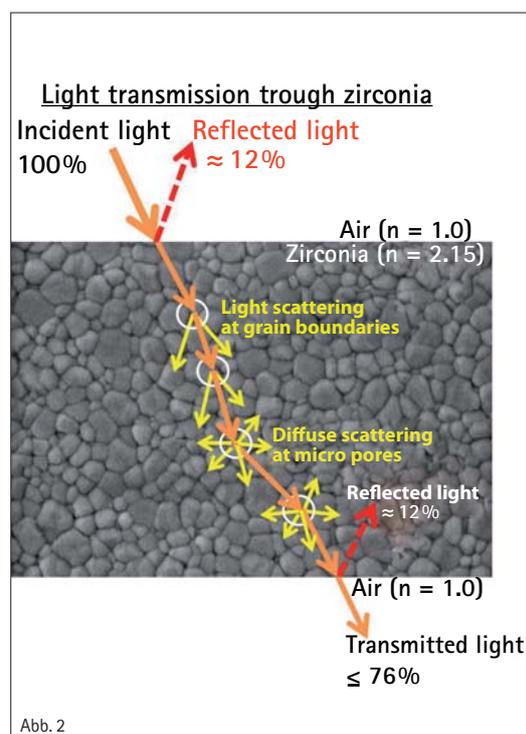


Abb. 2

Abb. 2: Lichtreflektion und -streuung während der Lichttransmission durch einen Zirkoniumdioxidkörper.

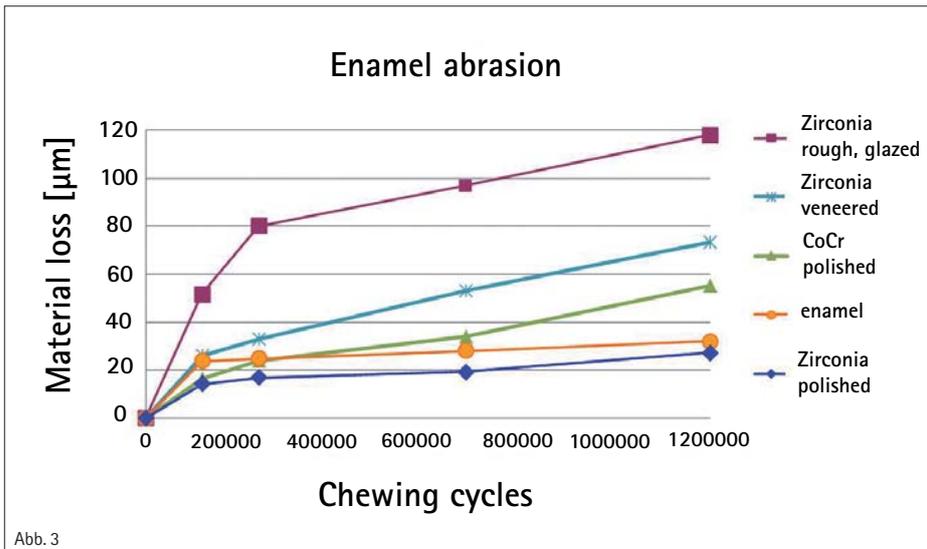


Abb. 3: Abrasionsuntersuchungen mit verschiedenen Dentalwerkstoffen, Universität Zürich 2010 (B. Stawarczyk, M. Özcan, F. Schmutz, A. Trottmann, M. Roos & C.H.F. Hämmerle; „Two-body wear of monolithic, veneered and glazed zirconia and their corresponding enamel antagonists“; Acta Odontologica Scandinavica, 2012). – Abb. 4: Zenostar Frontzahnbrücke unter Tageslicht. – Abb. 5: Zenostar Frontzahnbrücke + Zenostar Magic Glaze Flu Spray unter UV-Licht.

rungsbeständigkeit neu eingestellt und bis zu 64% gesteigert. In einer Kausimulationsstudie der Universität Zürich konnten Zenostar Kronen durch geringes Abrasionsverhalten am Keramikmaterial und Antagonisten überzeugen.

Das Abrasionsverhalten wurde verglichen mit der des natürlichen Zahnes, einer NEM-Krone und der Verblendung eines Zirkonoxidgerüsts. Der Test

wurde mit jeweils sechs Prüfkörpern durchgeführt, die mit einer Kraft von 50 Newton über 1,2 Mio. Zyklen in einem wässrigen Milieu unter Temperaturwechsel belastet wurden. Die 1,2 Mio. Zyklen entsprechen dabei einer Tragedauer von fünf Jahren. Bei dieser Simulation konnte gezeigt werden, dass die polierte Zenostar Krone die geringste Abrasion beim Material aufwies und auch beim Antagonisten



Abb. 6

Abb. 6: Zenostar Zr Translucent Discs.

die geringste Abnutzung verursachte. Dadurch wurde ebenfalls deutlich, wie wichtig das Polieren ist (Abb. 3).

Das Zenostar Material

Mit den Zenostar Zr Translucent Discs lassen sich sowohl monolithische Kronen- und Brückenversorgungen als auch ästhetische Gerüste zur individuellen Verblendung realisieren. Das Gerüstmaterial der Zenostar Zr Translucent Discs steht in sechs Farbvarianten (pure, light, medium, vintense, sun und sun chroma) zur Verfügung. Auf dieser Grundlage lässt sich individuell die Zahnfarbe des Patienten realisieren.

Das auf das Ausgangsmaterial abgestimmte Zenostar Art Module, bestehend aus Malfarben, Sprühglasur und Einschichtkeramik, beinhaltet alle wichtigen Bestandteile, um natürlichen und höchästhetischen Zahnersatz herzustellen. Eine weitere Möglichkeit zur Farbgebung vollanatomischer Arbeiten bietet die Pinselinfiltrationstechnik mit den Zenostar Color Zr Liquids.

Mit dem Zenostar Magic Glaze Flu Spray wird der vollanatomische Zahnersatz perfektioniert. Das Spray verleiht die dem natürlichen Zahn nachempfundene Fluoreszenz und rundet das Zenostar Konzept ab.

Optional/optional** – voraussichtlich verfügbar im Sommer 2014*

kontakt.

Wieland Dental + Technik GmbH & Co. KG

Lindenstraße 2
75175 Pforzheim
Tel.: 07231 3705-700
info@wieland-dental.de
www.wieland-dental.de

Innovatives Poliersystem

Das neue HATHO ThermoPol Set ist ein Poliersystem für thermoplastische Kunststoffe.

Das Polieren von Zahnersatz aus thermoplastischen Kunststoffen ist eine große Herausforderung. Bisher waren viele Arbeitsschritte und ein hoher Zeitaufwand erforderlich. Es war kaum möglich, einen wirklich zufriedenstellenden Hochglanz zu erreichen. Da die Oberflächen der thermoplastischen Kunststoffe sehr temperaturempfindlich sind und die verwendeten Poliermittel kaum einen markanten Wirkungsgrad auf diesen Materialien erzielen konnten, galt es neue Techniken und Poliermittel zu entwickeln, die eine schnelle und effektive Politur dieser immer häufiger eingesetzten Werkstoffe ermöglichen.

Das Ziel war es, den gesundheitsbedenklichen Bimsstein zu ersetzen (Silikose/ Bakterien) und den hohen Zeitaufwand bei den verschiedenen Polierschritten zu reduzieren. Viele Versuche ergaben, dass bei allen drei Polierschritten (Vorpolutur/Glanzpolitur/Hochglanzpolitur) das Volumen an Poliermittel erhöht werden muss. Außerdem galt es, die Hitzeentwicklung beim Polieren zu minimieren. Damit mussten neue Bürsten, Schwabbeln und Pasten Schritt für Schritt aufeinander abgestimmt werden, was

durch ein neuartiges silikoniertes Baumwolltuch und eine spezielle Creme erreicht wurde.

Die leistungsstarke Vorpolutur

Die neue HATHO Einlagebürste mit zwei Lagen feinen Scotch-Brite™ Scheiben, flankiert von weißer Chungking-Borste, ist eine Neuheit. Die Schleifmittel des Faservlieses können mit geringer Hitzeentwicklung die thermoplastische Oberfläche schon erfolgreich fein abtragen, sodass tiefe Kratzer geglättet werden. Durch die Kombination mit einer zusätzlich aufgetragenen Polierpaste erhöht sich der Wirkungsgrad. Das ist eine neue Technik. Ein feines Faservlies und eine auf dieses Faservlies abgestimmte Vorpoluturpaste verdoppeln den Wirkungsgrad und sparen gegenüber einer üblichen Bimssteinvorpolutur viel Zeit.

HATHO Polistar Lintygrau ist eine Vorpoluturpaste, die in ihrer Konsistenz und Körnung auf das feine Faservlies der HATHO Einlagebürste 4280 abgestimmt ist.

Ohne eine nasse Bimssteinmasse können nun alle Prothesenkunststoffe und insbesondere thermoplastische Kunst-

stoffe effektiv und schnell bei 1.400/min vorpuliert werden. Die optimal vorpuliert Oberfläche ist Voraussetzung für eine schnelle Glanzpolitur.

Die weiche Glanzpolitur

Durch Reduzierung der Drehzahl und des Anpressdrucks wird übermäßige Hitzeentwicklung vermieden. Um trotzdem genügend Druck aufzubauen, hat sich ein silikonierter Baumwollstoff zusammen mit einer neuentwickelten hochgefüllten Poliercreme als optimale Lösung erwiesen.

Die HATHO COSIMA Soft Schwabbel besteht aus 14 Lagen feinem, silikoniertem Baumwollstoff. Die Silikonierung der Baumwolle bewirkt, dass das Gewebe durch eine feine Silikonschicht gebunden wird und daher beim Polieren keine Flusen entstehen. Keine Wolke von Baumwollfäden schwirrt durchs Labor oder setzt die Absaugung zu. Gleichzeitig erhöht diese technische Beschichtung die Standzeit der Schwabbel gegenüber einer klassischen Baumwollschwabbel um ein Vielfaches.

Bei einer Umdrehungszahl von 1.400/min hilft die Silikonschicht, das Poliermittel der neuen Polistar Creme bei geringem Anpressdruck gut und effektiv auf die thermoplastische Oberfläche zu verteilen.

Diese innovative Neuentwicklung heißt HATHO Polistar Creme. Ohne Tenside und ohne Lösungsmittel konnte erstmalig eine Poliercreme entwickelt werden, die mit feinen Poliermitteln hochgefüllt ist. In Kombination mit der HATHO COSIMA Soft Schwabbel führt diese Creme zu einer raschen Glanzpolitur, ohne die Oberfläche des thermoplastischen Werkstoffes durch Überhitzung zu beschädigen.

Diese universale Glanzpoliturcreme findet auch ihre Anwendung beim Glanzpolieren von Prothesenkunststoffen (PMMA), Kompositen und 3-D-Kunststoffen (CAD/CAM – Rapid Prototy-

Schritt Eins: Vorpolutur.



Centric Guide®

Hole in one -
Ein System für alle Indikationsbereiche.

Innovationspreis des
Freistaates Sachsen 2013

2. Platz

Ausgezeichnet mit dem
sächsischen Innovationspreis 2013



Centric Guide®

Digitale Kieferrelationsbestimmung und
instrumentelle Funktionsdiagnostik
in einem.

Einfach. Sicher. Eindeutig.
Eine Produktinnovation
mit BISS!

bezahnt



teilbezahnt



unbezahnt



Centric Guide®

Mit dem Centric Guide® System generieren
Sie eindeutige Zentrikregistrare für die
Herstellung von Therapieschienen, tem-
porären und definitiven Zahnrestorationen.



Schritt Zwei: Glanzpolitur.

ping). Das Reinigen des Werkstückes im
Ultraschall oder mit einem Dampfreni-
ger nach der Glanzpolitur ist Vorausset-
zung für eine erfolgreiche Hochglanz-
politur.

Die zarte Hochglanzpolitur

Hochglanzpolieren ist eine Kunst für
sich. Neben einer sehr weichen Stoff-
schwabbel spielt hier die Hochglanz-
Polierpaste eine entscheidende Rolle.
Sie soll trocken und ultrafein sein und
zügig die feinsten Kratzer der Ganz-
politur wegpulieren. Bei thermoplasti-
schen Kunststoffen können die Ober-
flächen durch die Hochglanzpolitur
materialbedingt nicht verdichtet wer-
den. Daher bedarf es eine Polierpaste,
die in der Lage ist, die Oberfläche so zu
glätten, dass sie kratzfrei und licht-
reflektierend (Hochglanz) aufbereitet
wird. Mit der HATHO Polistar Pro Rosa
bringt HATHO eine kalzinierte, ultra-
feine Hochglanzpolierpaste auf den
Markt, die beide Anforderungen erfüllt.

Zusammen mit der weichen HATHO
MIRA Schwabbel gelingt es, die glanz-
polierte Oberfläche auf einen erstaun-
lichen Hochglanz zu polieren. Auch
hier gilt die empfohlene Drehzahl von
1.400/min. Mit einer letzten Reinigung
ist die Arbeit zur Zufriedenheit von
Zahnarzt und Patient fertiggestellt.

Um dem Anwender einen optimalen
Einstieg in die neue Poliertechnik zu
ermöglichen, hat die Firma HATHO aus
Eschbach im Breisgau die oben erwähn-
ten Artikel in einen praktischen Set zu-
sammengestellt.

kontakt.

HATHO GmbH

Freiburger Straße 18
79427 Eschbach
Tel.: 07634 5039-0
info@hatho.de
www.hatho.de

Schritt Drei: Hochglanzpolitur.



theratecc GmbH & Co. KG

Neefstraße 40
09119 Chemnitz

Tel.: + 49 (0) 371 / 26 79 12 20

Fax: + 49 (0) 371 / 26 79 12 29

Weitere
Informationen
unter:

www.theratecc.de



Messsystem:

Digitale Hole-in-One-Bissnahme

Dank eines innovativen Messverfahrens ist mit dem System Centric Guide® die zentrische Relation binnen weniger Minuten eindeutig bestimmbar und kann in einem Behandlungsschritt in ein Zentrikregistrat überführt werden. Der geringe Zeitbedarf für eine Registrierung, die intuitive Bedienbarkeit und das breite Indikationsspektrum des Messsystems garantieren dem Anwender entsprechend viele Einsatzmöglichkeiten und die damit verbundene Wirtschaftlichkeit. Bisherige Anwender sind von dem einfachen, durchdachten Workflow, der Präzision und dem umfassenden Indikationsspektrum

begeistert. Die gewonnenen Zentrikregistrate können sehr gut in den digitalen CAD/CAM-Workflow übertragen werden. Ein echtes Hole-in-One-System, was im bezahnten, teilbezahnten und unbezahnten Kausystem zur exakten Kieferrelationsbestimmung sowohl für die Schienentherapie als auch für Anfertigung einer neuen Zahnrestauration genutzt werden kann. Umfangreiche Nacharbeiten an prothetischen Neuversorgungen können so vermieden werden.

Die seit April erhältliche neue Centric® 2.0 Software setzt völlig neue Maßstäbe in Sachen Datensicherheit und Bedienkomfort. Ein umfassendes Service-, Support- und Weiterbildungskonzept gibt dem Anwender ein hohes Maß an Sicherheit für die Benutzung.

theratecc GmbH & Co. KG
Tel.: 0371 26791220
www.theratecc.de



Fräseinheiten:

Jetzt auch Hybridkeramik bearbeiten

Roland DG kündigt optionale Fräswerkzeuge für seine Dental-Fräseinheiten DWX-50 und DWX-4 an. Mit den speziellen Fräswerkzeugen können neue Verbundkeramiken wie VITA ENAMIC® trocken bearbeitet werden.

„Mit unseren neuen Fräswerkzeugen können DWX-50- und DWX-4-Anwender weltweit alle Vorzüge dieser modernen Materialien nutzen.“ Die neuen Fräswerkzeuge, die eigens für die Modelle DWX-50 und DWX-4

Hybridkeramiken oder Verbundkeramiken sind aufgrund ihrer optimalen Ästhetik sehr beliebt. Sie benötigen keinen Brenn- oder Sintervorgang, was den Arbeitsaufwand erheblich verringert und die Herstellungszeit verkürzt. Patienten profitieren von der „Antagonistenfreundlichkeit“ des Materials. Dank der Eigenschaft des Materials, die Kaukräfte zu absorbieren, ist es sehr belastbar, und Patienten berichten davon, dass das Kaugefühl mit dem natürlicher Zähne vergleichbar sei. Schließlich kann die Hybridkeramik bei Bedarf mit lichthärtenden Malrfarben farblich charakterisiert werden, und mit Kompositmaterialien sind kleine Formkorrekturen oder bei Bedarf auch „Reparaturen“ möglich.

Die Fräseinheiten DWX-50 und DWX-4 von Roland DG sind für die Inhouse-Fertigung einer breiten Vielfalt an Restaurationen ausgelegt. Neben der Hybridkeramik erlauben die DWX-Fräseinheiten auch die Bearbeitung von Verbundkeramik,



„Dentallabore arbeiten aufgrund der hervorragenden Ästhetik und Belastbarkeit des Materials in zunehmendem Maße mit Verbundkeramiken“, erklärt Takuro Hosome, Sales Manager von Roland DG Corporation.

entwickelt worden sind, weisen eine spezielle Beschichtung auf, die Langlebigkeit und hohe Präzision gewährleistet. Die Fräswerkzeuge sind unter den Bestellnummern ZDB-100D, ZDB-50D und ZDB-30D erhältlich.

Wachs, PMMA, Hochleistungscomposites, PEEK und Zirkondioxid.

Roland Dental
Tel.: 02154 887795
www.rolandeasyshape.com

Luftturbinensystem:

LED-Licht integriert

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



NSK Europe GmbH
Infos zum Unternehmen

lung verringert die Hitzeentwicklung an dem zu bearbeitenden Material. Dies verhindert Mikrosprünge und trägt dazu bei, die Streu-

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



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

Biokompatibles Zirkon:

Starker Werkstoff



Zirkozahn GmbH
Infos zum Unternehmen

Prettau® Anterior ist ein neues und sehr biokompatibles Zirkonmaterial aus dem Hause Zirkozahn. Aufgrund der hohen Transparenz ist es speziell für die Anwendung im Frontzahnbereich konzipiert und bildet somit eine optimale Alternative zu Lithiumdisilikat.

Laut einem an der University of Pennsylvania durchgeführten Testverfahren zur Ermittlung der Biegefestigkeit konnte bei Prettau® Anterior ein Wert von 670 MPa erzielt werden. Lithiumdisilikat erreicht im ISO 6872-konform durchgeführtem Biaxialtest lediglich Werte von ca. 360 MPa (± 60 MPa). Das neue Zirkonmaterial ist also deutlich stabiler als handelsübliche Glaskeramiken und dabei genauso transparent. Das Indikationsspektrum reicht von Einzelkronen über Inlays, Onlays und Veneers bis zu maximal dreigliedrigen Brücken (vollanatomisch oder reduziert). Des Weiteren kann Prettau® Anterior auch im Seitenzahnbereich eingesetzt werden.

Prettau® Anterior ist aufgrund einer optimierten Mikrostruktur des Zirkonoxids nicht nur in hohem Maße transparent, sondern auch besonders ästhetisch. In Kombination mit den eigens entwickelten Colour Liquids Prettau® Anterior Aquarell sowie ICE Zirkon Malfarben Prettau® und ICE Zirkon Malfarben 3D by Enrico Steger kann nun auch im Frontzahnbereich vollanatomisch gearbeitet werden. So wird das Problem des Keramikchippings auch hier beseitigt. Das Know-how vom Zahntechniker ist genau wie bei Prettau® Zirkon nicht mehr speziell bei der Schichttechnik, sondern vielmehr bei der

Einfärbetechnik gefragt: Die Kaufläche muss nicht mehr mühsam mit Keramik beschichtet werden, da sie direkt vom voll modellierten Zahn kopiert wird.

Im Gegensatz zu Glaskeramik ist Prettau® Anterior ein polychromer (mehrfarbiger) Werkstoff. Das bedeutet, dass eine Restauration aus Prettau® Anterior bereits vor dem Sintern in mehreren Farben gestaltet werden kann. Somit können Restaurationen besonders patientenindividuell angefertigt werden.

Im Unterschied zur Glaskeramik zeichnet es sich nicht nur durch die höhere Biegefestigkeit, sondern auch durch die Bearbeitungsmethode aus: Bei der Bearbeitung von Prettau® Anterior müssen weder Wasserkühlung noch diamantierte Schleifer verwendet werden. Das Material wird trocken und mit normalen Zirkonfräsern gefräst. Dies resultiert in geringeren Fräszeiten sowie in geringerem Materialeinsatz und Werkzeugverschleiß. Prettau® Anterior wird bei lediglich 1.450 °C gebrannt, was die Sinterdauer reduziert.

Das Material kann mit den Zirkozahn Fräsgeräten M1, M1 Wet, M1 Wet Heavy, M4, M5 und M6 jeweils ohne Aufrüstung bearbeitet werden. Prettau® Anterior sowie die dazugehörigen Einfärbeflüssigkeiten und Malfarben sind ab sofort erhältlich.

Zirkozahn GmbH
Tel.: +39 0474 066660
www.zirkozahn.com

Micromotoranlage:

Handstücke mit farbigen Einlagen

Die MUSS-Micromotoranlage MA50 ist eine bürstenlose Laboranlage, die im Drehzahlbereich 1.000 bis 50.000 min⁻¹ stufenlos regelbar und dabei kraftvoll im Durchzug ist. Die Anlage besteht aus einem Steuergerät und Technikhandstück sowie einer Handstückablage und Zubehör. Die Steuergeräte sind als Knie-, Fuß- und Tischversion und mit Rechts-/Linkslauf verfügbar. Die Knie- und Tischsteuergeräte sind mit digitaler Drehzahlanzeige ausgestattet. Die Technikhandstücke sind mit einem Luftstrom-Schmutz-

abweiser ausgestattet. Dadurch gelangt weniger Schmutz in die Kappe und schont somit die Kugellager. Durch die längere Lebensdauer der Kugellager entstehen auch geringere Reparaturkosten. Mit dem Luftstrom-Schmutzabweiser ist das Handstück speziell konzipiert für Gipsarbeiten. Aber auch bei stärkster Dauerbelastung können Modellguss-, Keramik- und Prothetkarbeiten ausgeführt werden. Die Handstücke werden je nach Wunsch entsprechend mit farbigen Einlagen ausgestattet (sechs Farben zur



Auswahl). Diese bieten nicht nur einen optischen Anreiz, sondern erschweren auch ein Vertauschen im Labor. Durch die Einlagen wird die Griffigkeit verbessert. Die Oberflächen sind leicht zu reinigen und können bei Verschleiß preisgünstig erneuert werden.

MUSS Dental GmbH
Tel.: 05103 7065-0
www.muss-dental.de

Hochleistungskeramik:

Hochfest und verlässlich

Die zirkondioxidverstärkte Lithiumsilikatkeramik VITA SUPRINITY ist demnächst auch für die KaVo CAD/CAM-Systeme ARCTICA und Everest erhältlich. Der Hochleistungswerkstoff zeichnet sich durch optimale mechanische Eigenschaften aus. Die hohe Festigkeit und die Verlässlichkeit der neuen Glaskeramik bietet sowohl Praxen als auch Laboren ein breites Indikationsspektrum. Der Zirkondioxidanteil bei VITA SUPRINITY ist im Vergleich zu traditionellen Lithiumdisilikatkeramiken um etwa das Zehnfache erhöht. In Kombination mit einer besonders feinkörnigen und homogenen Gefügestruktur resultiert daraus eine hohe mechanische Belastbarkeit. VITA SUPRINITY lässt sich einfach manuell nach-

bearbeiten, sehr gut polieren und ohne Brennstützpaste kristallisieren. Darüber hinaus sorgt die optimierte Kantenstabilität für eine bessere Präzision. Die ästhetischen Endergebnisse punkten durch die natürlich wirkende Transluzenz, Fluoreszenz und Opaleszenz. Mit einem breiten Indikationsspektrum, von Kronen im Front- und Seitenzahnbereich über Suprakonstruktionen auf Implantaten bis hin zu Veneers, Inlays und Onlays, ist die Glaskeramik vielseitig einsetzbar. Unter dem Produktnamen VITA SUPRINITY for KaVo ARCTICA ist das Material in der Geometrie LS14 (18x14x12 mm) in den Farben 0M1, A1, A2, A3, A3.5, B2, C2 sowie D2 in jeweils zwei Transluzenzstufen erhältlich.

VITA SUPRINITY for KaVo ARCTICA kann mit der KaVo ARCTICA Engine ab der Softwareversion 2.5.9 auf der KaVo Everest Engine in Verbindung mit CAM² ab der Software-Version 9.3 verarbeitet werden.

KaVo Dental GmbH
Tel.: 07351 56-0
www.kavo.com



KaVo Dental GmbH
Infos zum Unternehmen



Absaug- und Kompressortechnologie:

Neue Serie vorgestellt

Hightech quer durch alle Leistungsmerkmale: Vom kleinsten Kompressor der Welt

(200 g Gewicht, 20 bar Druck, für den Space-shuttle gebaut) bis zu Großkompressoren (72 Zylinder/Blok-Jet, 5.040 NI/min bei 5 bar Druck zum Einsatz in großen Kliniken) ist die Marke CATTANI weltweit ein Begriff für Qualität und Leistung. Dazu gehören auch die modernen Sauganlagen der Serie Turbo-Smart. Jetzt, zu Beginn der Fachdental in Deutschland, präsentiert die deutsche Werksvertretung, CATTANI Deutschland, den Beginn der neuen Kompressorenserie mit der AC-Bezeichnung. Dahinter verbirgt sich die innovative Weiterentwicklung der bewährten CATTANI-Kompressoren mit nun vertikalen

Drucklufttanks. Damit wird deutlich weniger Aufstellfläche benötigt als bisher. Die hochwertigen Tanks wurden qualitativ zusätzlich weiterentwickelt und benötigen in einigen Fällen deutlich weniger Volumen bei gleichbleibender Leistung im Vergleich zu den bisher eingesetzten Tanks. Auch die Bezeichnungen für die CATTANI-Kompressoren haben sich geändert und lassen sich leicht unterscheiden. Der erste Kompressor aus dieser neuen Linie kann am CATTANI-Deutschland-Stand bei der Fachdental in Leipzig am 26./27.09.2014, Halle 4, Stand D75, betrachtet werden.

CATTANI Deutschland GmbH & Co. KG
Tel.: 04741 18198-0
www.cattani.de



CATTANI Deutschland
GmbH & Co. KG
Infos zum Unternehmen



FRISOFT – FÜR EINE PERFEKTE FRIKTION

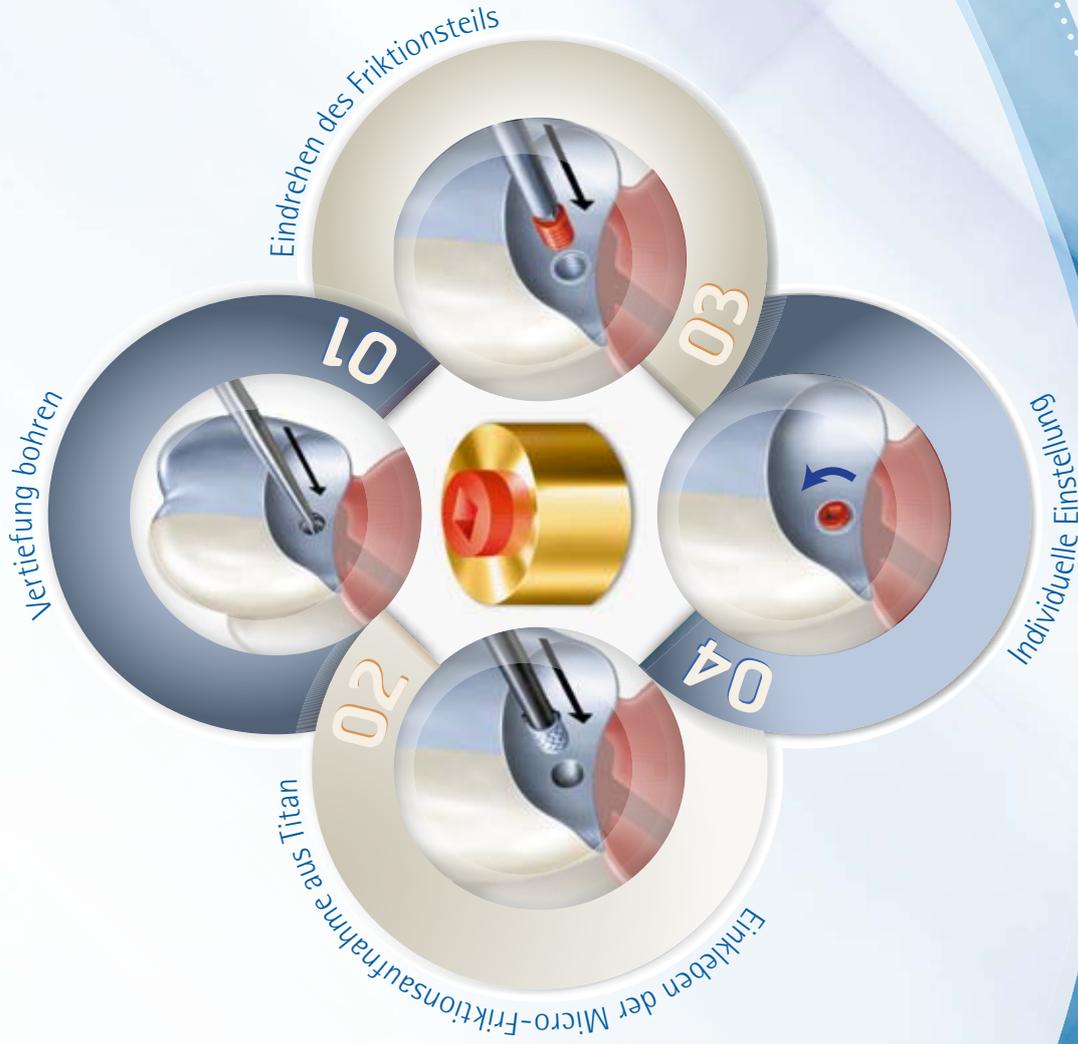
Mit **Frisoft** haben Sie die Möglichkeit, die Friktion bei Teleskopkronen wiederher- und individuell einzustellen. Das stufenlose Ein- und Nachstellen kann auf jeden Pfeiler abgestimmt werden.

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

Frisoft ist geeignet zum nachträglichen Einbau bei friktions-schwachen Teleskopkronen für NEM, Galvano und Edelmetall.

microtec  Inh. M. Nolte
Rohrstr. 14  58093 Hagen

Tel.: +49 (0)2331 8081-0  Fax: +49 (0)2331 8081-18
info@microdent-dental.de  www.microtec-dental.de



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

- 6 Friktionselemente (Kunststoff) + 2 Naturalrabatt
- 6 Micro-Friktionsaufnahme-kappen (Titan) + Werkzeug (ohne Attachmentkleber)

Bitte senden Sie mir kostenloses Infomaterial

Stempel

Weitere Informationen kostenlos unter 0800 880 4 880

*Preis zzgl. MwSt. und Versand

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

Die Stars unter den Laborantrieben!

Die Spitzenreiter nach den erfolgreichen K9-Laborantrieben

K5plus



Qualität

- **Höchste Beständigkeit** dank Kugellager mit patentiertem, schmutzabweisendem Dichtsystem.
- **Servicefreundlich:** Kugellagerwechsel einfach und schnell im Labor durchführbar.
- **Höchste Zuverlässigkeit** durch bewährtes Schnellspannsystem.
- **Lange Lebensdauer** und weniger Vibrationen durch robustes und patentiertes Einwellensystem.

K-POWERgrip



Leistung

- **Durchzugsstark** mit einem hohen Drehmoment von 7 Ncm.
- **Für alle gängigen Materialien**, Drehzahlen bis 50.000/min im Rechtslauf und 5.000/min im Linkslauf.

Qualität

- **Höchste Beständigkeit** dank Kugellager mit patentiertem, schmutzabweisendem Dichtsystem.
- **Servicefreundlich:** Kugellagerwechsel sind einfach und schnell im Labor durchführbar.
- **Höchste Zuverlässigkeit** durch bewährtes Schnellspannsystem.
- **Langlebigkeit** durch geringe Erwärmung des Handstückes.

K-ERGOgrip



Ergonomie

- **Gelenkschonende Arbeitshaltung** durch die ergonomische Form der beiden Griffhülsen.
- **Leicht und optimal ausbalanciert.**
- **Für Linkshänder** auch 50.000/min. im Linkslauf
- **Geringste Erwärmung** des Handstückes für ein angenehmes Arbeitsgefühl.

Leistung

- **Durchzugsstark** mit einem hohen Drehmoment von 7 Ncm.
- **Für alle gängigen Materialien**, Drehzahlen bis 50.000/min im Rechtslauf.
- **Optimale Kraftübertragung** des neuen Spannzangensystems durch 40% höhere Haltekraft.

Qualität

- **Höchste Beständigkeit** dank Kugellager mit patentiertem, schmutzabweisendem Dichtsystem.
- **Servicefreundlich:** Kugellagerwechsel einfach und schnell im Labor durchführbar. Werkzeuglose Entnahme der Spannzange zur Reinigung.
- **Höchste Zuverlässigkeit** durch stärkere Spannzangen-Haltekraft.
- **Lange Lebensdauer** und weniger Vibrationen durch robustes und patentiertes Einwellensystem.

ERGONOMIE

LEISTUNG

QUALITÄT



KaVo. Dental Excellence.