



ceramill sintron®

by Knut Miller

AMANGIRRBACH

www.amangirrbach.com

Die NEM-Revolution in CAD/CAM.

ANZEIGE

Chance nutzen und bewerben!

Die Bewerbung für den renommierten Nachwuchs-Wettbewerb Gysi-Preis des VDZI ist noch bis zum 31. Oktober möglich.

Im Vorjahr der Internationalen Dental-Schau 2015 startet der VDZI die Ausschreibung zum Gysi-Preis 2015 und ruft Auszubildende des zweiten, dritten und vierten Lehrjahres zur Teilnahme auf. „Der Grundgedanke des Gysi-Preises ist es, auf Bundesebene den Leistungsstand unseres Nachwuchses während der Ausbildung darzustellen. Bei allen technologischen Entwicklungen sind das in der Ausbildung erworbene Wissen und die handwerkliche Kompetenz die entscheidenden Voraussetzungen für die zukünftige Zahnersatzversorgung der Bevölkerung in Deutschland. Der Gysi-Preis stellt dies alle zwei Jahre eindrucksvoll unter Beweis. Der VDZI bittet alle Ausbildungsbetriebe, die angehenden Zahnärztinnen und Zahnärzte über den Laboralltag hinaus zu unterstützen und ihnen eine Teilnahme zu ermöglichen“, so VDZI-Vorstandsmitglied Klaus Bartsch.



Anmeldungen zum Gysi-Preis 2015 sind noch bis zum 31. Oktober 2014 möglich. Der Versand der Aufgaben erfolgt ab der 46. Kalenderwoche. Zur Teilnahme ist jeder Auszubildende berechtigt, der in einem

» Seite 2

ANZEIGE

www.vdzi.de

Gysi-Preis 2015: Starke Auszubildende gesucht!

Der Nachwuchs junger, fachlich interessierter und engagierter Zahntechniker ist das Lebenselixier dieses Berufes. Der Gysi-Preis bietet den Auszubildenden im Zahn-techniker-Handwerk die Chance, sich in einem bundesweiten Wettbewerb zu messen und zu profilieren.

Bis zum 31. Oktober können sich Auszubildende des 2., 3. und 4. Lehrjahres zum VDZI-Nachwuchswettbewerb Gysi-Preis anmelden.

Unterstützen Sie Ihre Auszubildenden und ermöglichen ihnen eine Teilnahme am Gysi-Preis 2015.

Informationen zur Anmeldung:
030-280470-25
www.vdzi.de

ZT Aktuell

Vertrieb im Dentallabor

Im Interview geben die Experten Claudia und Thorsten Huhn Ratschläge für den Ausbau des Vertriebes.

Wirtschaft
» Seite 6

Rehabilitation von Funktion und Ästhetik

Das Verknüpfen von Okklusion und Ästhetik steht im Fokus des Fachbeitrages.

Technik
» Seite 11

Kongresse & Messen im Herbst

Der Herbst 2014 bietet wieder zahlreiche Fortbildungsmöglichkeiten.

Service
» Seite 17

Parlamentarischer Abend

Zahn-techniker-Innung Rheinland-Pfalz fordert Gesundheitspolitiker zur aktiven Unterstützung des Zahn-techniker-Handwerks auf.

(gi) – Auf Betreiben der Zahn-techniker-Innung Rheinland-Pfalz versammelten sich am 7. Oktober zahlreiche standes-, bundes- und landespolitische Vertreter sowohl der Gesundheitspolitik als auch Zahnmedizin und des Zahn-techniker-Handwerks in Berlin. Beim Parlamentarischen Abend wurde am Dienstagabend über den „Alters-Patienten als Konsument im Zweiten Gesundheitsmarkt“ nachgedacht und mit den zahlreichen Gästen offen diskutiert. Dabei ging es vor allem um Wege aus der berufspolitischen Sackgasse, in der sich das Zahn-techniker-Handwerk in Bezug auf die immer älter werdenden und pflegebedürftigen Bevölkerungsgruppen befindet. Zu wenig wurde für die Patienten bisher auf diesem Gebiet getan, zu gering ist die mundgesundheitsliche Aufklärung bei Angehörigen und Pflegepersonal. Erwin Rüdell, MdB, Mitglied des Gesundheitsausschusses und Schirmherr jenes Parlamentarischen Abends, betonte in seinem Grußwort, dass gerade eine qualitativ hochwertige und ortsnahe zahntechnische Versorgung älte-

dentona®
NEW WAY DENTAL TECHNOLOGY

Club

Premium
Mitglied
werden

www.shop.dentona.de

ANZEIGE

rer Patienten in Zukunft immer bedeutender werde. Landesin-nungsmeister der Zahn-techniker-Innung Rheinland-Pfalz und Initiator dieses Abends, Manfred Heckens, machte in seiner Begrüßung deutlich, dass sich auch das Zahn-techniker-Handwerk in den wachsenden sogenannten „Zweiten Gesundheitsmarkt“ stärker einbringen möchte. Das Gesundheitsbewusstsein und -bedürfnis nehme in der Bevölkerung seit Jahren zu. Hierbei möchte das Zahn-techniker-Handwerk u. a. die „Pflegedienste in der Betreuung

» Seite 2

Meisterprüfung im Kreise von Freunden

Das IZN e.V. verabschiedet 18 neue Meister.

Wenn von 22 Meisterschülern am Ende der Abschlussfeier 18 einen Meisterbrief in der Hand halten, dann kann man wahrlich von einer guten Abschlussquote sprechen. Und das liegt nicht daran, dass die Prüfungen im Institut des Zahn-technikerhandwerks in Niedersachsen & Bremen e.V. (IZN) besonders einfach wären, sondern an einem guten Klima

zwischen den Meisterschülern und ihren Lehrern. Jens Diedrich, Geschäftsführer des IZN, war sichtlich gerührt, als er zum Abschied alle seine Schützlinge noch einmal in den Arm nahm und ihnen herzlich gratulierte: „Wir legen immer einen riesigen Wert auf ein angenehmes Lernklima in den Klassen. In diesem Fall war es aber

außergewöhnlich gut. Jeder hat jedem geholfen – jeder ist für jeden eingestanden.“ Obendrein gab es auch für den Geschäftsführer eine Besonderheit: Unter seinen Schülern befand sich ein früherer Mitazubi, mit dem er vor mehr als 20 Jahren die Gesellenprüfung gemeinsam abgelegt

» Seite 2

ANZEIGE



Produkt des Monats
CeraFirm
Universal-Anmischsystem für extrem standfeste Keramik
Keine Farbveränderung, weil glykolfrei!
Auch für niedrigschmelzende Keramik!

www.mydental.de

NEU MyDental GmbH

Rotehausstraße 36 - 58642 Iserlohn
Telefon +49 (0) 23 74 / 9239-350
E-Mail info@mydental.de

Meisterprüfung im Kreise von Freunden



ZT Fortsetzung von Seite 1

hatte. Und als Tüpfelchen auf dem i wurde die Meisterprüfung von Gerhard Woffleben begleitet, der beiden Azubis schon damals die Gesellenbriefe überreicht hat.

Thorsten Kordes, ebenfalls Mitglied der Prüfungskommission, bedankte sich bei den Meister-

schülern für die gemeinsame Zeit. „Auch ich habe wieder viel dazugelernt“, freute sich Kordes. Gleichzeitig machte er auf die Bedeutung der Innung und die damit verbundenen vielfältigen ehrenamtlichen Aufgaben aufmerksam: „Die Innung vertritt die gemeinsamen berufspolitischen Interessen unseres Handwerks. Sie stellt An-

sprechpartner für alle fachlichen Belange und lebt vom Engagement ihrer Mitglieder. Jeder, der uns zum Beispiel in den Prüfungsausschüssen unterstützen möchte, ist herzlich willkommen.“

Natürlich waren auch vonseiten der Innung Vertreter anwesend, die den frischgebackenen Meistern gratulierten. Andreas Steinweg, Bezirksmeister des Bezirkes Hannover, lud gleich alle Meisterschüler ein, am diesjährigen Stammtisch auf der Ralf-Schumacher-Kartbahn in Bispingen teilzunehmen, um sich dort mit erfahrenen Kollegen aus ganz Niedersachsen und Bremen auszutauschen und Kontakte zu knüpfen.

Das IZN wünscht allen Prüflingen für die Zukunft das Allerbeste und freut sich auf ein Wiedersehen beim Stammtisch oder bei der Innungsarbeit. **ZT**

Quelle: Institut des Zahntechnikerhandwerks in Niedersachsen & Bremen e.V.

Chance nutzen und bewerben!

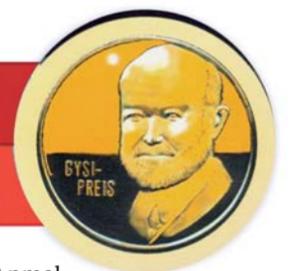
ZT Fortsetzung von Seite 1

gewerblichen, zahntechnischen Labor mit Ausbildungsberechtigung seine Lehre absolviert. Für die Anmeldung gilt das ab dem Herbst 2014 beginnende Lehrjahr. Ein Preisrichterkollegium aus anerkannten Zahntechnikermeistern bewertet die eingereichten Arbeiten anonym. Die Gold-, Silber- und Bronze-

wurde zu Ehren von Professor Dr. med. Dr. h.c. Alfred Gysi (1865–1957), der ein Pionier der dentalen Prothetik war, ausgeschrieben. Der Forscher und Lehrer Alfred Gysi entwickelte auf der Grundlage der zu seiner Zeit bekannten Erkenntnisse und umfangreicher eigener Forschungen seine Artikulationslehre.

IDS 2015

GYSI-PREIS
2015



medaillen sowie die Urkunden zum Wettbewerb werden im Rahmen der IDS 2015 (10. bis 14. März) am Donnerstag, 12. März, in Köln feierlich überreicht. Der VDZI hat den Gysi-Preis 1979 ins Leben gerufen. Der Nachwuchswettbewerb

Das Anmeldeformular finden Sie auf Seite 11 in dieser Ausgabe. **ZT**

Quelle: VDZI

Parlamentarischer Abend

ZT Fortsetzung von Seite 1

im Bereich Zahnersatzpflege sowie Funktionsprüfung von Zahnersatz in der häuslichen Pflege unterstützen“, so Heckens. Dabei solle das Handwerk konsequent auf die Weiterbildung hochqualifizierter Zahntechnikermeister setzen. In seiner Ansprache ging der Sozialwissenschaftler Prof. Dr. Stefan Sell, Koblenz, konkreter auf den Zweiten Gesundheitsmarkt und die damit einhergehenden Herausforderungen, aber auch Chancen für das Zahntechniker-Handwerk ein. Schon heute werden 40 Mrd. Euro der insgesamt 300 Mrd. Euro, die im deutschen Gesundheitsmarkt bewegt werden, in diesem Bereich ausgegeben. Dies beinhaltet Leistungen sowohl privat als auch gesetzlich Versicherter. Sell bedauere auf der einen Seite das gesunkene Ansehen des zahn-technischen Berufsstandes, dem u. a. durch die fortschreitende Technologisierung und Digitalisierung der Zahntechnik und Zahnmedizin stark zugesetzt wurde. Auf der anderen Seite



Manfred Heckens, Obermeister der Zahntechniker-Innung Rheinland-Pfalz.

ermutige er das Handwerk, in diesen Zeiten des Umbruchs eine aktive Rolle einzunehmen.

Dass aber eine durchsetzungsstarke Vertretung des Zahntechniker-Handwerks auch auf Bundesebene unabdingbar sei, daraus machte Dr. Rolf Koschorrek, ehem. MdB und Vorsitzender der MIT Bundeskommission Gesundheitspolitik, keinen Hehl. Hier sieht er die Innungen und die dazugehörigen Standespolitiker in der Pflicht. Bisher sei die Zahntechnik nicht ausreichend auf der bundespolitischen Ebene präsent, so Koschorrek.

Wie konkrete Modelle zur Verbesserung der mundgesundheitslichen Pflege aussehen könnten, konnte auch an diesem Abend nicht geklärt werden. Dass er aber als konstruktive Diskussionsgrundlage für bundes- und berufspolitischen Handeln verstanden werden kann, war nicht von der Hand zu weisen. **ZT**

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

IMPRESSUM

Verlag
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-0
Fax: 0341 48474-290
kontakt@oemus-media.de

Redaktionsleitung
Georg Isbaner (gi)
Tel.: 0341 48474-123
g.isbaner@oemus-media.de

Redaktion
Carolin Gersin (cg)
Tel.: 0341 48474-129
c.gersin@oemus-media.de

Projektleitung
Stefan Reichardt
(verantwortlich)
Tel.: 0341 48474-222
reichardt@oemus-media.de

Produktionsleitung
Gernot Meyer
Tel.: 0341 48474-520
meyer@oemus-media.de

Anzeigen
Marius Mezger (Anzeigendisposition/-verwaltung)
Tel.: 0341 48474-127
Fax: 0341 48474-190
m.mezger@oemus-media.de

Abonnement
Andreas Grasse
(Aboverwaltung)
Tel.: 0341 48474-201
grasse@oemus-media.de

Herstellung
Matteo Arena
(Layout, Satz)
Tel.: 0341 48474-115
m.arena@oemus-media.de

Druck
Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG
Frankfurter Straße 168
34121 Kassel

Die ZT Zahntechnik Zeitung erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzelheft 3,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland: 55,- € ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: 0341 48474-0. Die Beiträge in der „Zahntechnik Zeitung“ sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur nach schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit von Verbands-, Unternehmens-, Markt- und Produktinformationen kann keine Gewähr oder Haftung übernommen werden. Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung (gleich welcher Art) sowie das Recht der Übersetzung in Fremdsprachen – für alle veröffentlichten Beiträge – vorbehalten. Bei allen redaktionellen Einsendungen wird das Einverständnis auf volle und auszugsweise Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern kein anders lautender Vermerk vorliegt. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bücher und Bildmaterial übernimmt die Redaktion keine Haftung. Es gelten die AGB und die Autorenrichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.

ANZEIGE

Unsere seit Jahren
dauerhaft günstigen

Reparatur-Festpreise.
Qualität made in Germany.

Mehr unter
www.logo-dent.de

 **LOGO-DENT** Tel. 07663 3094

An der Spitze werden Alternativen selten!

Das neue dentona gel LC

Gebrauchsfertiges, lichthärtendes, leicht transluzentes Modellier-Kunststoffgel. Ideal geeignet für Modellationen in der Implantat-technik, Kombitechnik und für festsitzenden Zahnersatz.

Durch die eigene Fertigung bei dentona wird ein gleichbleibend exzellenter Qualitätsstandard und eine hohe Wirtschaftlichkeit gewährleistet.

Besonders geeignet durch kurze Aushärtezeit, sehr gute Beschleifbarkeit und optimale Standfestigkeit. So holen Sie das Beste aus Ihrer Arbeit heraus und sparen wertvolle Zeit.



Alternativlos günstig!
Set - 3 x 3,5 g - 49,50 €

Im Onlineshop
frachtfreie Lieferung
im Oktober

IHRE VORTEILE

- sparsam, schnellhärtend
- rückstandslose Verbrennung
- kein Verzug, hohe Endhärte und Stabilität
- MMA- und peroxidfrei

Verarbeitungstechniken

- Gießen
- Scannen
- Pressen

Anwendungsgebiete

- Implantologie
- Festsitzender Zahnersatz
- Kombi-Technik
- Bissübertragung/Bisskontrolle
- Fixierung
- Verblockung

Vorteile in der Anwendung

- kombinierbar mit konventionellen Wachsen oder lichthärtendem Wachs
- kurze Lichthärtezeit mit allen gängigen Lichthärtegeräten
- lange Verarbeitungszeit und optimale Standfestigkeit
- spannungsfreies Abheben der Modellationen
- gebrauchsfertiges Einkomponentengel
- einfache Kontrolle der Schichtstärke
- präzises Auftragen

Die Vitaminspritze für Ihre Ergebnisse



dentona gel LC SET rot 3 x 3,5 g #54500
(inkl. 10 Applikationstipps)

dentona gel LC Applikationstipps 50 Stück #54504



DGZI-Jahreskongress diskutierte Implantologiekonzepte

Am 26. und 27. September fand in Düsseldorf der 44. Internationale Kongress der DGZI statt. Prof. Dr. Herbert Deppe ist neuer Präsident.



Abb. 1

Eine Reise im Zeitraffer durch die Geschichte der dentalen Implantologie bot Deutschlands älteste implantologische Fachgesellschaft, die Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie (DGZI), am 26.

waren zu hören – die internationale Komponente stand also klar im Vordergrund. Auch am zweiten Kongresstag stand den Besuchern ein anregendes Programm bevor. Einer der Höhepunkte des diesjährigen Pro-



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4



Abb. 5



Abb. 6



Abb. 1: Düsseldorf war Veranstaltungsort des 44. DGZI-Jahreskongresses. – Abb. 2: Prof. Dr. Herbert Deppe ist neuer Präsident der Gesellschaft. – Abb. 3: Prof. Dr. Roland Hille, wissenschaftlicher Leiter des Kongresses. – Abb. 4: Das Mainpodium war stets gut besucht. – Abb. 5: Teilnehmer im Workshop. – Abb. 6: Die Chairmen am Samstag, Prof. Dr. Florian Beuer und Priv.-Doz. Dr. Kai-Hendrik Bormann (von links), mit Prof. Dr. Roland Hille.

ANZEIGE

V-Max*

... für das Labor!

Dreve



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

www.dreve.com/dentamid

und 27. September auf ihrem 44. Internationalen Jahreskongress im Düsseldorfer Hilton Hotel. Zur Veranstaltungskombination aus DGZI-Jahrestagung, MUNDHYGIENETAG 2014 sowie DGL-Jahrestagung/LASER START UP 2014 konnten mehr als 500 Teilnehmer in der Rheinmetropole begrüßt werden.

„Alles schon mal dagewesen? Konzepte in der Implantologie“ lautete das angesichts der Herausforderungen digitaler Neuentwicklungen durchaus provokante Kongressmotto. „Wir bieten den Besuchern viele wissenschaftsbasierte Behandlungskonzepte, die sie auch in ihren Alltag integrieren können, um somit den Erfolg der Praxis zu steigern“, so Tagungspräsident Prof. (CAI) Dr. Roland Hille/Viersen im Vorfeld der Veranstaltung. Beim zweitägigen Kongress sorgten über 30 Referenten aus dem In- und Ausland für frische Ideen und neue Impulse bei den Besuchern.

Bereits am Freitagvormittag hatten die Kongressbesucher die Gelegenheit, in den Firmenworkshops aktiv zu werden. Das sich anschließende Vortragsprogramm wartete mit hochkarätigen Referenten auf. Sprecher aus sieben Nationen

gramms dürfte dabei zweifellos das interessante Streitgespräch und Diskussionsforum „DGZI kontrovers“ am Samstagmittag gewesen sein.

Mit dem Thema „Steinzeitimplantologie versus Computerspiele – Kampf der implantologischen Generationen“ prallten zwei dentale Welten aufeinander. Die entscheidende Frage dabei lautete, ob Implantologie 2014 ohne Computeranalysen auch unter forensischen Gesichtspunkten noch eine Option in der Praxis sein kann. Die Diskussionsteilnehmer beleuchteten schonungslos die Vor- und Nachteile der einzelnen implantologischen Epochen und damit verbundenen Therapien. Mit der Veranstaltung knüpfte die DGZI an den großen Erfolg der vergangenen Jahrestagung in Berlin an. Der 45. DGZI-Jahreskongress findet am 2. und 3. Oktober 2015 in Wiesbaden statt. **ZT**

ZT Adresse

DGZI-Geschäftsstelle
Paulusstr. 1
40237 Düsseldorf
Tel.: 0211 16970-77
Fax: 0211 16970-66
sekretariat@dgzi-info.de
www.dgzi.de

Der ceraMotion® Moment.

Die Verblendkeramik ceraMotion®_{Zr}
für Zirkonoxid und Lithiumdisilikat.

Ein Verblendsystem für
Zirkonoxid und Lithiumdisilikat.

Höchste Ästhetik durch absolute
Homogenität und Dichte der Keramik.

Sicherheit durch hohe
Biegefestigkeit mit 115 MPa.

Maximale Farbstabilität
auch bei Mehrfachbränden.

Innovatives Touch Up System für
weniger Aufwand und höhere Ästhetik.

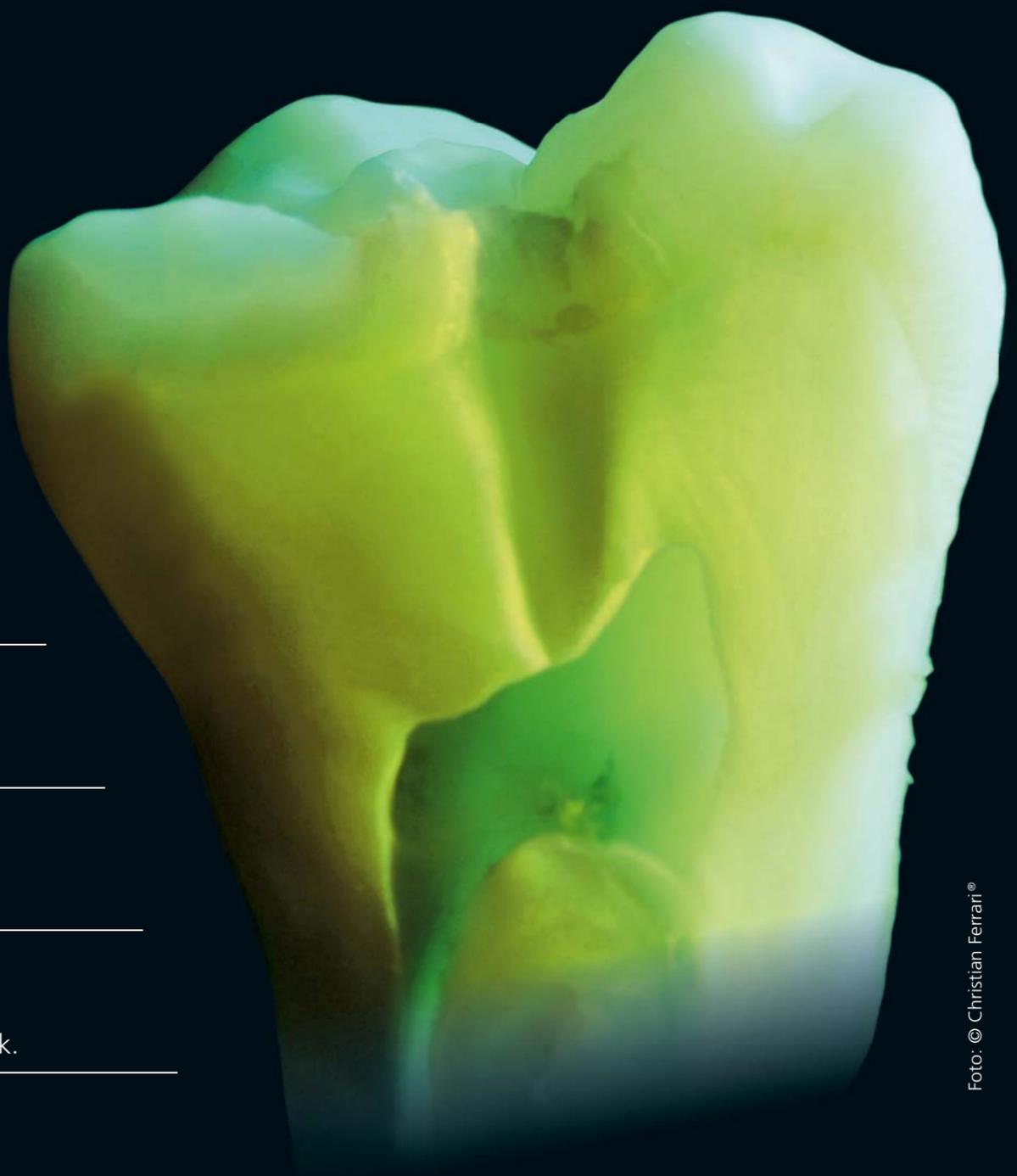


Foto: © Christian Ferrari®



Genießen Sie spannende ceraMotion® Momente ...
in unserer ceraMotion® Lounge in Hamburg am Donnerstag, 20. November 2014.
Mehr Infos → Telefon 0 72 31 / 803 - 470

D
DENTAURUM

Turnstraße 31 | 75228 Ispringen | Germany | Telefon +49 72 31/803-0 | Fax +49 72 31/803-295
www.dentaurum.de | info@dentaurum.de

Und es geht doch – Vertrieb in einem Dentallabor

Vertrieb gehört zu jedem Unternehmen dazu. Manchmal macht es den Eindruck, als wäre diese Aufgabe gerade für die Dentalbranche eine besonders schwierige Herausforderung. Claudia und Thorsten Huhn sind seit über elf Jahren erfahrene Begleiter auf dem Weg des Auf- und Ausbaus eines langfristig erfolgreichen Vertriebs in Dentallaboren. Die ZT-Redaktion im zweiten Teil des Interviews mit den beiden Gesellschaftern.

ZT Welche Faktoren sind für eine professionelle Bestandskundenbetreuung wichtig?

Claudia Huhn: Oft wird mir die Frage gestellt: „Was ist wichtiger, Neukundengewinnung oder Bestandskundenbetreuung?“ Leider habe ich darauf keine Antwort im Sinne von Ausschließlichkeit. Fakt ist, ein Labor kann dauerhaft nur dann erfolgreich sein, wenn beides hervorragend funktioniert. Neue Kunden sichern den stetigen Zustrom an frischem Umsatz, der für Wachstum und den Ersatz von wegfallenden Kunden benötigt wird. Umsatz aus Bestandskunden sichert die gegenwärtige Existenz eines Unternehmens. Es ist einfacher, einen Kunden im Umsatz auszubauen, als einen neuen Kunden dazuzugewinnen. Aus betriebswirtschaftlicher Sicht liegt es nahe, zuerst die Umsätze bei Bestandskunden auszubauen, bevor man in neue Kunden investiert. Dies ist jedoch nur betriebswirtschaftliche Theorie: Ein Labor ist vertrieblisch im Sinne seiner Ziele unterwegs, wenn beide Aufgaben professionell geplant, durchgeführt und kontrolliert werden. Anders als bei der Neukundengewinnung machen alle Dentallabore Bestandskundenbetreuung. Irgendwie zumindest, zu meist ohne Konzept, ohne Ziel und meist auch ohne Plan. Für eine professionelle und damit erfolgreiche Bestandskundenbetreuung sind folgende Faktoren maßgeblich:

1. Definition Bestandskunde: Welcher Kunde ist Ihr Bestandskunde, welcher ist es nicht?

Die Definition eines Zielkunden ist sowohl für die Neukundengewinnung als auch für die Bestandskundenbetreuung essen-



ziell. Nur so hat man als Labor die Chance, seine wertvolle Zeit und Energie nicht mit Kunden zu verbringen, die gar nicht ins Portfolio passen. Hilfreiche Fragen können hier sein: Mit wem macht arbeiten Spaß und mit wem nicht? Wie viel Betreuung soll/darf ein Kunde in Anspruch nehmen? Wie viele Reklamationen können Sie sich als Labor leisten, also welcher Kunde ist kalkulatorisch positiv, welcher ist es nicht?

2. Ziele: Was wollen Sie mit welchem Kunden erreichen? Wie viel Potenzial steckt in welchem Kunden?

In der Regel ist der zahntechnische Umsatz einer Zahnarztpraxis gut zu schätzen, sodass sich aus Ihrem Umsatz und dem geschätzten Gesamtumsatz der Praxis das Potenzial dieser Praxis ergibt. Bitte beachten Sie, dass die gesetzten Ziele auch realistisch sein sollten. Es ist nicht realistisch, aus einem C-Kunden kurzfristig einen A-Kunden zu machen. Was trotzdem nicht heißen soll, dass es solche Fälle nicht schon gegeben hätte.

3. Plan: Wie können Sie die gesetzten Ziele erreichen?

Betrachtet man einen einzelnen Kunden und setzt voraus, dass das, was Sie für diese Praxis tun, dieser Praxis genau diesen Umsatz wert ist, dann stellt sich die Frage: Was müssen Sie tun, um einen anderen, einen höheren Umsatz mit dieser Praxis zu erzielen? Welches andere Engagement, welchen anderen Service, welche andere Betreuung können Sie dieser Praxis anbieten, die dieser Praxis auch einen anderen, nämlich den von Ihnen geplanten Umsatz wert ist?

4. Zeit: Wie viel Zeit steht Ihnen für die Erreichung der gesetzten Ziele zur Verfügung?

Wie bei der Neukundengewinnung spielt die Zeit auch bei der Bestandskundenbetreuung eine wesentliche Rolle. Sie kann nur dann professionell sein, wenn für die geplanten Aktivitäten auch ausreichend Zeit zur Verfügung steht. In der Regel ist dies Zeit des Laborinhabers oder Laborleiters. Stellen Sie sich aber auch die Frage: Wenn Sie nicht ausreichend Zeit haben, wer kann Sie bei der Erreichung Ihrer Ziele unterstützen?

5. Tue Gutes und rede darüber: Kennen Ihre Kunden Ihr Produkt- und Serviceportfolio? Zu 100 Prozent?

Immer wieder machen wir im Gespräch mit Zahnarztpraxen die Erfahrung, dass diese gar nicht ausreichend über das komplette Portfolio ihres Labors informiert sind. So kann dann auch der Außendienst des Wettbewerbs locker mit einer vermeintlichen Neuigkeit in dieser Praxis punkten, weil die Praxis nicht wusste, dass in ihrem eigentlichen Labor dieses Produkt auch schon längst Einzug gehalten hat. Um sicherzustellen, dass alle Kunden über alle Produkte und alle Services informiert wurden, sollte dies ausführlich dokumentiert werden. Bitte beachten Sie: Es kann durchaus sein, dass Sie dem ein oder anderen Kunden das ein oder andere Produkt mehr als einmal schmackhaft machen müssen.

6. Jahresgespräche: Führen Sie Entwicklungsgespräche mit Ihren Kunden. Wo soll die Reise in der Praxis hingehen, wo können Sie unterstützen?

Einmal pro Jahr sollten Sie sich und Ihren Kunden eine kleine „planerische Auszeit“ gönnen. Begeben Sie sich mit Ihren Kunden gedanklich auf eine Planung der Zukunft. Erfahren Sie so, was Ihre Kunden bewegt, wo

diese sich hinentwickeln wollen und wo Sie sich hier als Partner und nicht mehr nur als Lieferant positionieren können. Diese Einzelgespräche finden in Ruhe, ohne direkten Bezug zu einer Patientenarbeit statt.

7. Kundenbesuche: Wie oft sind Sie bei Ihren Kunden vor Ort?

Vermutlich sind Sie häufig bei Ihren Kunden vor Ort. Vermutlich allerdings häufig in Zusammenhang mit einer Kundenarbeit. Wenn Ihnen der Aufbau einer intensiven Beziehung zu Ihren Kunden wichtig ist, dann sollten Sie Ihre Bestandskunden mindestens einmal im Quartal, ohne einen direkten Bezug zu einer speziellen Patientenarbeit, aufsuchen. Nur so haben Sie die Chance, die Beziehung zu Ihren Kunden zu pflegen und zu intensivieren.

8. Aussagefähige Dokumentation: Dokumentieren Sie ausführlich Ihre Aktivitäten.

Wer schreibt der bleibt oder was das Wissen hat, hat die Macht. Diese sicherlich etwas theatralischen Sprüche enthalten allerdings die volle Wahrheit. Nur mit einer ausführlichen und umfangreichen Dokumentation haben Sie als Labor die Chance, Ihre Kunden umfassend zu betreuen, weil Sie so jederzeit auf alle wichtigen Informationen zugreifen können.

Bitte denken Sie immer daran: Wenn zwischen Ihnen und Ihrem Kunden auf der Beziehungsebene Platz ist, sei es auch noch so wenig, dann bietet dieser Platz Raum für Ihren Wettbewerb. Ähnlich einem kleinen Haarriss in der Wand, der im Winter zuerst mit Wasser voll-

läuft und dann die Wand kaputtfrühen lässt.

ZT Hat die professionelle Betreuung der Bestandskunden Auswirkungen auf ein typisches Labororganigramm und wenn ja, welche?

Claudia Huhn: Mit zunehmender Automatisierung und damit einhergehender zunehmender Vergleichbarkeit der zahntechnischen Produkte rückt die emotionale Kundenbetreuung immer stärker in den Fokus. Dies bedeutet, dass Neukundengewinnung und auch Bestandskundenbetreuung immer zeitintensiver werden. Früher hat ein Laborinhaber die Kundenbetreuung und die Neukundengewinnung häufig in Joballianz locker nebenbei erledigt. Heute kann häufig weder das eine noch das andere von dieser Person alleine geschafft werden.

In einem auf den Kunden ausgerichteten Organigramm steht der Laborinhaber bzw. der Geschäftsführer oben und darunter befinden sich für den Neukundenbereich der Außendienst und für die Bestandskunden die technischen Kundenbetreuer.

Technische Kundenbetreuer betreuen einen Bestandskunden umfänglich. Nicht nur alle technischen Arbeiten werden von dem verantwortlichen technischen Kundenbetreuer bedient, insbesondere auch die emotionale Betreuung erfolgt durch diese Person, nachdem sich der Außendienst am Ende seiner Akquise aus dieser Beziehung „gestohlen“ hat.

ZT Welche Fähigkeiten müssen diese sogenannten „technischen Kundenbetreuer“ haben?

ANZEIGE

LABOR-DOPING



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

since 1911

FLUSSFISCH



ANZEIGE

ZAHNWERK
Frästechnik GmbH

Ihr Fräscenter für
**Dental- und
PRAXIS-Labore**

www.zahnwerk.eu

Claudia Huhn: Technische Kundenbetreuer benötigen neben allen zahntechnischen Fähigkeiten, die notwendig sind, um alle Kundenarbeiten zu begleiten, vor allem empathische und kommunikative Fähigkeiten. Empathie sichert das individuelle Einstellen auf den einzelnen Kunden und dessen Zwischentöne, die kommunikativen Fähigkeiten sind für eine professionelle Zusammenarbeit notwendig. Gemeinsame Patientenbetreuung von der Beratung bis zu Eingliederung des Zahnersatzes, Entwicklungsgespräche mit dem Kunden, Stressgespräche mit der Praxis und natürlich auch das Vorstellen und Verkaufen neuer Laborprodukte und -services.

Seit drei Jahren bilden wir sogenannte Dentale Kundenmanager aus. Das sind technische Kundenbetreuer, die sich nicht mehr nur als Zahntechniker sehen, sondern vielmehr als Manager von Kundenbedürfnissen, seien sie technischer oder emotionaler Natur.

Wer zukünftig auf Bindung der Kunden über die Komponente „Mensch“ setzt, wird um die Installation von „Dentalen Kundenmanagern“ oder technischen Kundenbetreuern nicht umhinkommen.

ZT Wie kann ein Dentallabor seine aktuellen vertrieblichen Herausforderungen lokalisieren?

Torsten Huhn: Ich habe die Erfahrung gemacht, dass vertriebliche Herausforderungen immer dann in den Fokus des Labors rücken, wenn irgend-

etwas Außergewöhnliches passiert ist. Das kann der Blick auf die Geschäftszahlen am Ende eines Geschäftsjahres sein, die sich negativ im Vergleich zum Vorjahr unterscheiden, aber auch der plötzliche und scheinbar unerklärliche Verlust eines umsatzstarken Zahnarztes. Die Bandbreite der möglichen Ereignisse ist naturgemäß groß, allen gemeinsam ist aber, dass sie bereits zu einer Änderung des Status quo geführt haben.

Bei wirtschaftlich gesunden Laboren lässt sich die Herausforderung sauber lokalisieren, ein Maßnahmenpaket schnüren und mit entsprechenden vertrieblichen Aktionen auch zielgerichtet gegensteuern. Häufig kommt jedoch die Erkenntnis, handeln zu müssen, in einer wirtschaftlich bereits schwierigen Situation. Vertrieb mit „dem Rücken an der Wand“ ist dann leider kein guter Ratgeber für herausragende Ergebnisse.

Daher halte ich es für immens wichtig, dass eine saubere und realistische Jahresplanung gemacht und diese ständig mit dem Status quo verglichen wird. Nur so lassen sich frühzeitig die richtigen Maßnahmen definieren und letztlich auch Krisen vermeiden. Um eine solche Planung aufsetzen zu können, sind u. a. die aktuellen Herausforderungen zu lokalisieren.

Für den Geschäftsführer oder Inhaber eines Labors ist das vertriebliche Jahresziel der wichtigste Taktgeber. Das kann qualitative und sollte quantitative Elemente haben. Wenn ich mein Eingangsbeispiel wieder bemühe, dann führt der Verlust eines umsatzstarken Zahnarztes zur erhöhten Kundenbindung bei den verbliebenen Bestandskunden oder zur Gewinnung von Neukunden, die mittelfristig das Umsatzdefizit ausgleichen können. Mit Zahlen hinterlegt heißt das dann: Durchführung von vier Kundenveranstaltungen im kommenden Kalenderjahr mit aktuellen Themen oder Gewinnung von drei Neukunden im kommenden Geschäftsjahr mit einem Leistungsumsatz von je 15.000 Euro. Sind die Ziele in der Jahresplanung verewigt, ist die Frage nach dem „Wie“ zu klären. Eine gute Hilfestellung ist hier ein Blick in die Vergangenheit. Was sind die Rezepte, die Ihnen in ähnlichen Situationen bereits geholfen haben? Was davon können Sie auch in Zukunft einsetzen? Was geht unter den heutigen Voraussetzungen nicht mehr oder nur noch mit starken Anpassungen? Natürlich sind auch Ihre aktuellen vertrieblichen Aktivitäten auf den Prüfstand zu stellen. Genügen die Maßnahmen, um die Ziele zu erreichen? Welche zusätzlichen Mittel müssen bereitgestellt werden, um den Plan zu erfüllen? Die letzte Frage zielt schon auf die Zukunft, den Planungshorizont

Fortsetzung auf Seite 8 **ZT**

NEU



SHERA

PURE

Superhartgips



deutlich lesbar · farbreduziert
splittert nicht · extrem hart

erhältlich in



cremeweiss und lichtgrau

Erst ganz sahnig, dann extrem hart – der Dentalgips SHERAPURE bietet beste technische Eigenschaften in Reinform. Er ist maximal dimensionsstabil, absolut

zeichnungsgenau und dank der zurückhaltenden Farben sehr harmonisch. SHERAPURE lässt Ihrer Arbeit den Raum zu wirken – ganz pur created by Andreas Nolte.

Für Implantattechnik, Säge-, Meister-, Gegenbiss- und Kontrollmodelle.

Created by  Andreas Nolte

www.shera.de

ZT Fortsetzung von Seite 6

des kommenden Geschäftsjahres. Damit werden die Weichen gestellt. Wie viel Bestandskundenbetreuung und wie viel Neukundengewinnung braucht es? Wer macht was? Wie hoch ist die Investition in die Zielerreichung?

Auch die Tatsache, dass wir uns vom Produktvertrieb schon lange verabschiedet haben und im Dialogvertrieb angekommen sind, zeigt vertriebliche Hürden auf, die es zu überwinden gilt. Wie kommuniziere ich mit meinen Kunden oder denen, die es noch werden sollen? Haben die Menschen, die im Labor Vertrieb machen, auch die notwendigen Fähigkeiten, um Zahnärzte zu gewinnen?

Mein Rat: Schreiben Sie die aktuellen Herausforderungen auf, formen Sie sie zu einem Plan und halten Sie sich daran.

ZT Welche Marketinginstrumente werden für einen professionellen Vertrieb benötigt?

Torsten Huhn: Letztlich alles, was ein professioneller Vertrieb braucht, um seine Ziele verfolgen zu können. Neben einer funktionierenden Produkt- und Servicepolitik, der Preis- und Leistungsgestaltung, sind hier vor allem die Vertriebskanäle und die Kommunikation entscheidend.

Im Vertrieb vor Ort hängt der Erfolg z. B. vom Typ ab, der Vertrieb für ein Dentallabor macht. Ein einfaches Beispiel ist die Darstellung des Labors beim potenziellen Kunden. Der eine Vertriebler kommt mit Worten und Gesten aus, um die Alleinstellungsmerkmale aufzuzeigen, der andere wird sich lieber an einer Imagebroschüre oder Ähnlichem entlanghangeln und damit gleichzeitig die Vorzüge seines Labors visualisieren. Ein Dritter wird auf einem leeren Blatt Papier im Dialog mit dem Zahnarzt genau die Dinge präsentieren, die im Gespräch als wichtig identifiziert wurden. Alle Wege haben ihre Vorteile, sie müssen nur typgerecht passen.

Unabdingbar ist heute sicher auch eine moderne Webseite. Sie dient zum einen als Visitenkarte im Netz, also schon fast zum guten Ton, zum anderen aber auch als Dialogmedium, um mit einem interessierten Seitenutzer in Kontakt zu treten. Eine gängige und technisch einfach zu realisierende Lösung ist beispielsweise die Einführung eines Weblogs, in dem das Labor aktuelle Themen mit der Möglichkeit zu kommentieren zum Dialog anbietet. Das verlangt ein wenig Disziplin beim Erstellen der Beiträge, lohnt sich aber hinsichtlich der Suchmaschinenoptimierung Ihrer Seite schon. Verwandt zum Thema Dialog sind auch die sozialen Medien zu nennen. Über Facebook und Co. können Inhalte sehr zielgerichtet kommuniziert werden. Vor allem wird über diese Medien eine jüngere Klientel angesprochen, für die der Austausch über Plattformen quasi zum Alltag gehört.

Ein nicht zu vernachlässigendes Marketinginstrument sind si-

cher auch Events. Sie bieten eine lokale Plattform für Bestandskunden und potenzielle Kunden gleichermaßen. Ich halte es für sehr wichtig, dass es sich bei diesen Veranstaltungen nicht um eine „Unterrichtseinheit“ handelt, also einem Vortragenden und vielen Zuhörern, sondern ebenfalls um einen Dialog, bei dem das Labor als Gastgeber und Moderator fungiert und die Zahnärzteschaft untereinander zum Austausch angeregt wird. Ich habe punktuell in den Baukasten der Marketinginstrumente gegriffen. Es ließe sich noch viel zu Vertriebsmethoden oder Werbung sagen, aber wichtig war mir an dieser Stelle, auf den Dialog in allen Facetten des Marketings hinzuweisen. Wir folgen dem Primat des Kunden, wir stellen uns der Diskussion, wir sind transparent und lassen unsere Kunden teilhaben an unserer Produkt- und Servicepolitik.

ZT Wie werden Marketing und Vertrieb professionell miteinander verknüpft?

Torsten Huhn: Vertrieb und Marketing sind grundsätzlich nicht zu trennen. Der Außendienst, der ohne die richtigen Marketinginstrumente zum Kunden geht, kämpft mit stumpfen Waffen. Ebenso sind typische Marketingmittel wie Werbung oder Events ebenfalls weniger nachhaltig, wenn sich z. B. nach der Versendung einer Einladung keiner ans Telefon setzt und im Gespräch die Bedarfslage beim Eingeladenen checkt.

Vertrieb und Marketing müssen also Hand in Hand gehen, um effektiv zu sein. Wichtig ist, dass die Unternehmensphilosophie, die eindeutige Positionierung des Dentallabors im Markt, maßgeblich die Ausgestaltung beider Facetten bestimmt. Ein etabliertes Labor mit einem Premiumpportfolio wird anders auf einen potenziellen Neukunden zugehen als ein neuer Player im Markt, der mit günstigen Produkten wirbt. Auch der Wettbewerb bestimmt die Wahl der Vertriebsmethoden und die Art der Werbung eines Labors.

Machen Sie sich einen Plan, der Ihre Marketingmaßnahmen über einen Zeitraum von einem Jahr enthält. Beantworten Sie sich beispielsweise folgende Fragen: Wann machen Sie welche Veranstaltung? Wann versenden Sie die Einladungen zum Tag der offenen Tür? Wann besorgen Sie die Weihnachtskalender für Ihre Bestandskunden? Für welche Themen brauchen Sie Schaumodelle? Wann geht die neue Imagebroschüre in die Verteilung? Wann erscheint der nächste Blogartikel? Lassen Sie den Außendienst an der Erstellung des Plans mitwirken, denn er kennt die Bedarfe und Bedürfnisse Ihrer Kunden. Diese Planung gibt Ihnen außerdem eine Übersicht über die notwendigen Budgets und ist ein Handlungsleitfaden für den Außendienst.

ANZEIGE



CADfirst®
49€
Hybrid-Abutmentkrone
Tel. 0 84 50 / 92 95 973
1) zzgl. 7% MwSt. und Versand
2) eingetragene Marke von Ivoclar Vivadent
IPS e.max® CAD

Zusammenfassung

Vertrieb in einem Dentallabor ist keine exakte Wissenschaft, hat aber sehr viel mit einem durchdachten Plan und dessen Umsetzung zu tun. Für die Erstellung eines Plans wiederum bedarf es der Betrachtung des Status quo und der Auseinandersetzung mit der Frage „Wo will ich mit meinem Dentallabor hin, welche Ziele verfolge ich?“. Und genau bei dieser Frage gibt es häufig fragende Blicke oder pauschale Aussagen der Verantwortlichen. Aber genau hier setzt der richtige Vertrieb ein: In der Lücke zwischen dem Istzustand und dem Sollzustand. Damit werden fromme Wünsche wie „mehr Umsatz“ oder „mehr Kundenzufriedenheit“ sichtbar und messbar gemacht. Konkrete quantitative oder qualitative Ziele, wie „Gewinnung von drei Neukunden im kommenden Geschäftsjahr mit einem Leistungsumsatz von je 15.000 Euro“ oder „Ausbau der Kundenzufriedenheit durch die Einführung von dialogorientierten Marketinginstrumenten, u. a. eines Weblogs“ sind nicht nur ein Teil einer durchdachten Planung, sondern auch wesentliche Elemente in der vertrieblichen Steuerung.

Kombiniert man die Planung mit einer professionellen Umsetzung, so ist auf die Ausbildung der Vertriebsverantwortlichen genauso Wert zu legen, wie auf die eingesetzten Marketinginstrumente. Wir wünschen Ihnen für beides ein glückliches Händchen, für eine saubere Planung ebenso wie für eine professionelle Umsetzung. Und sollten Sie eine helfende Hand für die Identifikation der Lücke zwischen Ist und Soll brauchen, dann sprechen Sie uns gerne an. **ZT**

**ZT Adresse**

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

In Farbe
sieht alles besser aus
Optiglaze® Color
von GC

Lichthärtende
Oberflächenversiegelung
(Charakterisierung)
für indirekte Composite-
und Acryl-Restaurationen



IPS[®]
e.max[®]

NATÜRLICHE ÄSTHETIK – EFFIZIENT GEPRESST



IPS e.max PRESS MULTI

DER ERSTE POLYCHROMATISCHE PRESS-ROHLING DER WELT

- Monolithische LS_2 -Restorationen mit natürlichem Farbverlauf
- Einzigartige Kombination aus Festigkeit, Ästhetik und Effizienz
- Für Kronen, Veneers und Hybrid-Abutment-Kronen
- Perfekt abgestimmte Programat-Pressöfen
- Für maximale Wirtschaftlichkeit in der Presstechnik

all ceramic
all you need

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

ZT IT-KOLUMNE

Smartphone-Betriebssysteme Teil 1 – Android

In der neuen Artikelserie möchte ich eine Einführung in die derzeit marktführenden Smartphone-Betriebssysteme Android, iOS und Windows Phone geben. Fast jeder besitzt mittlerweile eines dieser Geräte, viele jedoch wissen nicht, was bei den Geräten unter der Haube steckt, geschweige denn, die unterschiedlichen Betriebssysteme zu verstehen und zu unterscheiden. Der erste Teil dieser Serie beschäftigt sich nun mit dem Betriebssystem „Android“.

Genauso wie bei einem Desktop-Rechner kommt auch bei einem Smartphone bzw. Tablet-Computer ein Betriebssystem zum Einsatz. Zum Beispiel müssen aufgrund von Benutzereingaben auf der Display-Oberfläche die eingegebenen Informationen vom Mikroprozessor des Smartphones verarbeitet werden (Informationen werden z.B. im Flash-Speicher gespeichert). Das Betriebssystem ist also auch bei den Smartphones/Tablets die entscheidende Software für den Erfolg der Geräte auf dem hart umkämpften mobilen Gerätemarkt. Hat das Betriebssystem merkliche Schwächen im Vergleich zu den Konkurrenzsystemen, so bedeutet das in der Regel das K.-o.-Kriterium für die Geräte, die Betriebssystem-Software und Apps.

Im Gegensatz zum Desktop-Computer-Markt, in dem MS Windows immer noch fast monopolistische Marktanteile besitzt, dominiert im Smartphone-/Tablet-Markt jedoch kein Betriebssystem als alleiniger Herrscher, obwohl Android momentan immer mehr Marktanteile dazugewinnt. Zusätzlich gelten noch andere Ausgangsbedingungen als bei den Desktop-Computern: Das Smartphone oder auch Tablet ist vollständig an das System gebunden, mit dem es ausgeliefert wurde. Der Konsument kann somit auf dem gekauften Gerät kein Betriebssystemwechsel vornehmen. Hat sich der Konsument für ein Gerätemodell entschieden, muss er auch mit dem dazugehörigen Betriebssystem leben. Noch hinzu kommt der Umstand, dass die Betriebssystem-Updates vom Gerätehersteller zur Verfügung gestellt werden. Welche Smartphone-/Tablet-Betriebssysteme gibt es derzeit? Hier eine Übersicht der momentan am meisten eingesetzten Betriebssysteme:

- Google Android
- Apple iOS
- MS Windows Phone
- Blackberry von RIM
- Firefox OS
- WebOS
- Symbian OS (läuft 2016 aus)

In der Artikelserie werde ich aufgrund der hohen Marktanteile der ersten drei mobilen Betriebssysteme auch nur diese beschreiben.

Was ist Android?

Mit einem unglaublichen Marktanteil von fast 75 % ist das Android somit das führende mobile Betriebssystem. Die sehr große

App-Auswahl und die Kompatibilität mit Apps aus anderen Quellen sind sicherlich mit ein entscheidender Erfolgsfaktor. Der Begriff „App“ steht übrigens für „Applikation“ und ist nichts anderes als eine Applikationssoftware (z.B. Kalender-App), die der Benutzer des Gerätes auf dem Display starten kann und die dann unter der Kontrolle des Betriebssystems abläuft. Auf einem Desktop-Rechner ist eine App z.B. MS Word für das Schreiben und Gestalten von Texten. Das System ist offen und flexibel, was aber auch dazu führt, dass neue System-Updates nicht von jedem Hersteller sofort zur Verfügung stehen. Ein offenes System bedeutet, dass das System Privatpersonen und auch Unternehmen kostenfrei zur Verfügung steht und absolut frei verändert und angepasst werden kann. Dadurch entstehen viele verschiedene Systeme mit unterschiedlicher Optik und Funktionsumfang, die aber alle

stellt die Schnittstelle zum Abspielen von Multimedia und der Netzwerkkommunikation dar. Außerdem bildet er die Hardwareabstraktionsschicht für den Rest der Software und stellt die Gerätetreiber für das System. Die Bedienung der Android-Smartphones ist durch eine optimale Strukturierung sehr einfach (auch für Einsteiger) bedienbar, und der Anwender findet sich auf der Benutzeroberfläche sehr schnell zurecht. Nicht zuletzt hat der Kunde eine große Auswahl von verschiedenen Geräten unterschiedlicher Hersteller für jeden Geldbeutel.

Warum der Name „Android“?

Android kommt aus dem griechischen Androide und bedeutet: Menschenähnlich oder „Gestalt eines Menschen“. Androiden sind Roboter, die nach dem menschlichen Ebenbild ge-

Im Herbst 2008 konnte die erste Android-Betriebssystem-Version auf den Markt gebracht werden. Einige bekannte Mitglieder von „Open Handset Alliance“:

- Google
- Intel
- T-Mobile
- eBay
- HTC
- Motorola
- Samsung
- LG Electronics
- u.v.m.

Merkmale von Android

Ein sehr wichtiges Merkmal von Android (gilt aber auch für iOS und Windows Phone) ist die „Multitasking-Fähigkeit“. Multitasking bedeutet, dass das Betriebssystem in der Lage ist, mehrere Apps gleichzeitig auszuführen. In den aktuell zur Verfügung stehenden Android-Versionen (bis Android 4.4.4) wird auf dem Display jedoch immer nur eine App angezeigt. Die Anzeige von mehreren gleichzeitig laufenden Apps kann derzeit mit einer „Multiview-Display“-Funktion mit zwei Apps verwendet werden. Zum Beispiel bekommt der Benutzer aus der Google-Mail-App einen Web-Browser verschiebbar angezeigt, wenn auf einem Hyperlink im E-Mail-Text gedrückt wird. Ein großer Vorteil von Android ist seine vom Benutzer individuelle Anpassbarkeit. Je nach Gerätehersteller können bis zu sieben Startbildschirm-ebenen ausgewählt werden, auf denen der Benutzer beliebige App-Symbole platzieren kann. Besonders nützlich sind Widgets, die interaktive Inhalte auf das Display bringen – wie z.B. das Wetter, den Kalender oder aktuelle Nachrichten. Für einen optimalen Überblick können Apps in Ordnern zusammengefasst werden. Nicht nur den Startbildschirm kann der Benutzer individuell beeinflussen, auch das Hauptmenü einiger Smartphones lässt sich mit Ordnern und einer individuellen Anordnung der Apps verändern. Ein besonders praktisches Android-Merkmal ist das Benachrichtigungsfeld, auch Statusbildschirm genannt. Jeder Gerätehersteller hat zwar seine eigene Optik des Statusbildschirms, gibt dem Benutzer aber einen wirklichen Mehrwert. Ein Wisch von oben nach unten auf dem Startbildschirm genügt und schonerscheint die Anzeige, die über App-Updates, verpasste Anrufe und eingegangene Nachrichten informiert. Auch kann

man hier schnell Funktionen wie WLAN, Datenfunk, Bluetooth, GPS oder NFC sowie Nutzerprofile ein- oder ausschalten.

Google Play Store

Über die Android-App „Google Play Store“ kann der Benutzer Apps, Filme und E-Books kostenlos oder kostenbehaftet auf sein Gerät herunterladen. Die Bedienung von Google Play Store ist sehr einfach und bereitet auch dem Anfänger überhaupt keine Schwierigkeiten, da die Bedienoberfläche sehr übersichtlich gestaltet ist. Das einzige Manko ist die unglaublich hohe Anzahl an zur Verfügung stehenden Apps. Die Übersicht zu behalten wird für den Benutzer in der Tat zum Problem.

Android-Apps – Entwicklung

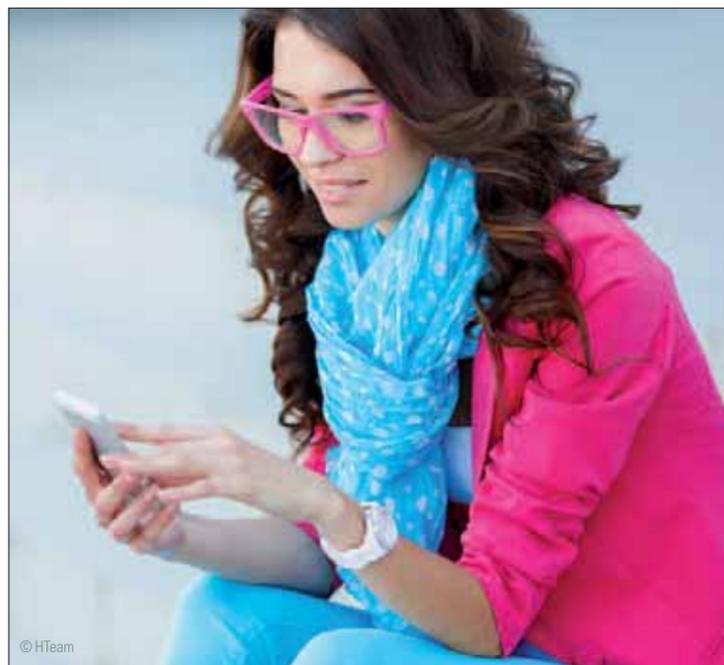
Android-Apps werden mit der kostenfreien und weit verbreiteten Programmiersprache „Java“ entwickelt. Der Vorteil von Java ist die große Verfügbarkeit von kostenfreien Tools und Hilfswerkzeugen für Softwareentwickler. Die Apps lassen sich mit Java relativ leicht und schnell entwickeln und auch danach kostenfrei und einfach in den Google App Store bringen. Möchte der Softwareentwickler eine Android-App freigeben, wird in der Regel nur ein Google Play-Entwicklerkonto benötigt. Dieses ist gegen eine Einmalzahlung von 25 US-Dollar erhältlich und verursacht aber dann keine weiteren Kosten mehr.

Ausblick

Im nächsten Artikel der Serie möchte ich auf das Apple-Betriebssystem „iOS“ eingehen und die Funktionen und Unterschiede zu Android beleuchten. Es wird wieder spannend, bleiben Sie also dran. **ZT**



Infos zum Autor



© HTeam

auf demselben Kern(el) beruhen. Da Android eine freie Software ist, muss kein Hersteller Lizenzgebühren für die Nutzung bezahlen. Dadurch können die Kosten von einfachen Geräten sehr gering gehalten werden. Sicherlich ein Grund, warum Android einen Marktanteil von fast 75 % für sich verbuchen kann.

Der Kern(el) von Android

Android basiert auf einem Linux-Kernel, ist aber im klassischen Sinne keine Linux-Distribution, da einige grundlegende Eigenschaften sehr stark verändert wurden. Dieser ist für die Speicherverwaltung und Prozessverwaltung zuständig und

baut werden. Das Ziel war, ein für den Anwender einfach zu bedienendes System zu entwickeln, daher also der Name Android.

Wer sind die Macher von Android?

2003 wurde in den USA das Unternehmen „Android“ gegründet. 2005 übernahm dann Google das Unternehmen. 2007 hat das Unternehmen Google mit weiteren 33 Mitgliedern die „Open Handset Alliance“ gegründet. Unter der Federführung von Google ist das Ziel der „Open Handset Alliance“ die gemeinsame Weiterentwicklung des Betriebssystems „Android“.

ZT Adresse

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

Vorgehen bei der Rehabilitation von Funktion und Ästhetik

Die funktionelle Integration prothetischer Restaurationen ist der Schlüssel für langzeitstabile Ergebnisse. Bei schwierigen Ausgangssituationen bedarf es eines konsequenten Konzepts, um Ästhetik und Okklusion wieder in eine Einheit zu bringen.

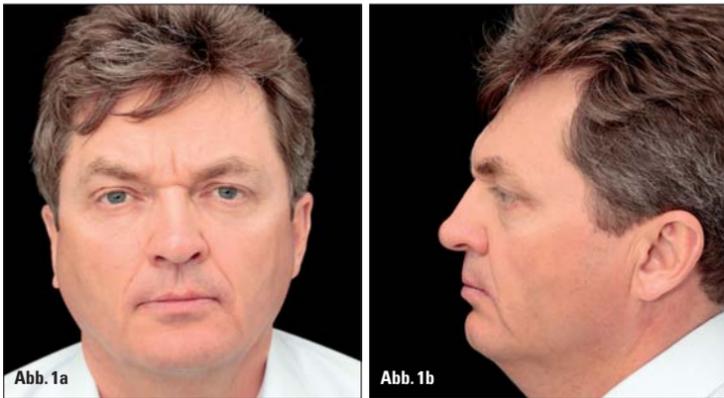


Abb. 1a und b: Ausgangssituation: Bereits die extraoralen Profilbilder zeigten die reduzierte Vertikaldimension.

Die Rehabilitation eines funktionsgestörten Patienten ist eine anspruchsvolle Aufgabe. Das Behandlungsteam steht vor der komplexen Herausforderung, eine stabile Okklusion, eine korrekte vertikale Dimension und eine ansprechende Ästhetik herzustellen. Berücksichtigt werden müssen dabei die biologischen Aspekte ebenso wie die Wahl des optimalen Materials. Im vorliegenden Fall wurde ein Patient auf einem durchdachten und konsequenten Therapieweg rehabilitiert und nach erfolgreicher funktionstherapeutischer Behandlung mit vollkeramischen Kronen (IPSe.max® Press) versorgt.

der Vorgeschichte wurden die patientenspezifischen Parameter erfasst (röntgenologisch, fotografisch, klinisch). Das Mittelgesicht war leicht komprimiert, was auf eine reduzierte Vertikaldimension hinwies (Abb. 1a und b). Auf dem Lippenschlussbild waren die dafür bezeichnenden, nach kaudal zeigenden Mundwinkel erkennbar. Die intraorale Analyse zeigte Gingivarezessionen, einen mangelnden Freiraum in der zentrischen Okklusion sowie eine unzureichende Passgenauigkeit der Restaurationen (Abb. 2). Der Patient war mit zusammengefügtten VMK-Kronen auf natürlichen Pfeilerzähnen sowie auf Implantaten versorgt. Die Inzisalkante



Abb. 2: Intraorale Diagnose: starke Gingivarezessionen an den vorhandenen keramischen Versorgungen.

Patientenfall

Die vorhandenen prothetischen Restaurationen unseres 55-jährigen Patienten waren in einem desolaten Zustand. Er war mit Kronen versorgt, die teilweise auf Implantaten verankert waren. Der Mann war funktionell sowie ästhetisch stark eingeschränkt. Er beklagte eine mangelnde Kau-effektivität, ästhetische und phonetische Einschränkungen sowie immer wieder auftretende Muskelverspannungen. Die Keramik-kronen waren teilweise frakturiert und abgeplatzt. Der ausdrückliche Patientenwunsch war eine Verbesserung der Situation ohne chirurgischen Eingriff (Explantation).

Intra- und extraorale Befundung

Nach einem einfühlsamen Patientengespräch und dem Erfragen

der Krone 22 war abgeplatzt. Die okklusale Morphologie der Seitenzahnkronen entsprach in keiner Weise einer funktionell orientierten Gestaltung; die flachen Okklusionsflächen gewährten keine Funktion (Abb. 3). Die klinische Analyse zeigte eine mangelnde Unterstützung im Seitenzahnbereich und eine fehlende Front-Eckzahn-Führung. Zudem wurde eine transversale Diskrepanz zwischen Ober- und Unterkiefer festgestellt. In Regio der Implantate war der Knochen- und Weichgewebeabbau offensichtlich (Abb. 4).

Diagnose:

- Angle-Klasse I rechtsseitig
- Angle-Klasse III linksseitig
- Verlust der zentrischen Stopps im Seitenzahnbereich
- keine Front-Eckzahn-Führung

Die röntgenologische Analyse zeigte unter anderem insuffiziente Wurzelfüllungen (Abb. 5).

Zudem wurde unsere Befürchtung bestätigt: An allen Implantaten waren periimplantäre Knocheneinbrüche eingetreten. Die Zahl der Implantate war ebenso diskussionswürdig wie deren Positionierung im Knochen.

Funktionsanalyse

Um den funktionellen Zustand respektive das Zusammenspiel von Muskulatur, Zähnen (Restaurationen) und Kiefergelenken zu evaluieren und somit Dysfunktionen zu erkennen, erfolgte eine klinische Funktionsanalyse. Die Muskelpalpation zeigte Sensibilitäten des Musculus masseter (kranial), Musculus pterygoideus

medialis, Tuberculus maxillae und Musculus mylohyoideus. Die Muskeln waren auf beiden Seiten sehr empfindlich, was auf eine hohe Aktivität der Protraktoren- und Schließmuskeln schließen ließ. Auch beim Abtasten der Kiefergelenke reagierte der Patient mit Schmerzen. Die lateralen Pole waren sowohl im beweglichen als auch im unbeweglichen Zustand schmerzempfindlich, ebenso die kranialen Gelenkhöhlen (beidseitig). Der Patient klagte über chronische Schmerzen. Es folgte eine instrumentale Funktionsanalyse. Mithilfe des Axioquick® Recorders (SAM, Deutschland) wurde eine Axiografie vorgenommen (Abb. 6). Das verwendete System ermöglicht es, alle

funktionellen Unterkieferbewegungen mit Ultraschallsendern schnell und präzise in 3-D aufzuzeichnen und zu analysieren. Die Axiografie zeigte, dass die Ausgangs- und Endpunkte der Öffnungs- und Schließbewegung nicht übereinstimmten. Zudem wurde ein reziprokes Knacken auf der linken Seite des Kiefergelenks sowie eine Schonhaltung/-bewegung diagnostiziert. Die Beweglichkeit des Kiefergelenks war eingeschränkt. Bei der kephalometrischen Analyse bestätigte sich der Verlust der vertikalen Bisslage (Abb. 7). Die Analyse ergab eine skeletale Stellung, die als brachiofazial eingestuft

Fortsetzung auf Seite 12 ZT

ANZEIGE



Starke Auszubildende gesucht 15. Nachwuchs-Wettbewerb des VDZI

Der Gysi-Preis:

Der VDZI hat erstmalig 1979 einen Nachwuchs-Wettbewerb ins Leben gerufen, der jetzt im Turnus von zwei Jahren für Auszubildende im Zahntechniker-Handwerk durchgeführt wird. Auch für das nächste Jahr werden die eingesandten Arbeiten von einer Jury anerkannter Zahntechniker bewertet und die besten Arbeiten auf der IDS 2015 ausgestellt und prämiert. Außer dem Namen des Teilnehmers wird das Labor genannt, sodass sich im Rahmen dieses Wettbewerbs ausbildungsin-tensive Betriebe besonders auszeichnen können. Der Wettbewerb trägt den Namen eines um die Entwicklung der Prothetik verdienten Pioniers: Professor Alfred Gysi.

Die Ausschreibung:

Die Ausschreibung erfolgt in 3 Gruppen:
Gruppe A: 2. Ausbildungsjahr
Gruppe B: 3. Ausbildungsjahr
Gruppe C: 4. Ausbildungsjahr
Jede Gruppe wird einzeln bewertet. Jeder Teilnehmer erhält eine Urkunde und eine Medaille, die drei Erstplatzierten Medaillen in Gold, Silber und Bronze. Medaillen und Urkunden werden an im Rahmen einer Feierstunde zur Internationalen Dentalschau (10. bis 14. März 2015) verliehen.

Die Organisation:

Der Gysi-Preis wird von der Wirtschaftsgesellschaft des VDZI mbH durchgeführt. Einzelheiten über die geforderte Technik für die drei Gruppen und Anmeldeformulare sind anzufordern bei der:
Wirtschaftsgesellschaft des VDZI mbH
„Gysi-Preis 2015“
Große Präsidentenstraße 10
10178 Berlin

Die Teilnahmebedingungen:

Teilnahmeberechtigt ist jeder Auszubildende in einem gewerblichen zahntechnischen Labor mit Ausbildungsbe-rechtigung.

Anforderungen der Aufgabe:

Interessenten erhalten die Aufgabe ihrer Gruppe gegen eine Schutzgebühr von 10 Euro pro Teilnehmer. Bitte haben Sie dafür Verständnis, dass der Versand der Aufgaben nur erfolgen kann, wenn Ihre Zahlung auf das Konto der Wirtschaftsgesellschaft des VDZI mbH - 1400797, IBAN: DE60 5019 0000 0001 4007 97, BIC FFVBDEFF - bei der Frankfurter Volksbank - erfolgt ist.

Der Versand der Aufgaben erfolgt ab 10. November 2014.

Gysi-Preis 2015

ANMELDUNG

Bitte senden Sie uns die Aufgaben zu:

- _____ Stück Gruppe A
- _____ Stück Gruppe B
- _____ Stück Gruppe C

Der Beleg über die Einzahlung der Schutzgebühr in Höhe von EUR 10,- (inkl. Mehrwertsteuer) pro Teilnehmer ist beigelegt (bzw. als Kopie mitgefakt).

Absender (in Druckschrift):

Vorname/Name: _____

Laboradresse: _____

Straße: _____

PLZ/Ort: _____

E-Mail: _____

Telefon: _____



Wirtschaftsgesellschaft
des VDZI mbH
„Gysi-Preis 2015“
Große Präsidentenstraße 10
10178 Berlin

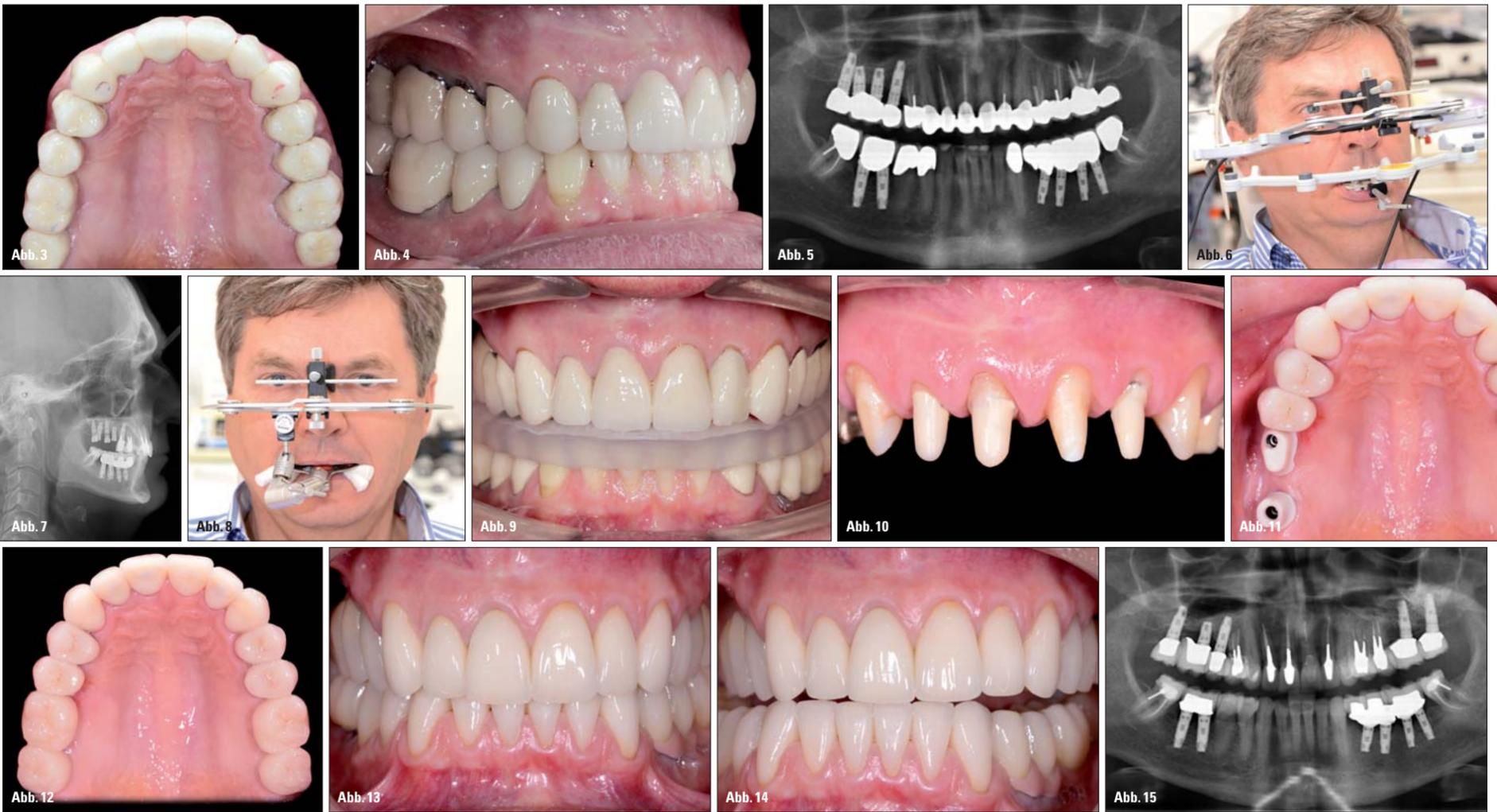


Abb. 3: Die okklusalen Flächen der Keramikronen boten dem Patienten keine Kaeffektivität. – **Abb. 4:** Die Implantate im Seitenzahnbereich waren exponiert. – **Abb. 5:** Röntgenbild der Ausgangssituation: teilweise insuffiziente Wurzelfüllungen, Knochenabbau in Regio der Implantate, fragwürdige Implantatzahl sowie -position. – **Abb. 6:** Instrumentelle Funktionsdiagnostik mittels Axiografie. – **Abb. 7:** Die kephalometrische Vermessung bestätigte den vertikalen Verlust der Bisshöhe. – **Abb. 8:** Mithilfe des Transferbogens wurde die Mundsituation in den Artikulator überführt. – **Abb. 9:** Die myopathische Entspannungsschiene mit einer Bisshebung von 6 mm. – **Abb. 10:** Sanierte Situation der Stümpfe vor dem Anfertigen der definitiven Restaurationen. – **Abb. 11:** Die keramischen Einzelkronen für die Frontzähne sowie die Prämolaren sind eingesetzt. Die Implantate im Molarenbereich wurden mit individuellen keramischen Abutments versorgt. – **Abb. 12:** Die eingegliederten Restaurationen (Kronen aus Lithiumdisilikat, IPS e.max Press). – **Abb. 13:** Die Ansicht von frontal zeigt ein funktionell sowie ästhetisch gelungenes Ergebnis. – **Abb. 14:** Kontrolle von Laterotrusion und Protrusion. – **Abb. 15:** Abschließendes Röntgenbild: Selbst die Implantatneigungen konnten mit den individuell angefertigten Suprakonstruktionen und Kronen optimiert werden.

ZT Fortsetzung von Seite 11

werden kann, eine skelettale Klasse I, eine reduzierte Gesichtshöhe sowie eine Fehlstellung der oberen Incisivi (nach palatinal geneigt).

„Um einen strukturierten Behandlungsplan erstellen zu können, ist eine präzise Modellanalyse unentbehrlich.“

Die Diagnosemodelle wurden mithilfe des Axioquick-Transferbogens (Abb. 8) in den Artikulator (SAM 3) eingebracht. Die individuellen Einstellungen des SAM-Artikulators wurden mit dem Axioquick Recorder ermittelt.

Funktionelle Therapie

Erst nach der Modellanalyse wurde eine strukturierte Behandlungsstrategie festgelegt. Im ersten Schritt sollte eine Schienentherapie vorgenommen werden. Ziel war es, die oberen sowie unteren Frontzähne etwas nach labial auszurichten, die Front-Eckzahnführung wiederherzustellen, eine okklusale Unterstützung im Seitenzahnbereich aufzubauen, den oberen Zahnbogen etwas zu vergrößern und die vertikale Bisslage zu heben. Um die ästhetischen Wünsche des Patienten zu erfüllen, sollten die Stümpfe sowie die Implantate mit vollkeramischen Kronen neu versorgt werden. Der Patient erhielt eine myopathische Entspannungsschiene, die mit einer Bissöffnung von 6 mm gefertigt war (Abb. 9). In regelmä-

ßigen Abständen wurden die Muskelpalpationen sowie die Schiene kontrolliert und korrigiert. Nach einer ganzheitlichen Muskelentspannung definierten wir die Referenzposition, platzierten die Modelle im Artikulator und fertigten das Wax-up. Für den Erfolg einer solch komplexen Therapie ist dieses Wax-up unabdingbar. Zum einen leistet es wertvolle Dienste bei der Kommunikation mit dem Patienten, zum anderen kann damit ein realistisches Behandlungsziel definiert und konkret darauf hingearbeitet werden. Nach erfolgreicher Schienentherapie wurden die vorhandenen Restaurationen entfernt.

Prothetische Versorgung

Insbesondere bei dem Verlust der vertikalen Bisshöhe sind flankierende präventive Maßnahmen die Stützpfiler jedweder rekonstruktiven Therapie. Erst nach der Stabilisierung der Situation kann die restaurative Therapie (Wiederherstellung der vertikalen Dimension und Okklusionsgestaltung)

begonnen werden. Unser Konzept besagt, dass okklusale Korrekturen erst vorgenommen werden, wenn die Schienentherapie erfolgreich abgeschlossen ist. Irreversible Maßnahmen ohne vorherige diagnostische Schritte oder eine Schienenbehandlung bedeuten ein nicht kalkulierbares Risiko. Nach dem Entfernen der Kronen offenbarte sich der desaströse Zustand; die Versorgungen entsprachen qualitativ nicht annähernd dem Status quo der Zahnmedizin. Einige Wurzelfüllungen bedurften einer Revision. Teilweise mussten Stiftaufbauten erneuert werden. Die Voraussetzung für eine natürlich wirkende Vollkeramikrestauration ist die perfekte Integration im Patientenmund. Um dies zu erreichen, wurden die metallischen Aufbauten mit einem opaken Composite abgedeckt (Abb. 10) und so die Stümpfe farblich optimal vorbereitet. Im ersten Schritt wurden die Frontzähne sowie die Prämolaren mit keramischen Restaurationen (IPS e.max Press) versorgt. Für den Molarenbereich wurden individuelle IPS e.max Press-Abutments gefertigt und diese nachfolgend ebenfalls mit vollanatomischen IPS e.max Press-Kronen restauriert (Abb. 11 und 12). Durch die monolithische Vorgehensweise wurde im implantatgetragenen Molarenbereich die hohe Festigkeit des Werkstoffes Lithiumdisilikat ausgenutzt. Mögliche Chippings der Verblendkeramik werden so umgangen und eine langfristig zuverlässige Restauration erstellt. Durch geschicktes Bemalen und Glasieren

müssen auch ästhetisch keinerlei Kompromisse eingegangen werden. Der Patient war aufgrund der therapeutischen Schienentherapie an die „neue“ vertikale Bisslage gewöhnt und fühlte sich funk-



Abb. 16: „Ästhetik folgt Funktion“ – das Weichgewebeprofil des Mittelgesichts hat sich durch die Bisshebung enorm verändert. Der Gesichtsausdruck des Patienten zeigt seine Zufriedenheit mit dem Ergebnis.

tionell mit den neuen Restaurationen wohl (Abb. 13). Ästhetisch konnte ein harmonisches Bild geschaffen werden. Extraoral sowie intraoral entsprach die Situation nun exakt den patientenspezifischen Anforderungen sowie seinen Wünschen (Abb. 14). Eine abschließende Panoramaraufnahme zeigte, dass während des Therapiezeitraums auch die Implantatpositionen optimiert werden konnten (Abb. 15). Optional hätten die Implantate explantiert werden können, allerdings war hier die Gefahr eines hohen Knochenabbaus gegeben. Dieser Therapieweg kam für den Pa-

tienten nicht infrage. Bei regelmäßigen Nachkontrollen wurden am Zahnersatz keine Abrasionsfacetten festgestellt. Die okklusalen Verhältnisse blieben unverändert. Der Befund der Kiefergelenke und Kaumuskelatur war nach wie vor unauffällig. Der Patient war mit dem Behandlungsergebnis sehr zufrieden.

Fazit

Dieser Patientenfall zeigt die Komplexität und den zeitlichen Aufwand der Rehabilitation eines funktionell nicht optimal versorgten Patienten. Bei der Wahl des Therapiewegs stand sowohl die funktionelle als auch die ästhetische Verbesserung im Vordergrund. Der Patient konnte nach einer entsprechend langen Schienentherapie mit Lithiumdisilikatkronen aus IPS e.max Press versorgt werden. Der Therapieansatz „Ästhetik folgt Funktion“ führte auch in diesem Fall zum Erfolg (Abb. 16).

Danksagung

Ich möchte mich bei Oliver Brix für die exzellente zahntechnische Umsetzung bedanken. ZT

ZT Adresse

Dr. Sergey Chikunov
2, Zhukovskogo, pl-2
103062 Moskau
Russland
sergey.chikunov@gmail.com

ANZEIGE

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

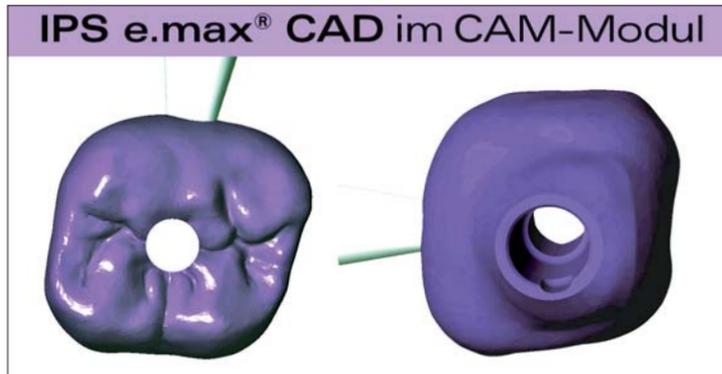
ZT PRODUKTE

Produktionsangebot erweitert

Implantatgetragene Versorgung aus IPS e.max® CAD werden nun von CADfirst gefertigt.

Das bayerische CAD/CAM-Kompetenzzentrum CADfirst erweitert sein Produktionsangebot für Praxis- und Dental-labore um IPS e.max® CAD Hybrid-Abutmentkronen. Ab sofort bietet das Unternehmen neben Einzelzahn- und Brückenversorgungen auch implantatgetragene Hybrid-Restaurationen aus IPS e.max® CAD an. Nutzer offener CAD-Systeme, wie Dental

Wings®, Exocad®, 3Shape® u. a., sowie klassische Modellkunden ohne Scanner können bei CADfirst für beinahe jede auf dem Markt erhältliche Titanbasis Abutments oder vollanatomische Abutments sowie Hybrid-Abutmentkronen aus Lithiumdisilikat fertigen lassen. Durch die im eigens hierfür entwickelten CAD/CAM-Verfahren hochpräzise gefertigten Schnittstellen sind Auftraggeber zudem in der Lage, einen abgewinkelten Schraubenkanal zu erstellen. Die hohe Oberflächengüte der CADfirst-gefertigten CAD/CAM-Restaurationen aus IPS e.max® CAD erscheint nach der maschinellen Fertigung ultraglatt. An die so entstandene sehr homogene Außenfläche kann sich das Zahnfleisch optimal anlegen, Irritationen des Weichgewebes werden vorgebeugt. Die IPS e.max® CAD Abutment-Versor-



gungen sind bei CADfirst ab sofort zum Einführungspreis verfügbar.

ten Dr. Amine Benalouane gegründet. Mit der langjährigen Erfahrung des Geschäftsleiters Dr. Amine Benalouane, der als Gründungsmitglied und Führungsmanager des CAD/CAM-Systemherstellers Dental Wings weltweite Erfolge erzielte, hat sich CADfirst innerhalb kurzer Zeit als feste Anlaufposition für CAD/CAM-gefertigte Fräsarbeiten positioniert. Zur Präzisions-

fertigung werden ausgewählte Hochleistungswerkstoffe und moderne industrielle 5-Achs-Fräsen verwendet.

CADfirst Fräszentrum ist heute schwerpunktmäßig als zuverlässiges High-End Produktionszentrum für Dentalabore und Praxislabore tätig. **ZT**

Mit ® gekennzeichnete Produkte sind eingetragene Marken der jeweiligen Inhaber.

ANZEIGE

Unsere seit Jahren dauerhaft günstigen **Reparatur-Festpreise.** Qualität made in Germany. Mehr unter www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

ZT Adresse

CADfirst
Dental Fräszentrum GmbH
Industriegebiet Brautlach
Münchener Str. 37
85123 Karlskron
Tel.: 08450 929597-4
Fax: 08450 929597-5
info@cadfirst.de
www.cadfirst.de

Produktneuheiten für die erfolgreiche Laborarbeit

GC präsentiert zum Herbst 2014 zahlreiche Produktneuheiten.



Mit dem neu entwickelten G-aenial Universal Flo Lab Kit steht ein fließfähiges Composite für indirekte Versorgungen bereit, das als Universalfüllungsmaterial eine Lösung für alle Indikationen darstellt. Die lichthärtende Oberflächenversiegelung OPTIGLAZE Color ist unter anderem prädestiniert für die Versiegelung von CAD/CAM-gefertigten Composite- und Kunststoff-Restaurationen, künstlichen Zähnen, herausnehmbaren Zahnprothesen und provisorischen Kronen. Das Initial MC Chroma Shade Translucent (CST) Pulver erleichtert es, Korrekturen nach dem ersten Brennen vorzunehmen. Die neuen kalisostatisch gepressten Initial

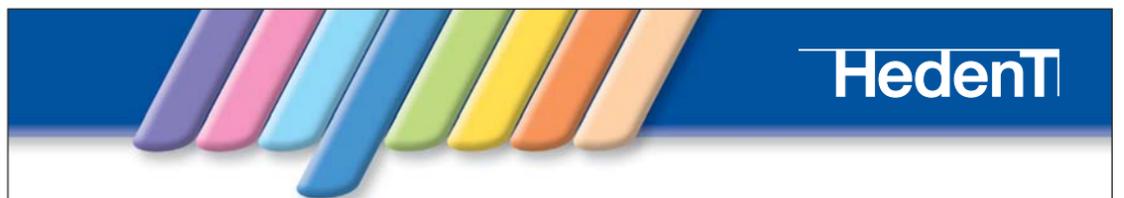
Zirkon-Scheiben erweitern die Linie der GC Initial Zr-FS-Produkte: Monolithische Kronen und Brücken, die mit der für Vollkontur-Anwendungen vorgesehenen Initial Zirkonia ST Scheibe gefertigt werden, benötigen keinen Keramikaufbau und ermöglichen ästhetische Glanzleistungen in kurzer Zeit – ebenso die Initial Zirkonia HT Scheibe für Verblendungen. Die dreidimensionalen Keramik-Malfarben GC Initial IQ Lustre Pastes NF sorgen mit ihrer neuen Formel für hohe Farbtiefe und lebendige Transluzenz. Einen digitalen Meilenstein markiert das vollautomatisierte Laborscansystem GC Aadva Lab Scan, das eine bezahlbare CAD/CAM-Technologie sowie hohe Präzision und Geschwindigkeit bietet. Diese Neuheiten erweitern die Möglichkeiten im Laboralltag – davon können sich Anwender auf den Dentalmessen im Herbst 2014 überzeugen. **ZT**



ZT Adresse

GC Germany GmbH
Seifgrundstraße 2
61348 Bad Homburg
Tel.: 06172 99596-0
Fax: 06172 99596-66
info@germany.gceurope.com
www.germany.gceurope.com

ANZEIGE



Hedent Dampfstrahlgeräte für jeden Einsatz das Richtige!

Hedent bietet ein volles Programm an Dampfstrahlgeräten, die in verschiedenen Industriebereichen ihre Anwendung finden. Durch die mitgelieferte Wandhalterung haben die kompakten Geräte wenig Platzbedarf. Alle Geräte werden aus hochwertigem Edelstahl und qualitativ anspruchsvollen Aggregaten und Bausteinen gefertigt. Die Düse am Handstück ist bei allen Geräten auswechselbar. So kann die Stärke des Dampfstrahls auf den Arbeitsbereich abgestimmt werden. Die Geräte besitzen hohe Sicherheitsstandards und sind durch drei verschiedene Sicherheitssysteme abgesichert. Das Ergebnis – zuverlässige, wartungsfreundliche Geräte mit hoher Lebensdauer!



Hedent Inkosteam Economy
Ein kompaktes Gerät für täglichen Einsatz im kleineren Labor und im Praxislabor. Das Kesselvolumen ist auf den Bedarf eines kleinen Labors ausgelegt. Das Gerät muss manuell gefüllt werden. Die Füllmenge wird durch Kontrollleuchten angezeigt.



Inkosteam (Standard)
Leistungsstarkes Hochdruckdampfstrahlgerät für den täglichen Einsatz in Praxis und Labor, wo hartnäckiger Schmutz auf kleinstem Raum zu entfernen ist.



Inkosteam II mit zwei Dampf-stufen. Normaldampf und Nassdampf mit hoher Spülwirkung erfüllt höchste Ansprüche an ein Dampfstrahlgerät.

Hedent GmbH

Obere Zeil 6 – 8
D-61440 Oberursel/Taunus
Germany

Telefon 06171-52036
Telefax 06171-52090

info@hedent.de
www.hedent.de



Hedent Inkoquell 6 ist ein Wasser-aufbereitungsgerät zur Versorgung von Dampfstrahlgeräten mit kalkfreiem Wasser bei automatischer Kesselfüllung.



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

Weitere Produkte und Informationen finden Sie auf unserer Homepage!

Zeit und Geld sparen

Der Dampfstrahler IP Clean Automatic N ermöglicht automatische Wasseraufnahme – ohne Wasseranschluss.

Der praktische Dampfstrahler IP Clean Automatic N für Dental-labore aus dem Hause IP Division verspricht kontinuierliche Einsatzbereitschaft mit leichter Bedienfreundlichkeit, dank automatischer Wasseraufnahme.

Der automatische IP Clean Automatic N ist mit einem rostfreien Edelstahlkessel ausgestattet und entspricht den internationalen Sicherheitsvorschriften. Die Befüllung wird mithilfe eines mitgelieferten, separaten Kanisters während des Betriebes automatisch durchgeführt und spart somit Zeit und Geld. Das Gerät saugt das Wasser mithilfe einer speziell eingebauten Pumpe direkt in dem Edelstahlkessel des Dampfstrahlergerätes ein. Das funktioniert auch bei aufgebautem Druck und somit ist keine Arbeitsunterbrechung notwendig. Der IP Clean Automatic N ähnelt einem Dampfstrahler mit Wasseranschluss, jedoch mit mehr Flexibilität und Mobilität, da hier nur ein Tankkanister zum Auffüllen benötigt wird und kein fester Arbeitsplatz mit Wasseranschluss notwendig ist. Die Heizleistung beträgt 1.500 Watt und sorgt somit für einen rapiden Druckaufbau, der bei Erreichen des Arbeitsdrucks durch Aufleuchten einer roten Leuchtanzeige signalisiert wird. Der leistungsstarke und konstante Arbeitsdruck von ca. 5 Bar, mit einer Dampftemperatur von ca. 170 °C, garantiert eine zuverlässige und porentiefe Reinigung.

Der Dampfdruck kann über den praktischen Kugelgriff des Magnetventils geregelt werden, um den Strahl bei arbeitsempfindlichen Objekten zu mindern. Der Dampf wird über die praktische Strahlpistole am Mikroschalter abgelassen.

Der Mindestwasserstand im Kanister wird durch einen akustischen Signalton signalisiert und kann während des Betriebes sorglos nachgefüllt werden. Im Bodenbereich des IP Clean Automatic N befindet sich eine praktische Ablassschraube, um auftretende Schmutzablagerungen zu beseitigen und um das regelmäßige Entkalken des Gerätes zu erleichtern. Der IP Clean Automatic N kann direkt vom Hersteller oder Fachhandel erworben werden. Weitere Informationen finden Sie in dieser Ausgabe in der beigefügten IP Division-Beilage. **ZT**

ZT Adresse

IP Division Technische Produkte GmbH
Dachauer Str. 95a
85778 Haimhausen
Tel.: 08133 9179480
Fax: 08133 9179481
info@ipclean.de
www.ipclean.de

Gipsexpansion überlisten

Die Anwendungseigenschaften des Giroform Pinbohrgeräts von Amann Girrbach wurden optimiert.

Angepasst an das aktuelle Produktdesign von Amann Girrbach und mit optimierten Anwendungseigenschaften präsentiert sich das Giroform Pinbohrgerät zur Herstellung

Präzision der Modelle ab. Die Gipsexpansion stellt dabei die größte Fehlerquelle dar, da sie Patientendaten erheblich verfälschen und die Passgenauigkeit der Restauration beeinträchtigen kann.



von Präzisionsmodellen als Basis für störungsfreien Zahnersatz. So bieten die ergonomisch positionierten und leicht zu aktivierenden Tip-on-Knöpfe mehr Komfort und sorgen für ein müheloses Auslösen der Bohrung. Auch der Werkzeugwechsel gestaltet sich spielend einfach, denn Führungsrillen erleichtern das Auffinden und Fixieren der Bohrachse und ermöglichen einen schnellen Austausch des Bohrers. Die Passgenauigkeit von Zahnersatz hängt maßgeblich von der

Giroform überlistet die Gipsexpansion des Zahnkranzes und gibt somit die Mundsituation patientenanalogue wieder. **ZT**

ZT Adresse

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

Produktportfolio erweitert

Henry Schein vertreibt exklusiv Fräsmaschinen der Marke VHF in Deutschland.

Henry Schein erweitert erneut das Produktportfolio für seine Kunden und vertreibt die Dental-Fräsmaschinen von VHF manufacture AG (VHF) aus Ammerbuch in Baden-Württemberg. VHF produziert seit 1988 hochpräzise, schnelle und robuste CNC-Fräsmaschinen. Die exklusiv bei Henry Schein eingeführten Fräsmaschinen zeichnen sich durch ihre extrem kompakte Bauform, eine hohe Präzision sowie Robustheit und

eine einfache Bedienbarkeit aus und erfreuen sich dadurch großer Beliebtheit bei Dental-laboren weltweit. Alle Maschinen von VHF enthalten eine moderne und einfach zu bedienende CAM-Software zur Verarbeitung von STL-Daten. Dadurch sind die VHF-Fräsmaschinen mit allen offenen CAD-Systemen kompatibel.

Die Dental-Fräsmaschinen von VHF sind in verschiedenen Ausführungen erhältlich. Neben den kompakten 4-Achs-Systemen (z. B. CAM 4-K4 Impression) bietet VHF auch zwei kompakte 5-Achs-Maschinen (CAM 5-S1 Impression und CAM 5-S2 Impression) an – eine davon mit einem 8-fach-Rondenwechsler. Beide Achs-Varianten haben automatische Werkzeugwechsellvorrichtungen. Die Ronden können schnell und bequem mit wenigen Handgriffen getauscht werden. Seit dem 1. September 2014 ist für die 5-Achs-Fräsmaschinen auch eine Nassschleifoption für die Glaskeramikbearbeitung wählbar. Durch die 5-Achs-Simultanfähigkeit und den Neigungswinkel der B-Achse von ±30° lassen sich außerdem Hinterschnitte und Divergenzen sehr gut bearbeiten. Die CAM 5-S2 Impression



ist baugleich mit dem 5-Achs-Simultan Bearbeitungssystem CAM 5-S1 Impression, verfügt jedoch zusätzlich über den integrierten 8-fach-Blankwechsler für den automatisierten Betrieb. So wird die Fertigungskapazität ganz einfach über Nacht erhöht. Aufgrund der Verarbeitung von Universalblanks mit 98,5 mm Durchmesser wird die Nutzung handelsüblicher Materialien der

gängigen Hersteller ermöglicht. Zahnersatzmaterialien wie Zirkonoxid, Wachs, Kunststoffe, Nano-Composites und mit den 5-Achs-Systemen selbst NEM-Werkstoffe auf Chrom-Kobalt-Basis lassen sich präzise, schnell und wirtschaftlich bearbeiten. Besonders gute Ergebnisse werden dabei mit den Zirlux®-Materialien erzielt. Eigens hierfür entwickelte Frässtrategien füh-

ren zu optimalen Endergebnissen und hochästhetischen Restaurationen.

Die VHF-Fräsmaschinen sind in Deutschland exklusiv bei Henry Schein erhältlich. Die passenden Fräswerkzeuge sind ebenfalls u. a. über den Henry Schein Webshop bestellbar.

Die VHF-Produkte sind integraler Bestandteil der ConnectDental Aktivitäten von Henry Schein. Henry Schein bietet im Rahmen seiner ConnectDental-Konzeption neben dem umfassenden Know-how der Spezialisten und Schulungen und Weiterbildungen für Praxis- und Labormitarbeiter auch ein breites Produktsortiment im Bereich der Digitalisierung für Zahnarztpraxen und Labore. **ZT**

ZT Adresse

Henry Schein
Dental Deutschland GmbH
Monzastraße 2a
63225 Langen
Tel.: 0800 1400044
Fax: 08000 400044
info@henryschein.de
www.henryschein-dental.de

ANZEIGE

ARGEN
dental innovators to the world

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

Infos zum Unternehmen



Neue Anwendungsmöglichkeiten für CAD/CAM-Materialien

VITA CAD/CAM-Materialien eignen sich für offene und abgestimmte Systeme.

Die weltweit erste Keramik für die dentale CAD/CAM-Anwendung wurde Mitte der 1980er-Jahre von VITA Zahnfabrik entwickelt: VITABLOCS for CEREC. Heute steht ein umfassendes Sortiment an Feldspat-, Glas-, Hybrid- und Oxidkeramiken sowie Machinable Polymers für

Labor und Praxis zur Verfügung. Um eine flexible, einfache und sichere Anwendung von VITA CAD/CAM-Materialien über die Grenzen eines einzelnen Systems hinaus zu ermöglichen, werden Netzwerke mit ausgewählten Partnerunternehmen

unterstützt, vorangetrieben und entwickelt. Im Bereich der geschlossenen Systeme sind VITA CAD/CAM-Restaurationsmaterialien nicht nur für CEREC/inLab von Sirona, sondern auch z.B. für Ceramill Motion 2 von Amann Girrbach, KaVo ARCTICA und Everest von KaVo Dental und Core3d erhältlich. Für den Markt offener Systemkomponenten existieren u.a. Kooperationen mit Herstellern von CAD- und CAM-Software wie 3Shape, exocad, Dental Wings, Delcam und OPEN MIND bzw. FOLLOW-ME!

Materialqualifizierungen erfolgten außerdem bereits mit Maschinenherstellern wie Carestream, imes-icore, VHF, MB, Roland DG u.v.m. Möglich ist die Verarbeitung mit unterschiedlichen Systemen, weil die Rohlinge von VITA zum einen in verschiedenen Geometrien – Blöcken und Discs – und zum anderen mit angepassten Blockhaltern bzw. -adaptern verfügbar sind. Patrick Bayer, Produktmarketingmanager bei VITA Zahnfabrik, erläutert: „Grundsätzlich gilt ‚Wo VITA drin ist,



Patrick Bayer, Produktmarketingmanager für den Bereich Kooperationsmanagement bei VITA Zahnfabrik

steht auch VITA drauf‘. Partnerindividuell angepasst werden Halter, Aufdruck und Verpackung. Der Kunde soll jederzeit wissen, dass er ein VITA-Produkt verarbeitet. Davon abgesehen können sich Anwender bei VITA-Materialien systemunabhängig auf die gewohnten Eigenschaften und Qualitätsmerkmale der verschiedenen hochwertigen VITA CAD/CAM-Materialien verlassen.“ Neu werden 2014 neben den Universal-Block-

materialien, welche in allen gängigen (Adapter-) Systemen verwendet werden können, u. a. voreingefärbte hochtransluzente Zirkondiscs in den Farben A1, A2, A3 und das zirkondioxidverstärkte Lithiumsilikat VITA SUPRINITY für Ceramill Motion 2, Core3d sowie KaVo Everest/ARCTICA eingeführt. Es laufen auch bereits Validierungsprogramme mit neuen Netzwerkpartnern.

Weitere Informationen über die VITA Machinable Materials sowie das übrige Produkt- und Leistungsspektrum sind online oder über die VITA-Hotline erhältlich. **ZT**



Infos zum Unternehmen



VITA Machinable Materials sind für diverse offene und geschlossene CAD/CAM-Systeme in Form von Blöcken und Discs erhältlich.

ZT Adresse

VITA Zahnfabrik
H. Rauter GmbH & Co. KG
Spitalgasse 3
79713 Bad Säckingen
Tel.: 07761 562-0
Fax: 07761 562-299
info@vita-zahnfabrik.com
www.vita-zahnfabrik.com

ANZEIGE



SERIÖS · SICHER · SCHNELL

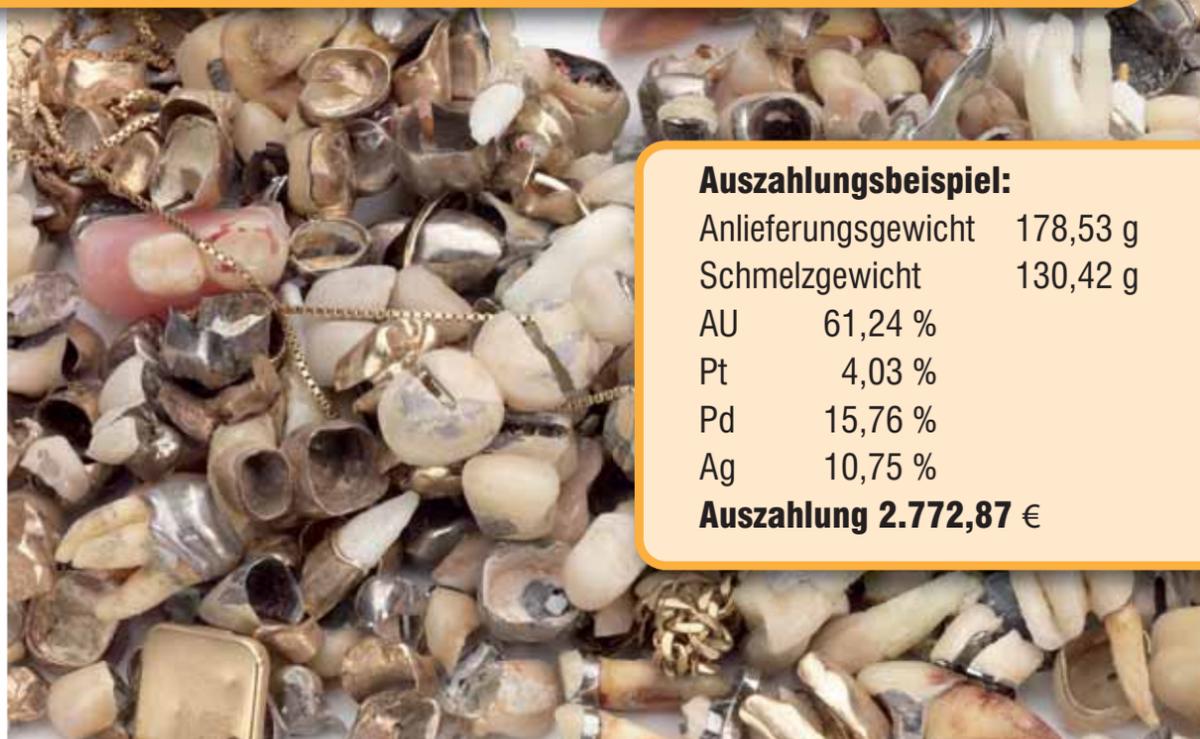
Nutzen Sie jetzt die **noch** hohen Preise zum Verkauf Ihres Altgoldes

Gold: 30,85 €/g · Platin: 33,05 €/g · Palladium: 18,20 €/g · Silber: 0,48 €/g

Edelmetallkurse bei Drucklegung 22. August 2014 (aktuelle Kurse unter Tel.-Nr. 0 2133 /47 82 77)

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

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



Auszahlungsbeispiel:

Anlieferungsgewicht	178,53 g
Schmelzgewicht	130,42 g
AU	61,24 %
Pt	4,03 %
Pd	15,76 %
Ag	10,75 %
Auszahlung	2.772,87 €

ANRUF GENÜGT

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

Innovation in der Press-Technologie

Mit dem neuen Rohling IPS e.max Press Multi lassen sich durch einen einzigen Pressvorgang hochästhetische Restaurationen mit natürlichem Farbverlauf herstellen.



IPS e.max Press Multi ist der erste polychromatische Rohling für die Press-Technologie. Er eignet sich zur Herstellung monolithischer Front- und Seitenzahnkronen sowie von Veneers – mit einem natürlichen Farbverlauf von Dentin zur Schneide. Bei der Herstellung von Restaurationen mit diesem

Rohling erübrigt sich zeitaufwendiges Schichten. Somit erfüllt der IPS e.max Press Multi-Rohling hohe Ansprüche an Wirtschaftlichkeit und Ästhetik.

Die polychromatischen Restaurationen werden mittels einer innovativen, vom Hersteller Ivoclar Vivadent patentierten Verarbeitungstechnik hergestellt und mit neuen Zubehörkomponenten und den intuitiv bedienbaren Pressöfen EP 3010 oder EP 5010 effizient gepresst und abschließend glasiert. Falls gewünscht, kann alternativ ein Charakterisierungs-/Glasurbrand mit den abgestimmten IPS e.max Ceram-Malfarben durchgeführt werden.

Wie die einfarbigen IPS e.max Press-Rohlinge besteht auch der neue Multi-Rohling aus der klinisch bewährten Lithiumdisili-



Infos zum Unternehmen

katglaskeramik, die eine Biegefestigkeit von 400 MPa besitzt.

Die IPS e.max Press Multi-Rohlinge gibt es in einer Rohlingsgröße sowie in den neun gängigsten A–D-Farben und in einer Bleach-Farbe. Sie sind seit Oktober 2014 erhältlich. **ZT**

IPS e.max® und Programat® sind eingetragene Warenzeichen der Ivoclar Vivadent AG.

ZT Adresse

Ivoclar Vivadent GmbH
Postfach 11 52
73471 Ellwangen, Jagst
Tel.: 07961 889-0
Fax: 07961 6326
info@ivoclarvivadent.de
www.ivoclarvivadent.de

ANZEIGE

**Azubi-Aktion
JETZT
KOSTENLOS
INSERIEREN**

**Heute Putzmuffel!
Morgen ZFA?**

jetzt informieren

in Kooperation mit: **ZAHNLUCKEN**
ALLE FREIEN STELLEN DER ZAHNHEILKUNDE

» Jobbörse auf ZWP online

Schnell und einfach – Mitarbeiter oder Traumjob unter www.zwp-online.info/jobsuche finden

Ohne Isolierung

Die Zahnfleischmaske von BRIEGELDENTAL ist auch ohne Isolierung verwendbar.

Seit nunmehr zwei Jahren ist die fräsbare Zahnfleischmaske der Firma BRIEGELDENTAL erfolgreich auf dem Dentalmarkt etabliert. Die Besonderheit der Zahnfleischmaske ist die Verarbeitung speziell bei Polyetherabdrücken. BRIEGELDENTAL gibt die 99%ige Garantie, dass keine weitere Isolierung benötigt wird. So kann eine hohe Präzision bei der Verarbeitung erzielt werden.

„Wir empfehlen dennoch, bei Zahnfleischmasken, die im Vorwall verarbeitet werden, eine Isolierung“, rät David Christopher Briegel, Inhaber von BRIEGELDENTAL.

Eine weitere vorteilhafte Eigenschaft ist, dass Silikon gescannt werden kann, ohne pudern zu müssen. Dies erspart einen weiteren Arbeitsschritt. Durch die thixotropen Eigenschaften fließt das Material zudem nicht mehr davon und im Abdruck müssen keine Grenzen geschaffen werden.

Die Vorteile im Überblick

- fräsbare mit jedem Fräser
- keine Isolierung notwendig bei Polyetherabdrücken
- scanfähig ohne Puder

- hohes Stehvermögen, lässt sich ohne Abgrenzungen im Abdruck applizieren

Über BRIEGELDENTAL

BRIEGELDENTAL ist Hersteller zahlreicher innovativer Produkte, wie formaldehydfreiem Gips, Brenngutträgersets, Bimssteinpulver auf natürlicher Basis und hautverträglichem Isoliermittel. **ZT**



ZT Adresse

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

Optimale Bissregistrierung

CMD-Spezialisten empfehlen StoneBite®.

Häufiger Kopf- und Gesichtsschmerz, bis hin zu Nackenproblemen, können Hinweise auf eine Craniomandibuläre Dysfunktion sein. Oft lindert beispielsweise eine Aufbisschiene die Beschwerden. Zuvor muss jedoch immer der Biss optimal registriert werden. Hier wird von CMD-Spezialisten das mit dem Four-Star-Award ausgezeichnete Bissregistrator StoneBite® von der Dreve Dentamid GmbH eingesetzt. Der Anwendungskomfort und die hohe Stabilität sind der Grund. CMD-spezialisierte Zahnärzte nutzen deshalb das mit 48 Shore D sehr harte Silikon. Besonders Zahntechniker loben StoneBite® für die sehr gute Schneid- und Fräsbarekeit sowie die exakte Darstellung. Zudem sind die lange Lagerstabilität und die optimale Reponierbarkeit unbedingte Voraussetzung in der CMD-Therapie. StoneBite® bleibt während des Abbindeprozesses temperaturstabil, welches die Behandlung diskordinierter Patienten sehr erleichtert. Sogar an die

logistische Herausforderung einer modernen Praxis wurde gedacht: So lässt sich StoneBite® mittels aufgedrucktem HIBC-Codes via Scanner sehr einfach zum jeweiligen Patienten zuordnen. So wird nebenbei die lückenlose und komfortable Dokumentation in der Praxis unterstützt. Betriebswirtschaftlich denkende Anwender können sich vom attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis überzeugen. **ZT**



Infos zum Unternehmen

ZT Adresse

Dreve Dentamid GmbH
Max-Planck-Straße 31
59423 Unna
Tel.: 02303 8807-40
Fax: 02303 8807-55
info@dreve.de
www.stonebite.de

ZT SERVICE

Get connected – Noch mehr Freiheit für den Anwender

Die Zfx-Abutment-Bibliothek und Materialien werden in alle offenen 3Shape-Systeme integriert.



Indikation der passende Aufbau für zweiteilige Abutments bereit.

Der Anwender ist frei von jedweder Systembindung, kann sein Leistungsportfolio um ein Vielfaches erweitern und wird von einer hohen Genauigkeit der Zfx-Aufbauteile überzeugt.

Folder-Update – „Ich will alles!“

Wer noch tiefer in die durchdachte digitale Welt von Zfx eintauchen möchte, kann zusätzlich eine direkte Verknüpfung zum Zfx-Fräszentrum in seinem eigenen 3Shape-System installieren. Danach stehen die komplette Indikationsbreite der Zfx-Systemkomponenten (Vielzahl von Implantat-Indikationen und Materialien) sowie die einheitliche Zfx-Prozesskette für Fräsdienstleistungen in höchster Qualität offen. Nach der einfachen Registrierung über das Online-Formular kann aus dem 3Shape-Scanner heraus auf die Cloud des Unternehmens – dem Zfx Manager – direkt zugegriffen werden. Sofort wird die Online-Plattform Zfx Dental-Net zugänglich, welche unter anderem einen sicheren Datenaustausch, eine verlustfreie Kommunikation und die Nachverfol-

ANZEIGE

Gold Ankauf/Verkauf

Tagesaktueller Kurs für Ihr Altgold:
www.Scheideanstalt.de
 Barren, Münzen, CombiBars, u.v.m.:
www.Edelmetall-Handel.de

Besuche bitte im Voraus anmelden!
Telefon 0 72 42-55 77

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

gung des Bestellstatus ermöglicht. Die Spezialisten im Hause Zfx stehen jederzeit helfend zur Seite und unterstützen bei der Integration des Zfx-Datenworkflows in das 3Shape-System und beantworten gerne alle kundenspezifischen Fragen. Für den Fall, dass kein automatisches 3Shape-Update erfolgt, können die gesamten Zfx-Bibliotheken auch kostenlos über www.zfx-dental.com downgeloadet werden. **ZT**

Nach einem globalen Update der 3Shape-Software ist ab Oktober die komplette Implantatbibliothek von Zfx (Dachau) für alle offenen 3Shape-Systeme verfügbar. Damit ist es auch für 3Shape-Anwender möglich, von den hochgenauen Zfx Scankörpern/Matchholdern sowie den präzisen Zfx-Titanbasen/Implantatschrauben zu profitieren. Mit einer hohen Präzision der einzelnen Systemkomponenten (100 Prozent mit dem gewählten

Implantatsystem kompatibel), dem offenen Systemgedanken und der Vielfalt an Konstruktionselementen hat Zfx seine Fräs- und Implantatbibliothek erfolgreich am Markt etabliert. Die von zahntechnischen Spezialisten konzipierte Bibliothek steht für alle gängigen Implantatsysteme (Zimmer Dental, CAMLOG, Straumann, Nobel Biocare etc.) zur Verfügung und wird von vielen Dentallaboren seit Jahren angewandt. Dem-

nächst kann sich das Unternehmen über weitere Verbreitung erfreuen. Nach einem globalen Update der 3Shape-Software (3Shape, Kopenhagen) steht die Zfx-Abutment-Bibliothek sowie die Material- und Indikationsauswahl ab Oktober für alle offenen 3Shape-Systeme zur Verfügung. Unabhängig davon, mit welchem Implantatsystem gearbeitet wird, mit den Zfx-Scankörpern/Matchholdern und den Zfx-Titanbasen steht für jede

ZT Adresse

Zfx GmbH
 Kopernikusstraße 7
 85221 Dachau
 Tel.: 08131 33244-0
 Fax: 08131 33244-10
office@zfx-dental.com
www.zfx-dental.com

Aussteller- und Besucherplus zur 25. Fachdental

4.385 Besucher fanden am 26. und 27. September 2014 den Weg nach Leipzig.

Willkommen in der Zahnarztpraxis von morgen: Per App steuert der Zahnarzt Leistungs- und Spüleinrichtungen sowie die Reinigungsaktivierung des Ultraschallgenerators. Über kleinste Folienscanner mit Farbtouchscreen zeigt er dem Patienten vorhandene Zahnlöcher. Geröntgt wird mit 50 Prozent weniger Röntgenstrahlung als noch vor wenigen Jahren. Auch an die Kleinsten ist gedacht: Tapferkeitsurkunden für die kleinen Patienten machen den Zahnarztbesuch zu einem richtigen Erlebnis. Dies alles und noch viel mehr bot die Fachdental in Leipzig, die am 27. Sep-

tember nach zwei Tagen erfolgreich zu Ende ging. 4.385 Zahnärzte, Zahntechniker und Zahnmedizinische Fachangestellte zog es zum wichtigsten Treffpunkt der Dentalbranche in Mittel- und Ostdeutschland. Damit kamen 3 Prozent mehr Besucher als im Vorjahr. Die Messe Stuttgart als Organisator der Fachdental Leipzig ist mehr als zufrieden. „Mit einem Angebot von insgesamt 253 Ausstellern bot die Dentalfachmesse das gesamte Produktspektrum der Dentalbranche. Wir freuen uns, dass das bewährte Konzept der Fachdental Leipzig in diesem Jahr wieder aufgegangen ist und wir ein Besucherplus verzeichnen konnten. Die Resonanz von Ausstellern und Besuchern stimmt uns äußerst positiv“, so Andreas Wiesinger, Bereichsleiter, Messe Stuttgart.

„Es freut uns, dass wir zum 25. Bestehen der Fachdental in Sachsen einen Ausstellerrekord und ein Besucherplus verkünden können. Ich bin seit 25 Jahren jedes Jahr dabei gewesen und die Fachdental Leipzig ist nach wie vor eine sehr erfolgreiche Veranstal-



lung. In 25 Jahren hat sich die Dentalbranche stets weiterentwickelt. So hat damals bspw. noch keiner einen Gedanken an die Prophylaxe oder das digitale Röntgen verschwendet. Heute ist die Prophylaxe einer der wichtigsten zahntechnischen Bereiche und die digitale Zahnarztpraxis nicht mehr wegzudenken“, berichtet Jürgen Thiele, Sprecher der veranstaltenden Dentaldepots. In diesem Jahr waren die Prophylaxe, Ästhetische Zahnheilkunde und Kinderzahnheilkunde die Top-Themen der Dentalfachmesse. Diese kamen bei den Besuchern sehr gut an. Insgesamt sahen 92 Prozent der Besucher das Messeangebot als vollständig an und waren mit der Fachdental Leipzig wieder sehr zufrieden (Note 1,9). 75 Prozent der Besucher sind sich jetzt schon sicher: Auf die Fachdental Leipzig kommen sie auch 2015 wieder. Dann findet sie am 11. und 12. September statt. Auch die Aussteller bewerten die Fachdental Leipzig durchweg positiv. **ZT**

Quelle: Landesmesse Stuttgart

ANZEIGE

CADfirst

49€

Hybrid-Abutmentkrone
 Tel. 0 84 50 / 92 95 973

11zzgl. 7% MwSt. und Versand
 Zileingetragene Marke von Noctar Vivident

IPSe.max CAD

CAD/CAM-Anwendertreffen in Hamburg

FLUSSFISCH bittet am 21. November wieder zum Stammtisch.

Der nächste der beliebten CAD/CAM-Stammtische im Dentalforum der MICHAEL FLUSSFISCH GmbH in Hamburg wird sich um den Aadv Lab Scan von GC sowie um additive Modellgusslösungen drehen. Eingeladen sind alle Zahntechniker, die sich für innovative digitale Fertigungsverfahren interessieren. Laborinhabern und -mitarbeitern einen praxisbezogenen Einblick in die digitale Welt zu geben – das ist das Anliegen der Anwendertreffen, zu denen die Firma FLUSSFISCH regelmäßig in ihrem Dentalforum in Ham-

burg-Bahrenfeld einlädt. „Für unsere Stammtische suchen wir uns immer besonders interessante Fachgebiete heraus und laden Spezialisten dazu ein, die den Teilnehmern Tipps und Informationen aus erster Hand geben können“, berichtet Unternehmenschefin Michaela Flussfisch. „Angesichts des schnellen technologischen Fortschritts ist es für Labore, die bereits in der digitalen Welt unterwegs sind, sehr wichtig, am Ball zu bleiben und sich mit den neuen Entwicklungen zu befassen. Hierbei wollen wir sie unterstützen. Aber auch Labore, die die ersten digitalen Schritte wagen, erhalten bei uns wertvolle Informationen und Kontakte.“ Der Stammtisch beginnt um 12 Uhr mit ZT Garlef Roth vom Mainhattan Dentallabor, Frankfurt am Main, der die Vorteile des neuen Aadv Lab Scan von GC aufzeigt. Mit dem vollautomatisierten Laborscanner und seiner neuartigen Scan Flag-Technologie lassen sich hochpräzise virtuelle Modelle mit komplexen



Herausnehmbarer Zahnersatz per digitaler Modellguss-Technologie in drei Prozessschritten.

Geometrien wie Stege und implantatgestützte verschraubte Gerüste erstellen. Ein großer Vorteil ist das offene System, dessen Daten von allen offenen Fräszentren empfangen werden können und das mit bereits vorhandenen Geräten verbunden werden kann. Labore sind so unabhängiger von einzelnen Herstellern. Im Anschluss referiert Dipl.-Ing. Gregor Szwedka, Application Development Consultant von EOS, über den digitalen Modellguss. Diese neue additive Ferti-

gungsmethode wurde für herausnehmbaren Zahnersatz entwickelt und befindet sich derzeit im Zertifizierungsverfahren. Durch eine größere Schichtstärke von 40 Mikrometern und eine Wärmenachbehandlung ist es gelungen, aus demselben Material wie beim Lasersintern (CoCr SP2) die Indikation für den Modellguss und die dafür erforderliche Federhärte zu erreichen. Von der Konstruktion bis zur Fertigung werden die einzelnen Prozessschritte des digitalen Workflows betrachtet und

die Vorteile für das Labor gegenüber der konventionellen Arbeitsweise diskutiert. Abschließend gibt der Experte noch einen Ausblick auf neueste Entwicklungstrends auf dem Gebiet der Lasersinter-Technologie.

Termin
Freitag, 21. November 2014,
12.00–15.30 Uhr

Teilnehmerbeitrag
59 Euro. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt.

Anmeldung
per Telefon oder per Fax ☒

ZT Adresse

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

ANZEIGE

Vollzirikon
Vollzirikon-Einzelkronen aus ZENOSTAR (transluzent) und e.max.CAD®
ZAHNWERK
Frästechnik GmbH
Lindgesefeld 29 a • 42653 Solingen
Fon (0212) 226 41 43
www.zahnwerk.eu

Intensiver Austausch unter Kollegen

yodewo lädt am 6. Dezember 2014 zum nächsten Insider Talk nach Iserlohn.

Der zahntechnische Markt erfährt seit zehn Jahren einen massiven Umbruch durch die Digitalisierung und ihren Begleiterscheinungen. Dentalhersteller, die jahrzehntelang zuverlässige Partner der Dental-labore waren, sich als solche verstanden und ihr Geschäftsmodell danach ausrichteten, haben inzwischen existenzielle Fertigungsbereiche ihrer zahntechnischen Kunden übernommen. Hilflös ohne Zukunftskonzept stehen Innungen und Verbände/Verbände der Entwicklung gegenüber. Die digitale Entwicklung schreitet unaufhaltsam voran. Dem Schruppen und Schlichten folgt nun der 3-D-Druck in allen Ausprägungen, die vorstellbar und umsetzbar sind. Inhouse-Fräsanlagen und inzwischen 3-D-Print-Systeme im unteren bis mittleren Preissegment für Selective Laser Melting, 3-D-Modellfertigung oder Schienen bieten den Dental-laboren die große Chance, Basiserträge zurückzugewinnen. Die meisten Systeme binden jedoch die Anwender durch Upload-Server oder Verschlüsselungen an Materialien, Werkstoffen und Workflows. Hinzu kommen unkalkulierbare Kosten für Software-Updates, Bibliotheken und Datenkonvertierung. Der Wettbewerb der Systeme wirkt dem wirtschaftlichen Betrieb entgegen. Und es fehlt umfas-

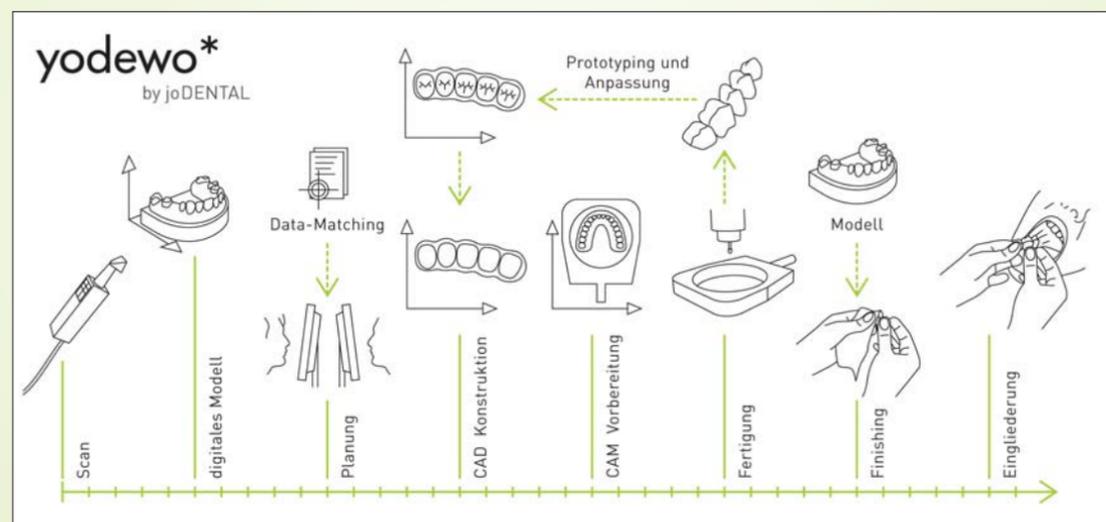
sendes Wissen, um alle Möglichkeiten ausschöpfen zu können.

Was also tun? Wohin führt der Weg?

yodewo ist ein dentales Netzwerk, das Lösungen bietet. Hier werden Alltagserfahrungen und Anwenderwissen aktiv ausgetauscht.

- Faire Preismodelle zum internen Produktionsausgleich schaffen
- Technologische Ressourcen effizient bündeln
- Spezialisierungen wirksam ausbauen
- Mitarbeiter und Nachwuchs für Gegenwart und Zukunft fördern
- Zahntechnische Digifaktoren nachhaltig im Dentalmarkt etablieren

treffen sich regelmäßig zum intensiven Erfahrungsaustausch auf hohem Niveau und zur strategischen Weiterentwicklung des Netzwerks. Die dentalen Wettbewerber pflegen eine offene Kommunikation und geben wertvolle Erfahrungen weiter. Der nächste yodewo Insider Talk findet am Samstag, dem 6. Dezember 2014, von 10.00 bis 16.30 Uhr statt.



Dental-labore und zahntechnische Fertigungszentren verbinden sich zu einem dynamischen leistungsfähigen dentalen CAD/CAM-Netzwerk. Zielsetzungen:
• Gemeinschaftliche Aus- und Weiterbildung zur eigenen Unternehmensentwicklung
• Interaktiver Ausgleich von positiven und negativen Fertigungskapazitäten

- Analoge Herstellungsprozesse wirtschaftlich in den digitalen Workflow einbinden
- Strategisches Marketing zum Nutzen aller Beteiligten
- Kundenpotenziale erschließen

In den letzten zwei Jahren wurde mit den yodewo Insider Talks eine ausbaufähige Basis geschaffen. Initiatoren und Förderpartner

Programm

Den Auftakt des Insider Talks gibt Klaus Köhler mit seinem Vortrag „yodewo.com – Von der Idee zur analogen und digitalen Umsetzung“, bevor sich im Folgenden die Initiatoren der Community vorstellen. Mit ZTM Rainer Fehling geht es im zweiten Referat auf eine Reise durch digitale Welten



der Zahnmedizin und Zahn-technik. Es werden Messverfahren und Unterschiede der Datenerfassung gezeigt sowie Implantatworkflow und Gingivamanagement thematisiert.

Nach dem Mittagessen spricht Dieter Neunzig über „Der dentale digitale Workflow auf und mit offenen Systemen – Fluch oder Segen?“. Einen Anwender- und Systemvergleich von Sirona CEREC, cara 3Shape und Zirkozahn Exocad nimmt ZTM Achim Müller vor. Was geht? Was muss gehen, geht nicht? Diesen Fragen widmet sich der Anwender.

Der letzte Vortrag des Tages mit Referent ZTM Peter Kappert dreht sich um „Additive CAD/CAM-Fertigungsverfahren im Labor“. Individuelle Löffel, Dentalschienen und was möglich ist im 3-D-Druck steht im Fokus seines Vortrages: Ist Fräsen bald out und 3-D-Print in? Am Ende bietet sich außerdem noch genügend Zeit für eine offene Gesprächsrunde. ☒

Autor: Klaus Köhler
für www.yodewo.com
joDENTAL GmbH & Co. KGaA
Rotehausstr. 36
58642 Iserlohn

Doppelt sparen beim Gerätekauf

Heraeus Kulzer startet Geräte-Offensive für Labore.

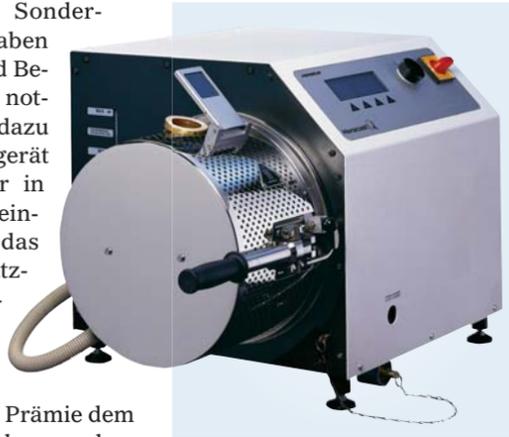
Vom 15. September bis 15. Dezember 2014 bietet Heraeus Kulzer sieben zahntechnische Gerätetypen zu günstigen Aktionspreisen an: Den Palamat Elite und Palajet inkl. Duoflask für die Prothesenherstellung mit Pala, die Öfen Austromat 654 pressident und Austromat 624 für das keramische Verblenden mit HeraCeram sowie die Signum HiLite Power zur Polymerisation und die Vakuum-Druck-Gießgeräte Heracast iQ und Heracast EC für Gießtechnik mit Hera.

Hersteller – und schreibt dem Kunden eine Abwrackprämie von bis zu 1.000 Euro gut. So funktioniert es: Das Labor bestellt bis 15. Dezember 2014 das



Austromat 624: Der Keramikbrennofen für präzise und gleichbleibende Ergebnisse ist eines von sieben Geräten, die es bis 15. Dezember 2014 zum Aktionspreis gibt.

Wunschgerät zum Sonderpreis. Weitere Angaben sind im Bestell- und Bezahlvorgang nicht notwendig. Parallel dazu sendet es sein Altgerät an Heraeus Kulzer in Hanau. Bei Wareneingang verrechnet das Unternehmen zusätzlich zum Aktionspreis eine vom Gerätetyp abhängige Abwrackprämie. Alternativ kann die Prämie dem Kunden gutgeschrieben werden.



Das induktiv beheizte Vakuum-Druck-Gießgerät Heracast iQ von Heraeus Kulzer mit integrierter Vakuumpumpe und Wasserkühlung.

gehörigen Materialien abgestimmt – das sichert optimale Ergebnisse im Labor.

Detaillierte Informationen zum aktuellen Angebot, den jeweiligen Aktionspreisen und Abwrackprämien erhalten Dentallabore über die Hotline 0800 4372522, im Internet unter www.heraeus-kulzer.de/geraete-aktion sowie über die Heraeus Kulzer-Fachberater im Außendienst. **ZT**



„Abwrackprämien“ für Altgeräte

Eine „Abwrackprämie“ macht den Gerätekauf für Labore zusätzlich attraktiv: Heraeus Kulzer nimmt beim Kauf eines Neuproduktes gleichartige Altgeräte zurück – egal, von welchem

Materialien und Geräte aus einer Hand

Seit Jahrzehnten prägen die labortechnischen Geräte von Heraeus Kulzer die Dentalwelt – von der ersten Heißpolymerisation bis zur Einführung des

Vakuum-Druckgusses. Die Experten des Dentalunternehmens verstehen Material und Gerät als ein System. Sie arbeiten in der Entwicklung beider Komponenten eng zusammen. So sind die Geräte von Anfang an auf die zu-

ZT Adresse

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

Das passt einfach

Keramikkurs von Dentaforum vermittelt Begeisterung für Form und Farbe.

Unter dem Motto: „Das passt! ceraMotion® Zr auf Lithiumdisilikat“ fand im Juli 2014 ein zweitägiger Keramikkurs unter der Leitung von ZTM Haristos Girinis aus Nagold im Centrum Dentale Kommunikation der Dentaforum-Gruppe in Ispringen statt. In diesem Kurs wurde eine optimale Imitation der Natur

weitere Schwerpunkte. Alle Arbeitsschritte wurden mit Fotos dokumentiert, die die Teilnehmer anschließend zur Reflexion des Kurses erhielten. Zudem konnten die Teilnehmer verschiedene Massen und Farben testen, um sich von dem zeitsparenden Touch-up-Konzept zu überzeugen.



ZTM Haristos Girinis (links) mit Kursteilnehmern im Centrum Dentale Kommunikation.

für vier Zähne in der Front mit ceraMotion® Zr auf gepressten Lithiumdisilikat-Käppchen erstellt. Mit ceraMotion® Zr, der Verblendkeramik von Dentaforum für Zirkonoxid und Lithiumdisilikat, ist eine natürliche Ästhetik durch spezielle Opaleszenz-, Fluoreszenz- und Transluzenzmassen garantiert. Wichtig war Haristos Girinis dabei, eine Reproduktion zu erschaffen, die von natürlichen Zähnen nicht zu unterscheiden ist. In dem Kurs wurden den Teilnehmern u. a. eine hochästhetische individuelle Schichttechnik vermittelt sowie eine naturgetreue Oberflächengestaltung. Farb-, Form- und Strukturanalyse von Frontzähnen waren

Die Begeisterung für Form und Farbe des Referenten übertrug sich auf die Teilnehmer, die den Kurs mit der Traumnote 1,1 (auf einer Skala von 1 = sehr gut bis 5 = unbefriedigend) bewerteten. Im Herbst 2014 sowie in 2015 sind weitere Kurse mit Haristos Girinis geplant. **ZT**

ZT Adresse

DENTAURUM GmbH & Co. KG
Centrum Dentale Kommunikation
Turnstr. 31
75228 Ispringen
Tel.: 07231 803-470
Fax: 07231 803-409
kurse@dentaforum.de
www.dentaforum.de

ANZEIGE

ABOSERVICE

Frischer Wind für Praxis und Labor

Bestellung auch online möglich unter: www.oemus.com/abo

Vielseitig, kompetent, unverzichtbar.

OEMUS MEDIA AG || Bestellformular

ABO-SERVICE || Per Post oder per Fax versenden!

Holbeinstraße 29 | Andreas Grasse
04229 Leipzig | Fax: 0341 48474-290 | Tel.: 0341 48474-201

Ja, ich möchte die Informationsvorteile nutzen und sichere mir folgende Publikationen bequem im preisgünstigen Abonnement:

Zeitschrift	jährliche Erscheinung	Preis
<input type="checkbox"/> ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis	10-mal	70,00 €*
<input type="checkbox"/> ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor	6-mal	36,00 €*
<input type="checkbox"/> cosmetic dentistry	4-mal	44,00 €*
<input type="checkbox"/> digital dentistry	4-mal	44,00 €*
<input type="checkbox"/> Implantologie Journal	8-mal	88,00 €*
<input type="checkbox"/> ZT Zahntechnik Zeitung	11-mal	55,00 €*

* Alle Preise verstehen sich inkl. MwSt. und Versandkosten (Preise für Ausland auf Anfrage).

Ihre Kontaktdaten

Bitte alles ausfüllen und Zutreffendes ankreuzen!

Name, Vorname _____

Straße/PLZ/Ort _____

Telefon/Fax _____

Ich bezahle per Rechnung. Ich bezahle per Bankeinzug.
(bei Bankeinzug 2 % Skonto)

Datum/Unterschrift _____

ZT 10/14

Zahnersatz: Gefühle entscheiden immer mit

Kuratorium perfekter Zahnersatz lädt am 16. Oktober zur Podiumsdiskussion nach Berlin ein.

Wie lassen sich neurowissenschaftliche Erkenntnisse in die Patienteninformation einbinden? Der KpZ heißt in seinem 25. Bestehensjahr alle Interessenten herzlich zum Expertengipfel in der Berliner Urania willkommen, um dieser Frage auf den Grund zu gehen.

Entscheiden sich Patienten allein aufgrund rationaler Über-

legungen für Zahnersatz? Nein, sagen neurowissenschaftliche Studien. „Das Gefühl spricht im Unterbewusstsein ein gehöriges Wörtchen mit“, erläutert Bernd Werner, Fachmann für Neuromarketing. „Ganz gleich, ob es um ein neues Auto oder eben um Zahnersatz geht. Optimal in der Beratung zu unterstützen bedeutet deshalb auch, sich in den

anderen einzufühlen und ihn emotional zu berühren.“ Werner wird beim Expertengipfel des Kuratoriums perfekter Zahnersatz am 16. Oktober in Berlin zu diesem Thema sprechen.

Neurowissenschaftler haben bewiesen: Denken, Fühlen, Entscheiden und Handeln bedingen einander. Bei Entscheidungen geht es Menschen auch darum, ein gutes Gefühl für sich zu erzeugen. Was bedeutet diese Erkenntnis für alle, die sich in Beratung und Information engagieren? „Es heißt, dass wir die Situation des Patienten über das Fachliche hinaus betrachten sollten. Zahnersatz ist etwas, mit dem sich die meisten Menschen ungern beschäftigen. Etwas im Körper funktioniert nicht, das Symptom ist spürbar, die Zusammenhänge jedoch nicht. Ohne Hilfsmittel können die Patienten nicht einmal in ihren Mund hineinschauen. Das erzeugt Ängste“, sagt Dr. Karin Uphoff, Leiterin der Pressestelle des KpZ. Verlässliche Informa-

ANZEIGE



ZAHNWERK
Frästechnik GmbH

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

www.zahnwerk.eu

tionen sind ihr sehr wichtig. „Und natürlich geht es auch um Sicherheit und Vertrauen.“ Im Rahmen der Podiumsdiskussion des KpZ soll gemeinsam über die Beratung nachgedacht werden. Impulse wird Bernd Werner in seinem Vortrag „Blick hinter die Stirn: Wie man entscheidet“ geben. Was gute Beratung außerdem ausmacht und welche Best-Practice es gibt, diskutieren in der Podiumsdiskussion Professor Dietmar Oesterreich (Vizepräsident der BZÄK), Professor Hans-Christoph Lauer (Direktor

der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik ZZMK der Johann-Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt), Gregor Bornes (Vertreter der Unabhängigen Patientenberatung und Patientenbeauftragter des Gemeinsamen Bundesausschusses) und Karen Walkenhorst (Techniker Krankenkasse).

Zahntechniker und Zahnmediziner sind herzlich eingeladen, ihre Erfahrungen und Fragen einzubringen: Gerne persönlich als Gast in der Urania oder bereits vorab per Mail. **ZT**

ZT Adresse

Kuratorium perfekter Zahnersatz e.V.
Pressestelle Frankfurt
Gerbermühlstraße 9
60594 Frankfurt am Main
Tel.: 069 605048-00
Fax: 069 665586-33
pressestelle@
kuratorium-perfekter-zahnersatz.de
[www.zahnersatz-spezial.de/
expertengipfel](http://www.zahnersatz-spezial.de/expertengipfel)

Digitaler Workflow im Labor

DENTSPLY Implants lud zum Expertenaustausch.

Die digitalen Technologien haben die Implantologie verändert. Protokolle, Workflow und Anforderungen an die Labore unterliegen der kontinuierlichen Anpassung. Dies zu diskutieren war jüngst das Ziel eines Expertentreffens im belgischen Hasselt. 25 Zahn-techniker folgten der Einladung von DENTSPLY Implants und erörterten Potenziale und Herausforderungen der neuen Technologien. „Durch den intensiven Erfahrungsaustausch konnten nicht nur die Teilnehmer wertvolle Erkenntnisse für ihre Praxis mitnehmen – auch wir haben erneut interessante Anregungen für unsere Entwicklungsarbeit erhalten“, freut sich Guido Haag, Vertriebsleiter Digital bei DENTSPLY Implants.

ANZEIGE



LABOR-DOPING

KNOWHOW

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

since 1911
FLUSSFISCH

Das zweitägige Treffen vermittelte zunächst komplexe Hintergrundinformationen in Form von Vorträgen und einer Werksführung. Darauf aufbauend wurde in drei Expertenrunden zu jeweils einem Thema der digitalen Implantologie diskutiert – ATLANTIS-ISUS-Suprastrukturen, ATLANTIS-Abutments und SIMPLANT, die Lösung für navigierte Implantologie.

Dr. James G. Hannoosh, langjähriger CEO und Senior Vice President of Atlantis Components, stellte fest, dass Impulse für Innovationen im digitalen Bereich immer aus der praktischen Anwendung kommen. Daher seien eine aktive Teilhabe der Kunden am Entwicklungsprozess, das Beta-Testing der Software und ein kritisches Feedback elementar wichtig für die Hersteller. Hannoosh ging besonders auf die Weiterentwicklung keramischer Materialien, selbstlernende Softwares und weitere Automatisierungen ein, die den Designprozess verkürzen und Kosten minimieren. Die technologische Entwicklung sei bei Weitem nicht abgeschlossen, sagte Hannoosh und schloss mit der provokanten Frage: „Bio-Zähne – wann kommen die?“ Zweiter Inputgeber war Paul Delee, Technical Director ATLANTIS-ISUS in Hasselt, der den Langzeiterfolg von ATLANTIS-ISUS begründete: „Weniger das Material ist ausschlaggebend für die Stabilität, vielmehr der völlig spannungsfreie Sitz der Suprastrukturen, da dieser das Risiko einer Periimplantitis minimiert.“

Neu sei die ASA-Schraubkanal-Angulation bis 30 Grad bei allen ISUS-Produkten, die auch in schwierigen Fällen das problemlose Einsetzen der Prothetikschrauben erlauben.



Die Referenten der Veranstaltung (von links): Dr. Christian Mertens, Dr. James Hannoosh, Paul Delee, Klaus Vossen und Guido Haag.

Handwerkskunst und Ingenieurskunst

Von Hasselt aus gehen die Suprastrukturen nach ganz Europa auf die Reise. Der Besuch der Produktionsstätte mit vollautomatisierten Fertigungsinseln verdeutlichte, dass eine „Inhouse“-Fertigung in den Laboren auf diesem Niveau nicht möglich ist. Die Zusammenarbeit von Zahn-technikern, Industrie-Ingenieuren und IT-Spezialisten vor Ort erlaubt in jedem Fall eine kontinuierliche Prozessoptimierung und hohe Präzision. Der technologische Standard hat zum Ziel, die Stärken

der dentalen Handwerkskunst auf die Ingenieurskunst zu übertragen. Zwei weitere Vorträge steckten die Bandbreite der Thematik ab, bevor die Experten in die Diskussionsrunden ein-

stiegen. Dr. Christian Mertens, Oberarzt der Poliklinik für Mund-Kiefer- und Gesichtschirurgie im Universitätsklinikum Heidelberg, beschrieb anhand schwieriger klinischer Fälle die Potenziale der Suprastrukturen, und Klaus Vossen, Zahn-technikermeister mit eigenem Labor in Wegberg (NRW), stellte den digitalen Workflow im Dentallabor aus seiner Sicht dar. Die drei „Round-Table“-Gespräche vermittelten einen Überblick über neue Anforderungen aus Sicht der Labore. Einig war man sich, dass der Aufwand für gegossene Stegversorgungen bei der redu-

zierten Präzision der Passung keine Zukunftsoption mehr sei und dass der sich verändernde Workflow für die Labore sowohl Herausforderungen als auch Chancen bedeutet. Die Teilnehmer berichteten über die Tendenz hin zu verschraubten Lösungen und betonten den Stellenwert der Biokompatibilität auch bei den neuen Materiallegierungen. Wichtig war für die Teilnehmer ebenfalls, dass die Labore frei in der Entscheidung sind, auf welchem Weg das Therapiekonzept des Behandlers umgesetzt werden kann. Dr. Karsten Wagner, Managing Director von DENTSPLY Implants Deutschland, betonte, dass eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den Anwendern in den Praxen und Laboren bedeutsam für DENTSPLY Implants ist: „Wir können unser Ziel einer bestmöglichen Versorgung der Patienten nur mit starken Partnern vor Ort realisieren.“ Daher werde das Unternehmen auch künftig deren Impulse in seine Entwicklungsarbeit einfließen lassen. Die Kunden könnten dafür bei DENTSPLY Implants auf langfristige Planungssicherheit und einen optimalen Service zählen. **ZT**

ZT Adresse

DENTSPLY IH GmbH
Steinzeugstraße 50
68229 Mannheim
Tel.: 0621 4302-006
Fax: 0621 4302-007
implants-de-info@dentsply.com
www.dentsplyimplants.de

Golduhr 2.0

Apple findet Geschmack an wertvollem Edelmetall.
Dominik Lochmann, Geschäftsführer ESG
Edelmetall-Service GmbH & Co. KG, weiß Genaueres.

ZT Apple wirbt damit, dass die goldene Uhr aus 18 Karat Gold ist und dank einer speziellen Veredelung zweimal so hart wie herkömmliches Gold. Ist das Material damit auch wertvoller? Die von Apple verwendeten Goldlegierungen sind rein vom Materialwert nicht mehr wert als anderes 18-karätiges Gold. Neben dem Gold wird der Legierung einfach noch etwas härtendes Material wie vermutlich Titan, Mangan, Molybdän oder etwas Ähnliches beigemischt. Diese Beimischmetalle, auch Gewürzmetalle genannt, verändern zwar die optischen und physischen Eigenschaften der Legierung, spielen wertmäßig aber kaum eine Rolle.



Dominik Lochmann

ZT Träger der goldenen Apple-watch sind sicherlich auch Liebhaber anderer Uhren in Gold. Lohnt sich der Kauf der goldenen Sonderedition auch für Sammler und wird dadurch der Materialwert in den kommenden Jahren steigen?

Durch die Generation Smartwatch werden Armbanduhren ihren werterhaltenden Ruf als Erbstücke sicherlich größtenteils einbüßen. Jeder wird alle zwei bis drei Jahre, wie jetzt schon bei Smartphones üblich, das neueste Modell haben wollen. Wie viele aber auch weiterhin teure normale Luxusuhren kaufen werden, ist abzuwarten. Hat man sich erst mal an den Alleskönner Armbanduhr gewöhnt, werden klassische Uhren, die nur die Uhrzeit anzeigen können, eventuell ein Schicksal erleben wie der Walkman oder der MP3-Player nach Einführung des Smartphones. Zumal ja eine ganze Generation heranwachsen wird, für die es eben normal sein wird, dass die Uhr am Handgelenk ein Alleskönner ist. Mechanische Armbanduhren werden dann nur noch zu besonderen Anlässen herausgeholt oder von bewusst endtechnisiert lebenden Menschen getragen werden. Der Gebrauchtmärkte für Luxusuhren wird mangels Nachfrage sicherlich

über kurz oder lang erheblich zu leiden haben, wenn nicht sogar zum Erliegen kommen. Hat man jetzt verschiedene Uhren zu verschiedenen Anlässen, so kann man mit den neuen Smartwatches das Display jederzeit der Kleidung, Laune oder dem Informationsbedürfnis binnen Sekunden anpassen.

ZT Golduhren, für die niemand mehr Verwendung findet, landen häufig auch als E-Schrott in einer Edelmetallschmelze. Wird sich aufgrund des neuen Trends, den Apple mit der goldenen Uhr sicherlich setzen wird, auch die Ansammlung an Golduhren als E-Schrott ändern?

Momentan landen nur Golduhren beim Recycling, für die es keinen Sammlermarkt gibt, beziehungsweise die nicht von einem renommierten Markenhersteller sind. Sterben die Uhrensammler aber durch die Generation Smartwatch aus, so wird dieser Sammlermarkt deutlich kleiner und es werden mehr Uhren mit Goldgehäuse zum Materialwert gehandelt und recycelt. Die Apple-Uhren mit Goldgehäuse werden, wenn technisch durch die nächste Generation abgelöst, sicherlich erst noch ein paar Jahre in der Schublade aufgehoben. Dann aber sicherlich doch irgendwann einem Recycling zugeführt werden. Hier gilt es dann, Wert- und Schadstoffe fachgerecht voneinander zu trennen. Die Batterie kann beim normalen Goldrecycling nicht mit eingeschmolzen werden und wird erst manuell entfernt werden müssen. Angesichts des hohen Materialwertes des Gehäuses wird dies aber sicherlich kein Problem beim Recycling darstellen, diesen Arbeitsschritt von Hand durchzuführen.

ZT Wie wird sich der Edelmetallmarkt verändern, wenn Apple den Rohstoff Gold vermehrt auch für die eigenen Produkte verwendet?

Natürlich wird Apple mit den Smartwatches in Goldgehäusen einige Tonnen Gold im Jahr verarbeiten und am Markt kaufen müssen. Da dies aber wohl zulasten klassischer Luxusuhren gehen wird, dürfte sich die Gesamtnachfrage nach Gold aus dem Uhrenbereich die Waage halten. **ZT**

ZT Adresse

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

7. Digitale Dentale Technologien

Virtuell in
Zahn und Kiefer

6./7. Februar
2015 | Hagen

Dentales Fort-
bildungszentrum
Hagen



Impressionen
DDT 2014

HAUPTSPONSOR



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

Faxantwort | 0341 48474-290

Bitte senden Sie mir das Programm zum Symposium
Digitale Dentale Technologien am 6./7. Februar 2015 in Hagen zu.

Name

Vorname

E-Mail

Praxisstempel

„Zahntechnik mit Leidenschaft“

Nach der erfolgreichen 1. Get-together-Night Ende 2013 lud Creation Willi Geller Deutschland jüngst zu erneutem Get-together unter Freunden ein.

„Zahntechnik mit Leidenschaft“ lautete der Titel des eintägigen Kolloquiums, das am 17. Mai im legendären Kino International in Berlin stattfand. Das Fazit in einem Satz: Thomas Sing, Hans-Joachim Lotz, Andreas Nolte, Stefan Picha und Christian Vordermayer brillierten vor mehr als 200 Teilnehmern im denkmalgeschützten Kinosaal von 1963 mit faszinierenden Vor-

tragsbeiträgen. Das Geschäftsführerteam von Creation Willi Geller Deutschland, Annette Mildner und Kai-Uwe Packheiser, eröffnete ZTM Christian Vordermayer den Fachkongress mit seinem Vortrag „Der Weg ist das Ziel“. Er zeigte auf der Großleinwand gelungene Beispiele aus seinem Alltag „zwischen Kreativität und Krisenmanagement“ und zeigte Fälle, von denen er selbst viel gelernt habe.

technik nur das Abarbeiten von Werkstoffen und Techniken und nur die Hälfte wert.

„Wenn die Chirurgie am Ende ist, beginnen wir mit rosa Porzellan“, so lautete das dritte Vortragsthema des Kolloquiums. ZTM Stefan Picha, ein wie Lotz ebenfalls funktionell geprägter Zahntechniker, erläuterte anhand diverser Patientenfälle, wie sich verloren gegangene Strukturen bei komplexen Implantatarbeiten rekonstruieren lassen. Hierfür gebe es keine Schlüsselstelle, so Picha. „Wir müssen alle Disziplinen akribisch und sauber lösen – wie in einem Zehnkampf. Nur so erhalten wir die volle Punktzahl vom Patienten.“

Um funktionelle Abplatzungen zu vermeiden, hatte Picha diverse Ratschläge für die Zuhörer parat. Dass Picha auch immer wieder schlechte Erfahrungen bei seiner Arbeit gemacht hat, auch das zeigte er den Teilnehmern.

Während die einen noch Pichas Präsentation diskutierten und die anderen sich von den vielen Impulsen zu erholen suchten, setzte Andreas Nolte bereits in seiner unnachahmlichen Art nach: „Früher, als die Kassen noch alles bezahlt haben, als uns die Patienten noch nicht kannten... Hatten unsere Patienten da viel zu lachen?“ Der Münsteraner zog die Teilnehmer sofort in seinen Bann und nahm sie in seinem Vortrag „So gut, wie es früher war, ist es früher nie gewesen!“ mit auf die Suche nach einem ausgewogenen Verhältnis von analogem und digi-

talem Handwerk – „zwischen Hightech und Lowtech“.

Was ist gut für den Patienten? Wie spreche ich mit ihm? Wie viel kreatives und analytisches Denken ist notwendig? Diesen Fragen widmete sich Nolte. Er präsentierte kreative Lösungen und „dumme Fehler“, erzählte Witze und überzeugte immer wieder mit unglaublichen Ansätzen und Arbeiten.

Um individuelle Zähne zu schaffen, plädierte der Kritiker des „Digital Smile Designs“ immer wieder für ein kreatives, intuitives Denken, eine strukturelle Planung und Arbeitsweise und analoge Datenbanken. Und für den kollegialen Austausch untereinander, „denn da wir nicht immer Höchstleistungen bringen können, brauchen wir Netzwerke und solche Veranstaltungen wie diese hier in Berlin – um zurückzuschauen und um nach vorne zu blicken, um Zahntechnik zu verstehen und um sie zu leben!“.

ZTM Thomas Sing beschloss das Kolloquium mit seinem Vortrag: „Difficilia quae pulchra – das Schwierige ist schön!“ Der junge Oral Designer widmete sich darin vornehmlich der ästhetisch-funktionellen Versorgung einzelner Frontzähne. Sing: „Sie sind das Schwierigste in der Zahntechnik, sie geben uns alles vor. Wir haben null Freiheiten.“

Wie seine Vorredner zeigte auch er in Berlin nicht nur perfekt gelöste Fälle, sondern auch seine Misserfolge und gab den Teilnehmern immer wieder persönliche Tipps für die Arbeit im

ANZEIGE

Gold Ankauf/
Verkauf

Tagesaktueller Kurs für Ihr Altgold:
www.Scheideanstalt.de

Barren, Münzen, CombiBars, u.v.m.:
www.Edelmetall-Handel.de

Besuche bitte im Voraus anmelden!
Telefon 0 72 42-55 77

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



Von links: Annette Mildner und Kai-Uwe Packheiser (Geschäftsführung Creation Willi Geller Deutschland), Andreas Nolte, Hans-Joachim Lotz, Christian Vordermayer, Thomas Sing und Stefan Picha.

Tipps und Tricks zur rot-weißen Ästhetik bei Implantatarbeiten, zur Vereinbarkeit von analogem und digitalem Handwerk sowie zu minimalinvasiven Veneer-Lösungen und komplexen Totalversorgungen: Das Kolloquium „Zahntechnik mit Leidenschaft“ widmete sich allen Facetten der modernen Zahntechnik. Nach einer kurzen Begrüßung durch

Anschließend referierte ZTM Hans-Joachim Lotz zum Thema: „Doktor Seltsam oder wie ich lernte, die Bombe zu lieben. Funktionelle Strategien in der Implantologie.“ Nach einem kurzen Filmtrailer erklärte er, dass auch für ihn der „heiße Draht“ zum Patienten entscheidend für ein gutes Ergebnis sei. Ohne Kommunikation sei Zahn-

Labor und mit dem Patienten. Alles in allem bot das Kolloquium von Creation Willi Geller den Kinobesuchern in Berlin sehr authentische Beiträge von fünf Zahntechnikern mit Leib und Seele – technisch und menschlich perfekt inszeniert. Sie ließen sie in entspannter Atmosphäre teilhaben an ihren eigenen Erfahrungen und Misserfolgen und gaben faszinierende Einblicke in ihren Laboralltag zwischen „Creativität und Krisenmanagement“. Bei Berliner Currywurst, Buletten und Kartoffelsuppe wurde im Anschluss noch ausgiebig über neue Verfahren und die „alte Schule“ des zahntechnischen Handwerks gefachsimpelt. **ZT**

ZT Adresse

Creation Willi Geller
Deutschland GmbH
Harkortstraße 2
58339 Breckerfeld
Tel.: 02338 801900
Fax: 02338 801950
office@creation-willigeller.de
www.creation-willigeller.de

Digitale Technologien – Update 2014

Fortbildung in Backnang am 15. Oktober informiert über Möglichkeiten und Grenzen der digitalen dentalen Technologien.

Lohnt es sich jetzt in die digitalen Technologien einzusteigen? Wie weit ist die Technik wirklich und welche Indikationsbereiche können bereits abgedeckt werden? Welche Vorbereitungen und technischen Voraussetzungen sind zu erfüllen und wo treten noch Probleme auf? Diesen und anderen Fragen potenzieller Anwender sollen im Labor Jürgen Dieterich Zahntechnik, Backnang, im Rahmen einer Fortbildung auf den Grund gegangen

werden. Im Zuge seiner Dental-labor-Erweiterung hat das Labor einen großzügigen Event- und Vortragsraum mit in die Räume integriert.

Prof. Dr. Daniel Edelhoff wird von 15.00 Uhr bis 18.30 Uhr einen Eröffnungsvortrag zum Thema „Digitale Technologien in der Zahnmedizin – Update 2014“ halten. Die Teilnehmer erhalten einen Überblick über die verfügbaren Geräte und bekommen Antworten auf die häufigsten Fragen.

Die hohe Innovationsrate bei den verfügbaren Materialien und der CAD/CAM-Technologie, von der intraoralen Datenerfassung bis hin zum 3-D-Gesichtsscanner, setzt ein besonderes Maß an Vorkenntnissen voraus, um alle Möglichkeiten sinnvoll einsetzen zu können. Traditionelle Vorgehensweisen wie eine sorgfältige Behandlungsplanung unter Einbeziehung des Zahntechnikers, eine korrekte Material-



Prof. Dr. Daniel Edelhoff

auswahl sowie eine werkstoffgerechte Präparation und Verarbeitung sind heute mit modernsten Techniken kombinierbar. Die Einführung intraoraler digitaler Datenerfassungsgeräte stellt eine logische Vollendung des CAD/CAM-Fertigungsprozesses dar, bei dem digitale Daten der präparierten Zähne oder von Implantatpositionen benö-

tigt werden. Die Grundidee der intraoralen Datenerfassung wurde bereits vor mehr als 25 Jahren mit dem CEREC-System in die Zahnmedizin eingeführt. Dieses erste optische Erfassungsverfahren ließ sich jedoch vornehmlich nur auf spezifische Situationen bei Einzelzahnrestorationen anwenden. Mittlerweile werden zahlreiche intraorale

Scanner und CAD/CAM-Systeme angeboten, die auch die Erfassung kompletter Kieferareale ermöglichen. Anhand zahlreicher klinischer Beispiele wird den Teilnehmern der Fortbildung ein Update zu den verschiedenen Einsatzmöglichkeiten und Limitationen gegeben. Daraus entwickelte innovative Behandlungskonzepte für die moderne Praxis werden mit Fall-dokumentationen dargestellt. Infos, Kontakt und Anmeldung unter <http://www.dieterich-zahntechnik.com/impulse/kurse-backnang.html> **ZT**

ZT Adresse

Jürgen Dieterich Zahntechnik
Spinnerei 48
71522 Backnang
Tel.: 07191 4982215
Fax: 07191 4982214
info@dieterich-zahntechnik.com
www.dieterich-zahntechnik.com

ANZEIGE

BRIEGEL
DENTAL

Ihr gesunder Internetshop
www.gesundezahntechnik.de

ZT Kleinanzeigen

Zahn success formula



Die Zfx GmbH ist ein innovatives, jung-dynamisches Unternehmen im dentalen CAD-CAM-Technologiesektor. Zur Unterstützung unseres Teams suchen wir ab sofort für unser Headquarter in Dachau eine/n:

Sales Manager m/w

(Vollzeit 40h/Woche)

Haupttätigkeiten:

- Betreuung der internationalen Distributoren
- Bestellannahme und Auftragsbearbeitung
- Abwickeln von Speditions- und Versandaufträgen unter Beachtung der entsprechenden Vorschriften (Zoll, Gefahrgut, Ausfuhr)
- Erstellen von Versanddokumenten, Meldungen und Auswertungen
- Überwachen von Lieferfristen und -terminen

Anforderungen:

- abgeschlossene kaufmännische Ausbildung (Bürokaufmann, Kaufmann im Groß- und Außenhandel, Industriekaufmann o. ä. mit anschließender Weiterbildung zum Handelsfachwirt oder Betriebswirt)
- Dentale oder technische Sachkenntnisse sind von Vorteil
- Gute Englisch-Kenntnisse (Wort/Schrift) – weitere Sprachen von Vorteil
- Sehr gute EDV-Kenntnisse (Outlook, Word, Excel)
- Hohes Planungs- und Organisationsvermögen
- Kommunikationsstärke und Teamgeist
- Hohes Maß an Flexibilität, Leistungsbereitschaft und Belastbarkeit

Suchen Sie eine spannende Herausforderung in einem innovativen Unternehmen? Dann senden Sie uns Ihre Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres nächstmöglichen Einstiegstermins an: o.werschky@zfx-dental.com




www.zfx-dental.com

biodentis ist ein führendes digitales Labor mit dem Schwerpunkt Prothetik und Implantatprothetik.

Gesucht werden **Zahntechniker** oder **Zahntechnikermeister** als 

Produktmanager (m/w)

mit Leidenschaft für CAD/CAM und Keramik sowie Kreativität gepaart mit Freude an der Entwicklung neuer zahntechnischer Produkte.

Bei uns

- entwickeln Sie gemeinsam mit den zahnmedizinischen Ideengebern innovative Produkte
- beobachten Sie den Markt und bereiten die Einführung neuer Produkte konzeptionell vor
- führen Sie neue Produkte mit Unterstützung der zahntechnischen Kollegen in den digitalen Fertigungsprozess ein
- finden Sie die richtigen Preise und Produktpakete für anspruchsvolle Produkte „made in Germany“

Sie sind idealerweise

- sympathisch, selbstbewusst, zielorientiert, ambitioniert
- teamfähig, kontaktfreudig, überzeugend

Sie haben idealerweise

- Ihre Ausbildung zum Zahntechniker oder die Meisterschule erfolgreich beendet
- mehrfache Erfahrung im Bereich Vollkeramik und/oder begeistern sich für industrielle CAD/CAM-Fertigung

Bitte richten Sie ihre Bewerbung unter Angabe Ihrer zeitlichen Verfügbarkeit per Email an kariere@biodentis.com

biodentis GmbH, Weißenfelder Straße 84, 04229 Leipzig



Dr. med. dent. Karin Schoos
 Fachzahnärztin für Kieferorthopädie

Zahntechniker/in für Kieferorthopädische Praxis ab sofort oder später gesucht.

Wir suchen eine/n engagierte/n, qualitätsorientierte/n **Zahntechniker/in** (gerne Jungtechniker/in) für den Bereich **Kieferorthopädische Apparaturen**. Sind Sie in der Lage, sich mit Ihrer Arbeit zu identifizieren und selbstständig zu arbeiten? Dann freuen wir uns auf Ihre (Online-)Bewerbung! Wir setzen eine abgeschlossene Berufsausbildung voraus.

Dr. med. dent. Karin Schoos
 Simeonstiftplatz 1 54290 Trier
 Tel.: 0651/9940990 Fax: 0651/9940991
 E-Mail: kontakt@zahnsponge-deulux.de Web: www.zahnsponge-deulux.de

Altgold-Ankauf
Erfahrung, Qualität und Kompetenz seit 1983

AHLDEN

Wir kaufen an:
 Bruchgold | Zahngold | Altgold | Feilung | Münzen | Gekrätz
 Plättchen | Staub | Gusskegel | Schmuck | Silber | Besteck

So erreichen Sie uns: *Hanns-Hoerbiger-Str. 11 | 29664 Walsrode | 05161 - 98 58 0*
info@ahlden-edelmetalle.de | www.ahlden-edelmetalle.de



muffelforum.de
 Die Community der Zahntechniker.de

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

Jetzt online bestellen

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

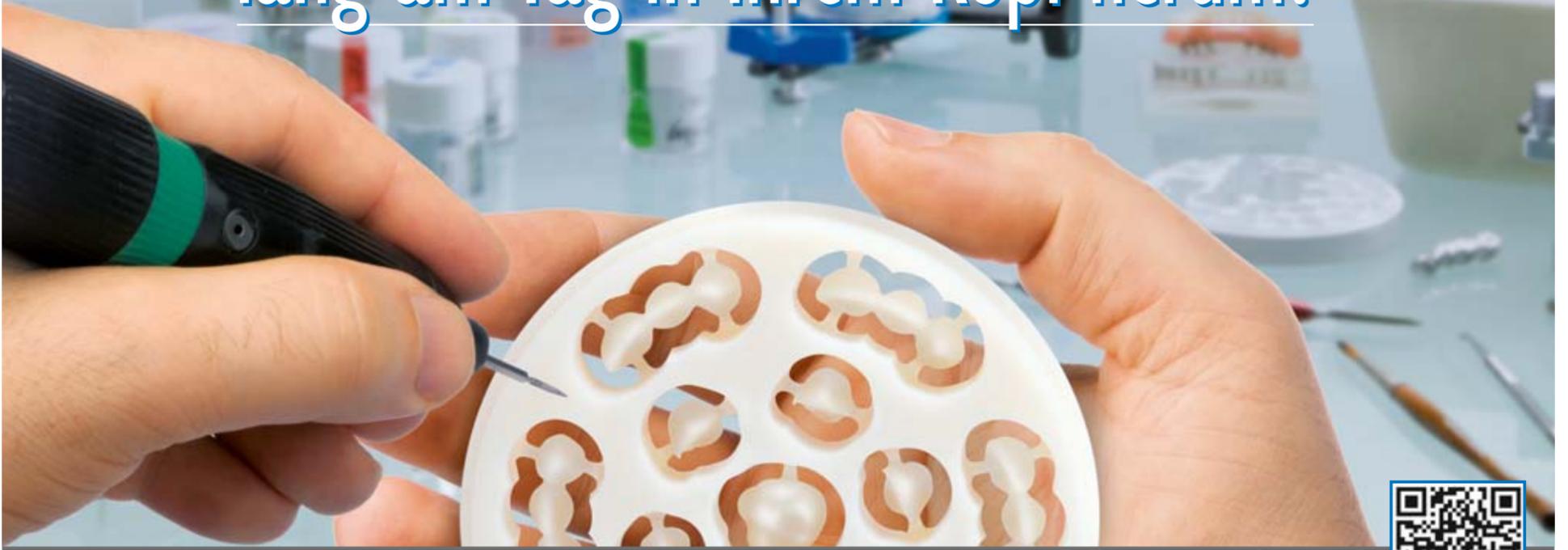
<http://www.muffel-forum.de> info@muffel-forum.de



ZT Veranstaltungen Oktober/November 2014

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
13./14.10.2014	Langen	Die individuelle, lebendig geschichtete Brücke Referenten: ZTM Björn Czappa, Marita Heeren	VITA Tel.: 07661 562-235 u.schmidt@vita-zahnfabrik.de
17./18.10.2014	Ellwangen	SR Nexco® – Rationelle Schichttechnik in Composite Referent: Christian Hannker	Ivoclar Vivadent Tel.: 07961 889-219 info@ivoclarvivadent.de
22.10.2014	Karlsruhe	Schritt für Schritt – Standards und Lösungen in der Implantatprothetik Referent: ZTM Mike Reinhardt	CAMLOG Tel.: 07044 9445-600 education.de@camlog.com
24./25.10.2014	CDC Ispringen	Klammermodellgusskurs für Fortgeschrittene – werden Sie zum Profi! Referent: ZT Klaus Dittmar	DENTAURUM Tel.: 07231 803-470 kurse@dentaurum.de
04.11.2014	Berlin	Model Management – Labortraining Referent: Jörg Mannherz	Amann Girrbach Tel.: 07231 957-224 trainings@amanngirrbach.com
11.11.2014	Bremen	BEGO SPEEDSCAN® 3Shape Basic – Der CAD/CAM-Führerschein Referent: N.N.	BEGO Tel.: 0421 2028-370/-371 wulfes@bego.com

Was spukt denn vierundzwanzig Stunden lang am Tag in Ihrem Kopf herum?



Antwort-Coupon

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

Name

Firma

Straße

Ort

Telefon

E-Mail ZT

Wertstück oder Werkstück, Risiko oder Chance, Geldfluss oder Forderungsausfall – noch ein Auftrag, eine Steuerzahlung zusätzlich und ein ausgefallenes Gerät. Und dann? Sie rackern und ackern, aber für was?

Jedes Projekt senkt die Kapitaldecke und bis sich Ihre Leistung auf dem Konto niederschlägt, können viele Wochen oder Monate vergehen. Und das nur, weil Ihre Arbeit nicht gleich zu Geld wird. Das können Sie ändern.

Liquidität ist aber machbar, keine Frage. Schnell, einfach und direkt.

Fordern Sie unser kostenloses Paket mit Erstinformationen an oder wenden Sie sich direkt an einen unserer Factoring Berater. Sie werden begeistert sein, denn Liquidität und Sicherheit durch LVG machen Ihren Kopf frei für Familie, Arbeit und Freizeit.

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.



Der Finanzierungsexperte rund um die Zahngesundheit

Wir machen Ihren Kopf frei.

