



Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor | www.zt-aktuell.de

Nr. 12 | Dezember 2014 | 13. Jahrgang | ISSN: 1610-482X | PVSt: F 59301 | Entgelt bezahlt | Einzelpreis 3,50 €

ceramill sintron®

by Knut Miller

AMANGIRRBACH

www.amangirrbach.com

Die NEM-Revolution in CAD/CAM.

ANZEIGE

„Philipp-Pfaff-Medaille“ wurde verliehen

Zahntechniker-Innung Rheinland-Pfalz ehrt Professor
Dr. Stefan Sell (Hochschule Koblenz).



Im Rahmen ihrer Herbstversammlung in den Räumen des ZDF in Mainz ehrte die Zahntechniker-Innung Rheinland-Pfalz Professor Dr. Stefan Sell mit der „Philipp-Pfaff-Medaille“ des Zahntechniker-Handwerks Rheinland-Pfalz. „Wir haben in Professor Sell einen Berater und Unterstützer, einen Ideengeber, der unsere

politischen und wirtschaftlichen Aktivitäten mit seinem fundierten Sachverstand und mit seinem Verhandlungsgeschick an entscheidenden Stellen unterstützt“, lobte Landesinnungsmeister Manfred Heckens in seiner Laudatio Professor Sell. Diese Philipp-Pfaff-Medaille er-

▶ Seite 2

ANZEIGE

VDZI VERBAND DEUTSCHER ZAHNTECHNIKER INNUNGEN

www.vdzi.de

Unterstützen Sie die gemeinsame Arbeit - werden Sie Mitglied in der Innung!

IHRE STARKE STIMME: VDZI und Innungen sind die erste berufspolitische Vertretung für Sie auf Bundes- und auf Landesebene. Aktuell setzen wir uns beim BEL II -2014, in den Preisverhandlungen auf Landesebene oder beim Thema Mindestlohn für Ihre Interessen ein.

STARK MACHT UNS dabei nur der kollegiale Zusammenhalt aller Betriebe in den Innungen: Werden Sie Mitglied in Ihrer Zahntechniker-Innung. Und profitieren Sie auch individuell von den Angeboten Ihrer Innung.

Mehr Informationen und Ihre Innung finden Sie im Internet unter www.vdzi.de



„Meisterlich und Digital“

Gewerbe Akademie Freiburg bietet Fortbildung zur CAD-/CAM-/CNC-Fachkraft.

Als bundesweit erstes und derzeit einziges Ausbildungszentrum für Zahntechnik an der Gewerbe Akademie (GA) ab sofort den 200 Lehreinheiten umfassenden Fortbildungskurs für „CAD-/CAM-/CNC-Fachkraft Digitale Zahntechnik“ in die 1.100 Lehreinheiten der Meisterausbildung Teil 1 (Fachpraxis) integriert. Dieser Kurs endet mit einer Prüfung nach § 42a der HWO und berechtigt zum Titel „CAD-/CAM-/CNC-Fachkraft Digitale Zahntechnik“. Der Vorteil für die Teilnehmer: Bei gleichem Zeitaufwand werden gleich zwei qualifizierte Abschlüsse in einem Premiumlehrgang erworben, da für die Implementierung der neuen Kursinhalte anderer Unterrichtsstoff komprimiert werden konnte. In der Ausbildungspraxis heißt das, dass die „C-Techniken“ im Meistervorbereitungskurs statt mit bisher 40 mit 200 Unterrichtsstunden behandelt werden. 16 Meisterschüler in Freiburg nehmen derzeit bereits dieses Angebot wahr. Zudem können auch die Kurse

dentona

An der Spitze werden Alternativen selten!

Das neue dentona® gel LC

ANZEIGE

Teil 2 (Fachtheorie) sowie Teil 3 (Betriebswirtschaftslehre) und Teil 4 (Berufs- und Arbeitspädagogik) auf dem Weg zum Meisterbrief gebucht werden. Durch die Integration der neu entwickelten Kursinhalte ergibt sich für die Kursteilnehmer dabei eine einmalige Gelegenheit: „Unsere angehenden Meister können künftig von der Programmierung bis zur Arbeit an der Fräsmaschine die als Teil ihrer Meisterprüfung geforderte Brücke sowie eine Implantatkonstruktion mit den neuen digi-

▶ Seite 4

„Preise wie in Ungarn“

Deutscher Zahntechniker wegen Anzeigenschaltungen vor Gericht.

Weil die Österreichische Zahnärztekammer in der mehrfach geschalteten Werbeanzeige mit den Worten „Zahnersatzpreise wie in Ungarn. Wir machen auch Zähne für den kleineren Geldbeutel, ohne dass Sie dabei auf Qualität verzichten müssen. Sparen Sie sehr viel Geld bei Ihrem Zahnersatz. Rufen Sie uns gleich an“ einen klaren Verstoß

gegen das geltende Werberecht für Zahnärzte sah, schaltete sie kurzum die Justiz ein. Jedoch war nicht ein Zahnarzt der Initiator, sondern ein deutscher Zahntechniker. Die Kammer sah den Tatbestand trotzdem als illegal an. Eine knifflige Situation für Richter und Kammer, die nun vor Gericht final geklärt werden musste.

Die klagende Zahnärztekammer beantragte, dem Beklagten per einstweiliger Verfügung zu untersagen, im Gebiet der Republik Österreich zahnärztliche Leistungen wie Zahnersatz gleich mehrfach pro Quartal zu bewerben. Denn damit verstoße er gegen Artikel 5d der nach § 35

▶ Seite 2

ZT Aktuell

Dauerhafte Liquidität im Dentallabor

Wie die finanzielle Entwicklung des Betriebes positiv verändert werden kann.

Wirtschaft
▶ Seite 6

Patientenfall: Oberkieferfrontzahnbogen

Digitale und analoge Technik vereint Teamwork und Ästhetik.

Technik
▶ Seite 10

DDT 2015 in Hagen

„Virtuell in Zahn und Kiefer“ ist das Thema der 7. DDT in Hagen.

Service
▶ Seite 21

ANZEIGE



Das Scanspray für Experten!

Produkt des Monats
Helling 3D- Laserscanning
Entspiegelungsspray
www.mydental.de

MyDental GmbH

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

Erhöhtes Herzinfarkttrisiko

KpZ rät Schnarchern zu Apnoe-Schienen.

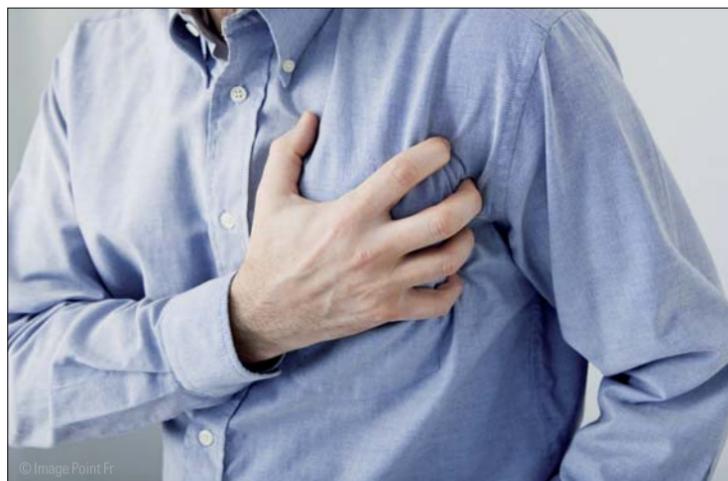
Tatort Schlafzimmer: 60 Prozent aller Männer und 40 Prozent aller Frauen über 60 Jahren schnarchen. Setzt beim Schnarchen der Atem aus, wird es richtig gefährlich: Das Risiko für Herzinfarkt steigt auf das Doppelte an. „Helfen können sogenannte Apnoe- oder Protrusionsschienen aus dem Dentallabor“, sagt Zahn-technikermeister Uwe Bußmeier,

zahntechnischer Experte auf diesem Gebiet.

Schnarchen belastet den Körper. Bei obstruktiver Schlafapnoe (OSA) sind die Atemwege im Rachenraum hinter der Zunge mechanisch so verengt, dass der Patient bis zu viele Hundert Male pro Nacht keine Luft bekommt und für die Atmung erhebliche Kraftanstrengungen aufbringen

muss. Die gesundheitlichen Folgen können erheblich sein, neben dem bereits erwähnten erhöhten Herzinfarkttrisiko kann es zu Konzentrationsstörungen, Bluthochdruck, sogar zu einem Hirn-schlag sowie zu Diabetes mellitus und Depressionen kommen. Hilfe bieten sogenannte Apnoe- oder Protrusionsschienen, die den Unterkiefer während des Schlafens in einer vorderen Position halten. Damit bleiben die oberen Atemwege während des Schlafes offen, der Schlafapnoe wird entgegengewirkt. Wichtiger Ansprechpartner zu diesem Thema ist der Zahnarzt. Häufig ist eine interdisziplinäre Zusammenarbeit wichtig für den erfolgreichen Verlauf der Therapie, neben dem Zahntechniker werden häufig auch Schlafmediziner, Pneumologen, Fachärzte der Bereiche Innere Medizin, HNO, Arbeitsmedizin, Pädiatrie und Psychiatrie einbezogen. **ZT**

Quelle: KpZ



© Image Point FF

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: Einzelexemplar: 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.

„Philipp-Pfaff-Medaille“ verliehen

ZT Fortsetzung von Seite 1

halten Personen oder Institutionen, die sich in herausragender Weise um das Zahntechniker-Handwerk in Rheinland-Pfalz verdient gemacht haben. Sie ist benannt nach dem königlich-preußischen Hofzahnarzt Friedrichs des Großen, der 1756 die berühmte „Abhandlung von den Zähnen des menschlichen Körpers und deren Krankheiten“ und damit das erste Lehrbuch über Zahnmedizin in deutscher Sprache veröffentlichte. Eine seiner epochalen Ideen war die Abdrucknahme vom Kiefer mit

Siegelwachs, wobei der mit Gips ausgegossene Abdruck als Modell zur Herstellung von Zahnersatz diente. Heckens hob hervor, dass Professor Sell als Volkswirtschaftler und Sozialwissenschaftler an der Hochschule Koblenz, am Campus Remagen die Innensicht des Gesundheitswesens kenne und mit seinen sozial- und wirtschaftswissenschaftlichen Methoden zur Professionalisierung der Interessenvertretung für das Zahntechniker-Handwerk beitrage. **ZT**

Quelle: Zahntechniker-Innung Rheinland-Pfalz

„Preise wie in Ungarn“

ANZEIGE

ZT Fortsetzung von Seite 1



LABOR-GEFÜHLE

Wir **LIEBEN** unsere Kunden. Nur so können wir 100% Einsatz bringen. Dazu ein umfangreiches Sortiment und Leistungen: 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

Abs.5 ZÄG erlassenen Werberrichtlinien, wonach Angehörige des zahnärztlichen Berufs nur einmal pro Kalendervierteljahr eine Anzeige veröffentlichen dürfen. Dieses Verbot gelte für alle, die für Zahnärzte werbend auftraten – und der Zahntechniker, der inserierte, mache Werbung für Zahnärzte, weil er bestimmte von ihnen auf Anfrage empfahle.

Der Oberste Gerichtshof (4 Ob 159/14g) war jedoch anderer Meinung, entschied zugunsten des deutschen Zahntechnikers und wies den Sicherungsantrag der Kammer ab. **ZT**

Quelle: ZWP online

Vertrauensfrage

Frauen finden schwerer den Arzt ihres Vertrauens.

Auch wenn mittlerweile fast die Hälfte aller berufstätigen Ärzte Frauen sind – weibliche Patienten haben deutlich weniger Vertrauen in das deutsche Gesundheitswesen als Männer. Das geht aus dem Meinungspuls Gesundheit 2014 der Techniker Krankenkasse (TK) hervor. Die Männer gehen das Thema Arztbesuch pragmatisch an. Sie gehen zum Arzt und wollen dort eine klare Ansage, was Diagnose und Therapie anbelangt. In die ärztliche Entscheidung einbezogen werden? Wunsch nach weiterführenden Informationen? Das ist weniger ihr Ding. „Der Arzt als Fach-

mann soll die Entscheidung treffen“, sagt fast jeder zweite Mann. Bei Frauen sieht das ganz anders aus. Nur jede dritte Patientin will dem Arzt die Entscheidung überlassen. „Frauen gehen achtsamer mit ihrer Gesundheit um und sind daher öfter beim Arzt als Männer. Entsprechend kritischer fühlen sie den Experten auf den Zahn“, sagt Heiko Schulz, Psychologe bei der TK. „Männer dagegen erwarten beim Arzt eine Dienstleistung, die schnell und zuverlässig erledigt werden soll – ähnlich der eines Handwerkers.“ **ZT**

Quellen: TK, ots



© kurhan

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 €

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



Neuaustrichtung – Wettbewerbsverzerrungen mindern

Zahntechniker-Innung Rheinland-Pfalz erarbeitet Zukunftskonzept.

„Das Zahntechniker-Handwerk ist dabei, sich inhaltlich neu zu orientieren“, sagt Manfred Heckens, Obermeister der rheinland-pfälzischen Zahntechniker-Innung vor der Herbstversammlung mit 84 Teilnehmern im ZDF in Mainz. In Zukunft will das Zahntechniker-Handwerk in Rheinland-Pfalz u. a. Dienstleistungen im zweiten Gesundheitsmarkt stärker in den Fokus nehmen. In einem kurzen Statement nahm die Bundestagsabgeordnete Antje Lezius auf den „Mindestlohn und seine Auswirkungen auf die Zahntechnik“ Stellung. Dabei wurde ebenso wie in der anschließenden Podiumsrunde mit Professor Dr. Stefan Sell und Arbeitsrechtsexperte Marcus Menster schnell klar, dass die Schere zwischen gedeckelten Preisen und Mindestlöhnen im arbeits- und lohnintensiven Zahntechniker-Handwerk durchbrochen werden muss. Eindringlich warnte der Experte davor, die Regelungen zum Min-



destlohn zu unterschätzen. Bußgelder seien insbesondere bei Verletzungen der Dokumentationspflichten zu befürchten. Antje Lezius (MdB) machte deutlich, dass die besondere Situation der Zahntechniker in der politischen Diskussion um den Mindestlohn nicht bewusst gewesen sei. Ein Nachsteuern bei den Regelungen bei der Berufs-

gruppe „Zahntechniker“ sei unabdingbar, brauche aber Zeit. „Mindestlohn versus § 71 SGB“, auf diesen kurzen Nenner brachte das Thema Landesinnungsmeister Heckens. Betriebswirtschaftlich kalkulierte Preise seien unabdingbar, § 71 SGB müsse verschwinden. Nicht nur, um aus der Falle zwischen Mindestlohn und festgesetzten Höchst-

preisen herauszukommen, riet Professor Stefan Sell in seinem anschließenden Kurzvortrag zu einem Zukunftskonzept, das neue Marktsegmente in den Blick nimmt. „Der Beruf „Zahntechniker/-in – Positioniert er sich neu?“ war seine Fragestellung, die bei den Teilnehmern auf großes Interesse stieß. In seiner Analyse der Zukunftsaussichten der klassischen handwerklichen Tätigkeit der Zahntechniker war Professor Sell schonungslos, dennoch machte er auch Hoffnung, die Wettbewerbsverzerrungen im Markt des Zahntechniker-Handwerks angehen zu können. In der Weiterentwicklung des Berufsbildes und der Branche sei das rheinland-pfälzische Zahntechniker-Handwerk in einer Vorreiterrolle. Neue Technologien seien dafür verantwortlich, dass das ganze Berufsbild sich wandelt. Die neuen Herausforderungen bedeuteten unter anderem, dass Bewerber um eine Lehrstelle an-

ders rekrutiert werden müssen. Die Innung will „Assessment-Center“ zur Ermittlung der Eignung für Beruf installieren. Ein gutes haptisches Verhalten sei Voraussetzung für die Ausbildung zur Zahntechnikerin oder zum Zahntechniker, so Heckens. Damit will die Innung das anspruchsvolle Berufsbild vor dem Verlust an Lehrlingen schützen. Die „Herstellung von Zahnersatz im Zahnlabor, in Zahnarztpraxen, in der Industrie und im Ausland ist ein hart umkämpfter Markt. Dem müssen wir mit hervorragender Ausbildung und fachlicher Kompetenz begegnen“, sagte Heckens.

In die gleiche Richtung geht das Angebot eines Lehrgangs „Management-Assistenz im Dental-Labor“, das die Innung vorhält. Damit sollen die Kompetenzen im Umgang mit Kunden, Ärzten, Steuerbüros und anderen gestärkt werden. **ZT**

Quelle: ZTI Rheinland-Pfalz

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 Dampfstufen. Normaldampf und Nassdampf mit hoher Spülwirkung erfüllt höchste Ansprüche an ein Dampfstrahlgerät.



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.

Hedent GmbH
Obere Zeil 6 – 8
D-61440 Oberursel/Taunus
Germany
Telefon 06171-5 2036
Telefax 06171-5 2090
info@hedent.de
www.hedent.de

Weitere Produkte und Informationen finden Sie auf unserer Homepage!

„Meisterlich und Digital“

ZT Fortsetzung von Seite 1

talen Techniken selbst designen und am umfangreichen Maschinenpark des Ausbildungszentrums selbst herstellen“, freut sich ZTM Sonja Weiss. Am Kompetenzzentrum Digitale Zahntechnik ist sie zusammen mit ihren Kollegen ZTM Guido Bader und Feinwerkmechanikermeister Markus Schuler bereits heute erfolgreich für das Fortbildungsangebot in den digitalen Zukunftstechnologien der Branche verantwortlich. Gregor Kuwert (26), Zahntechniker aus der Gemeinde Glottertal bei Freiburg im Breisgau, hat seine Fortbildung zur „CAD-/CAM-/CNC-Fachkraft Digitale Zahntechnik“ in bester Erinnerung: „Das ist das aktuelle Zukunftsthema



lungen einbringen. Ich kann die Kursinhalte schon jetzt gut im Arbeitsalltag einsetzen.“ Am 17. Januar und 7. Februar 2015 finden jeweils um 10.00 Uhr in der GA Infotage zum Meister-



in der Weiterbildung schlechthin“, sagt der Geselle. Mit der Betreuung und den Kursinhalten in Freiburg sei er äußerst zufrieden gewesen. „Man wird gut angeleitet, kann aber auch Sachen ausprobieren und eigene Vorstel-

vorbereitungskurs für Zahntechniker statt. Interessierte können sich bei Irmgard Pöppelmann informieren und anmelden. **ZT**

Quelle: ZINB

inLab MC X5: WEIL ZAHNTECHNIKER FREIHEIT BRAUCHEN.



Mit inLab und der neuen 5-Achs-Fräs- und Schleifeinheit inLab MC X5 sprengen Sie die Ketten bisheriger Abhängigkeiten und erleben neue Freiheiten in Ihren CAD/CAM-Herstellungsprozessen. Offen für alle Restorationsdaten, mit der größten Materialauswahl und mit der Möglichkeit zur Nass- und Trockenbearbeitung von Blöcken und Ronden – so gibt es für Ihre Fertigung keine Einschränkungen mehr. **Es wird ein guter Tag. Mit Sirona.**

INLABMCX5.DE

The Dental Company

sirona.

Dentallabor-Liquidität fest im Griff

Die politische Führung unseres Landes denkt in Konjunkturprogrammen. Aber jeder, der von seiner Bank für die unternehmerischen Ziele seines Dentallabors einen Kredit benötigt, kann ganz erstaunliche Überraschungen erleben. Damit die Entwicklung im Dentallabor positiv verlaufen kann, ist es für Dentallabore sinnvoll, das Finanzmanagement aus verschiedensten Finanzbausteinen aufzubauen.

Interessant für den Dentalmarkt ist tatsächlich die Ambivalenz, mit der er betrachtet wird. Laut Jahrbuch 2013 der KZBV gibt es durchaus Erfreuliches zu berichten. Die Deutschen kümmern sich um ihre Zahngesundheit – weniger Füllungen, weniger Extraktionen. Die Dentaltechnik-Unternehmen schreiben gute Zahlen, auch im Export. Und die Dentallabore im Inland? Sie konnten laut VDZI im ersten Quartal 2014 einen 5%igen Umsatzzuwachs zum Vergleichs-quarteral 2013 verzeichnen. Das Ergebnis des zweiten Quartals – selbst mit einem Minus von mehr als 10 Prozent ist die optimistische Grundstimmung nicht wirklich getrübt.

Wie wir sehen, ist die ökonomische Situation eines Dentallabors von vielen Faktoren abhängig. Und eigentlich sollten im Augenblick alle optimale Ergebnisse schreiben. Warum? Ganz klar, siehe oben, Kredite sind billig und der Patient müsste sich um eine gute oder gar qualitativ herausragende Zahnersatzversorgung kümmern können. Aber, warum ist dem nicht so? Eine berechtigte Frage, die sich sicher fast jeder Dentallaborinhaber schon gestellt hat. Denn

die Wachstumsrate wird eher als moderat empfunden, „... wenn man überhaupt von Wachstum reden kann“.

Wachstum entsteht aus einem größeren Bedarf, jedoch ist der Dentalgesundheitsmarkt relativ klar umrissen, ca. 60.000 Zahnärzten stehen ca. 8.000 Dentallabore gegenüber. Außerdem ist aus Sicht des konsumierenden Patienten ein noch größerer Fernseher, ein schickeres Auto oder eine tolle Urlaubsreise, obwohl immateriell, ein deutlich besseres „Statussymbol“. Dieses Marktverhalten der Patienten ist keineswegs undurchsichtig, denn der Nachhall der goldenen Zeiten, in denen eine gute Grundversorgung über die Versicherungsleistungen abgedeckt wurde, ist noch verinnerlicht. Somit ist es schwer, Statussymbole und Zahngesundheit in eine sinnige Gleichung beim Patienten zu stellen. Und hohe Selbstbeteiligungen beim Zahnersatz lösen schon mal einen Blick über die Grenzen aus. Was Pessimisten von einem „Artensterben“ orakeln lässt. Aber dies kann man auch gelassen sehen, denn qualitativ hochwertiger Zahnersatz kommt immer noch aus „heimischen“ Laboren.

Natürlich muss man sich als Laborinhaber/-in über diese Rahmenbedingungen ein Stück weit Gedanken machen und sie im Auge behalten. Viel wichtigere Punkte sind die eigenen Leistungen, die Qualität, die Kostenentwicklung und die Kommunikation des Leistungsspektrums. Auf diese vier Eckpunkte hat man den größten Einfluss. Die Herstellung guten Zahnersatzes kostet Geld, nicht nur den Patienten, sondern zuallererst dem Dentallabor.

Ausgleich für laufende Kosten durch kontinuierliche Liquidität

Was darf was kosten? Im BEL II (Bundeseinheitliches Leistungsverzeichnis für zahntechnische Leistungen) wurde zwar eine Aktualisierung vorgenommen, doch effektiv wird der Kostendruck nicht besser. Vor allem, wenn man guten und hochwertigen Zahnersatz fertigen will. Gute Qualität resultiert aus gutem Material, geschulten Mitarbeitern und moderner Technik. Dies sind alles Kostenfaktoren, die jeden Monat beglichen werden müssen.



Wenn man sich den Kostenfluss im Dentallabor anschaut, entdeckt man, wie laufende Arbeiten dazu führen, dass vorhandenes Kapital durch Vorleistungen versickert. Jedes Projekt, jede Leistung kostet das Dentallabor erst einmal Geld. Bis die Arbeiten am Zahnersatz abgeschlossen sind, kann es schon dauern. Nach dem Schreiben der Rechnung heißt es warten. Bis Dentallabore ihre Arbeit honoriert bekommen, können bis zu 90 und oft mehr Tage vergehen. Für Dentallaborinhaber bedeutet das leicht, dass man manche Arbeiten bis zu drei Monate vorfinanziert. Im Grunde benötigt man hier eine Zwischenfinanzierung, wenn man nicht seine Rücklagen dem Kapitalabfluss opfern will. Die Zwischenfinanzierung über einen Kredit zu managen, wäre die eine Möglichkeit. Das setzt aber voraus, dass zum einen die Bank den Kredit bewilligt oder den Kreditrahmen erweitert – und ob man seine Rücklagen zur Besicherung zur Verfügung stellen will. Ganz anders verhält es sich mit der Zwischenfinanzierungsmöglichkeit per Factoring. Zahnärzte, die Modebranche und der Maschinenbau etc. nutzen diese dynamische Art des Liquiditätserhalts schon lange.

Wie funktioniert dieser Finanzbaustein im Dentallabor?

Factoring ist ebenso einfach wie hoch dynamisch. Ein Beispiel verdeutlicht dies: Das Dentallabor schreibt seine Rechnungen und leitet diese an seinen Factor. Und dann? „Das ist der springende Punkt“, erläutert Werner Hörmann von der LVG Labor-Verrechnungs-Gesellschaft,

Stuttgart, „das Dentallabor erhält sein Geld innerhalb von 24 Stunden und verfügt so sofort über Liquidität.“ Das bedeutet für das Labor, dass das lange Warten auf Zahlungseingänge entfällt und laufende Kosten wie Löhne, Material etc. aus liquiden Mitteln beglichen werden können. „Factoring ist deswegen so dynamisch, weil es sich an den tatsächlichen Rechnungsbeträgen orientiert und es im Grunde keine Limitierung durch einen starren Kreditrahmen vorsieht“, bemerkt der Gründer der LVG Stuttgart, Werner Hörmann. Im Gespräch erläutert er weitere Grundsätze: „Für uns als Factor ist es wichtig, dass wir uns ganz klar um die Dentallabor-Liquidität kümmern, uns aber logischerweise aus dem professionellen Arbeitsbereich zwischen Zahnarzt und Dentallabor herausnehmen. Wir wissen ob der fragilen Partnerschaft und der Leistungsanforderungen an die moderne Zahntechnik und -medizin. Deshalb sorgen wir mit Fingerspitzengefühl für die Liquiditätsversorgung im Dentallabor, sodass das finanzielle Spannungsfeld aufgehoben wird. Denn den Zahnärzten können, in enger Abstimmung mit dem Dentallaborinhaber, sinnige Zahlungsziele eingeräumt werden, ohne dass eine der beiden Seiten unter finanziellen Druck gerät.“ Dass das Factoring jedoch weit mehr kann, zeigt sich bei der Bilanz und bei der Kreditvergabe.

Qualitäts- und Zukunftssicherung

Mitarbeiter, Material und Technik sind im Dentallabor eng mit-

Fortsetzung auf Seite 8 

ANZEIGE

**DAS GEHEIMNIS
HINTER EINEM
ÜBERZEUGTEN LACHEN**
DIE KUNST UND WISSENSCHAFT
DER ZIRKONVERARBEITUNG



**EUROPÄISCHE
PREMIUM
QUALITÄT**

**KEROX
DENTAL**

www.keroxidental.net

Kerox Dental GmbH.
2049 Diósd, Homokbánya út 77. - Ungarn
Telefon: +36 23 382 006/149 | Fax: +36 23 545 215
E-mail: sales@keroxidental.net
Vertrieb/Deutschland: Tibor Berecz +49 (0) 151 16058298
E-mail: tibor.berecz@keroxidental.com

Verbesserte ästhetische
Eigenschaften Für vollanatomische
Arbeiten Mit 25% mehr Transluzens

100 JAHRE
LEBENSZEITEN GARANTIE

360°

Save the Date:
12. & 13. Juni 2015

DIGITALE ZAHNTECHNIK GESTALTEN



360° – digitale Zahntechnik gestalten.
Der Kongress am 12. und 13. Juni 2015 in Frankfurt.

Profitieren Sie von den Erfolgskonzepten erfahrener Kollegen. Holen Sie sich Ihr Update zum Thema „fräsbare Werkstoffe“. Teilen Sie mit uns die Einfachheit und Faszination digitaler Modellationstechniken. Erfahren Sie alles über die zahntechnischen Aspekte der intraoralen Abformung und eines intelligenten Datentransfers. Positionieren Sie Ihr Labor für die Zukunft. 360° – digitale Zahntechnik gestalten – das Kongress-Highlight für die erfolgreiche Zahntechnik. Mehr Informationen unter: www.henryschein-dental.de/360grad

ConnectDental™
OFFENE DIGITALE LÖSUNGEN FÜR PRAXIS UND LABOR

FreeTel: 0800-1700077 · FreeFax: 08000-404444 · www.henryschein-dental.de

ZT Fortsetzung von Seite 6

einander verwoben. Die Dentaltechnik macht eine kontinuierliche Weiterentwicklung und Dentallaborinhaber und -angestellte müssen damit Schritt halten. Fertigungsmethoden und Materialien werden laufend verbessert, und Innovationen be-

können und sich schneller amortisieren. Schließlich sind Investitionen nicht nur eine zwingende technische Notwendigkeit. Sie senden an Kunden und potenzielle Kunden Imagesignale, die eine andere Wahrnehmung des Dentallabors ermöglichen oder die Erweiterung des Leistungsspektrums transportieren.

brennt? Ohne Factoring kann es sein, dass Sie Ihren Rechnungsbetrag „abschreiben“ können. Worst Case komplett. Wenn ein Dentallabor Factoring macht, z. B. mit uns, der LVG, so kaufen wir die Forderungen, denen die Lieferung und Leistung zugrunde liegen, mit dem entsprechenden Risiko. Sprich, das Dentallabor erhält sein Geld von

uns.“ Wie stark die Wirkung der Delkrederfunktion ist, zeigt sich an einem einfachen Rechenbeispiel. Nehmen wir einen Rechnungsausfall von 5.000 Euro und eine Rendite von 10 Prozent im Dentallabor an, benötigt man einen Mehr-Umsatz von 50.000 Euro, um den Verlust auszugleichen.

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

Wettbewerbsvorteil:

Neukundengewinnung

Wer sich nicht mit den unproduktiven Tätigkeiten beschäftigen muss, kann sich um die Entwicklung seines Dentallabors kümmern. Was nützt die beste Investition, wenn niemand von den Kunden über diese Leis-

Hürden: Vorbereitungsphasen, Durchführungszeit etc. Das ist nur zu leisten, wenn man vor unkonstruktiven Tätigkeiten sicher ist.

Wettbewerbsvorteil:

Nachhaltigkeit

Oft benutzt, aber nie geklärt. Ganz selbstverständlich denken wir an Qualitätssicherung, minimalinvasive Zahnbehandlung, Umweltschutz bei der Zahnersatzproduktion, Energieeffizienz etc. Aber wer denkt eigentlich an das Thema Garantie? Nachhaltigkeit bedeutet auch dazu zu sein, wenn man im Fall der Fälle Garantieleistungen erbringen muss. Ein wichtiger Aspekt bei der Kundenbindung, Kundengewinnung und für den Einsatz von Factoring, denn nur ein



reiten den Weg in die Zukunft. Was vor Jahren noch als Vision galt, ist heute vielen Dentallaboren zugänglich. Obwohl die Technologien leistungsfähiger und bezahlbarer wurden, reden wir nach wie vor von Investitionen, die sich teilweise im Bereich mehrerer 10.000 Euro bewegen – nur für die Hard- und Software. Zusätzlich schlagen Fortbildungen etc. zu Buche. Das will finanziert sein.

Wettbewerbsvorteile durch Liquiditätssicherung

Wie wir vorangehend gesehen haben, können sich mit Factoring die Bilanzzahlen und die Wirkung auf die Kreditwürdigkeit verbessern lassen. Damit ist das Thema Zukunftssicherung aber nur teilweise beleuchtet.

Wettbewerbsvorteil: Überleben im Worst-Case-Szenario

Nähern wir uns einer weiteren Facette von Factoring, der Delkrederfunktion. Was sich etwas sperrig anhört, wird verständlicher, wenn man sich das von einem Profi erklären lässt. Werner Hörmann von der LVG Labor-Verrechnungs-Gesellschaft Stuttgart, erläutert diese wie folgt: „Viele Unternehmer kennen das Thema Zahlungsausfall, wenn Rechnungsempfänger zahlungsunfähig sind. – Wenn wir uns an die Jahre 2007 bis 2009 erinnern, war das beim Konjunkturreinbruch keine Seltenheit. – Also, was tun, wenn's

Wettbewerbsvorteil:

Dienstleistung

Abgesehen von der Delkrederfunktion werden vom Factor die Überwachung des Zahlungseingangs und das Mahnwesen etc. übernommen. Letzteres in enger Abstimmung mit dem Labor. Wichtig hierbei ist, wie Werner Hörmann, der Geschäftsführer der LVG Stuttgart, es formuliert: „Fingerspitzengefühl und sehr gute Marktkenntnis, vor allem in der hochsensiblen Dentalbranche.“ Die Dienstleistung des Factorings übernimmt also Funktionen, die im Arbeitsleben nur belasten und Zeit kosten. Zeit, die man deutlich für Besseres einsetzen kann.

tung Bescheid weiß. Und es gilt, das Potenzial des Dentallabors zu kommunizieren, das benötigt Zeit und einen freien Kopf.

„Bei LVG gehen wir sogar weiter, wir unterstützen unsere Dentallabore mit einem erweiterten Leistungspaket, das auch die ‚Patientenfinanzierung LVG-Medifinanz‘ beinhaltet. Die LVG-Medifinanz schafft eine Win-win-win-Situation. Der Patient kann sich leichter eine gute Zahnversorgung leisten, Zahnärzte sind mit ihr in der Lage, HKPs schneller umzusetzen und Dentallabore können hochwertigen und langlebigen Zahnersatz anbieten und fertigen“, informiert Werner Hörmann über das LVG-Finanztool Patientenfinanzierung, das zeigt, dass man über den Tellerrand des Tagesgeschäfts hinausdenkt.

existierendes Dentallabor kann die Gewährleistung erbringen.

Fazit

Um das Finanz- und Liquiditätsmanagement im Griff zu haben, macht es Sinn, das Thema Factoring für die Labor-Finanzierung etwas detaillierter zu betrachten. Es kann finanzielle Freiräume schaffen, professionelle Arbeit aus dem Finanzspannungsfeld entkoppeln und für kontinuierliche Liquidität sorgen. Mit diesem dynamischen Finanzierungstool lassen sich Vorteile realisieren, die das Dentallabor in seinem Umfeld stärken. Grundlage dafür ist, einen kompetenten Beratungspartner zu finden, der den Dentalmarkt kennt und versteht. **ZT**

ANZEIGE

» Aktuell, übersichtlich, crossmedial.
www.zwp-online.info
FINDEN STATT SUCHEN. **ZWP** online

Wettbewerbsvorteil:

Know-how-Transfer

Stichworte wie Fortbildung, Ausbildung und interne Schulung fallen hier spontan. Was nützen Investitionen und neue Technologien, wenn man sie nicht sicher anwenden kann. Fast jeder kennt den guten Vorsatz des internen „Know-how-Transfers“ und jeder kennt die

ZT Adresse

LVG
 Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH
 Werner Hörmann
 Hauptstr. 20, 70563 Stuttgart
 Tel.: 0711 66671-0
 Fax: 0711 617762
 whoermann@lvg.de
 www.lvg.de

so dafür sorgen, dass Investitionen schneller eingesetzt werden

Zirkonzahn®



Frontzahnästhetik mit Prettau® Anterior

NEUES ZIRKON
BIEGEFESTIGKEIT 670 MPA
(SCHOOL OF DENTAL MEDICINE, UNIVERSITY OF PENNSYLVANIA)

PRETTAU® ANTERIOR



Facetten und Inlay aus Prettau® Anterior

Zirkonzahn Worldwide – Südtirol – T +39 0474 066 680 – info@zirkonzahn.com – www.zirkonzahn.com
Zirkonzahn Deutschland – 73491 Neuler – T +49 7961 933990 – info@zirkonzahn.de – www.zirkonzahn.com

Teamwork und Ästhetik dank digitaler und analoger Technik

ZTM Jost P. Prestin zeigt einen Patientenfall, bei dem analoge und digitale Techniken zur Herstellung des Oberkieferfrontzahnbogens vereint werden.

Unser 54-jähriger Patient war mit seiner Oberkiefergesamtsituation unzufrieden. Bis auf einen Eckzahn waren alle Zähne mit alten VMK- und Goldkronen versorgt (Abb. 1). Die meisten davon wurden nachträglich durch die Kronen zusätzlich wurzelbehandelt. Zusätzlich störte ihn der nach vestibulär herausstehende Zahn 21 (Abb. 2). Nach der Planung und Erstellung des Kosten- und Heilplanes sollte der Zahn 27 mit einer Goldkrone versorgt werden sowie die Zähne 17–15 mit einer VMK-Brücke, wobei

verändert. Aufgrund verschiedener Faktoren – Zahn 25 konnte doch erhalten werden, Metallstiftaufbauten in der Front sowie die Eigenbeweglichkeit der vier Schneidezähne – entschieden wir uns nach Rücksprache mit dem Patienten dazu, alle 14 Einheiten aus Zirkon herzustellen. Da der Patient beim breiten Lachen im Frontzahnbereich keinen Gingivaanteil zeigt, war auch dort Zirkon aus ästhetischer Sicht vertretbar (Abb. 3). Die Präparation erfolgte in zwei Sitzungen. Während der ersten

die bereits präparierten Zähne), während die unpräparierten noch eine ausreichende Abstützung bildeten. Mit diesen wurde die Unterkiefermodellposition zum Oberkiefersägemodell festgelegt, mit Klebewachs fixiert und einartikulierte. Anschließend konnte auf das so nach Gesichtsbogen eingestellte Unterkiefermodell das Oberkiefersituationsmodell gesetzt und ebenfalls einartikulierte werden (Abb. 5). Zum Einstellen der Frontzahnführung wird jetzt eine vollständige Protrusion ausgeführt

ANZEIGE

Altgold-Ankauf
Erfahrung, Qualität und Kompetenz seit 1983

AHLDEN

Sie haben: Bruchgold | Zahngold | Altgold | Feilung | Münzen | Gekrätz
Plättchen | Staub | Gusskegel | Schmuck | Silber | Besteck

Weihnachtsspezial
Wir schmelzen im Dezember für **nur 69,00 €** und führen eine 4-Stoff Analyse durch (AU, Pt, Pd, Ag)!

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

den. Ohne diese Daten würde man normalerweise im Frontzahnbereich bei der Kontrolle der Bewegungen fast immer zu wenig Platz haben, da die mittelwertige Gelenkbahnnei-

wurde, wurde das sogenannte Chipping zu einem großen Problem bei Zirkonarbeiten. Meiner Meinung nach beruhte dies in fast allen Fällen auf das nicht fachgerechte Designen



Abb. 1: Ausgangssituation, bis auf Zahn 13 sind im Oberkiefer alle Zähne mit alten VMK-Kronen versorgt. – **Abb. 2:** Okklusallansicht des Oberkiefers, gut sind die Trepanationskanäle zu erkennen. – **Abb. 3:** Auch beim breiten Lachen sind die Zahnhälse bzw. das Zahnfleisch nicht zu sehen. – **Abb. 4:** Die präparierte Front vor dem Abformen, die Metallstifte in den Zähnen 12 und 11 waren einer der Gründe, sich für Zirkon zu entscheiden. – **Abb. 5:** Das OK-Situationsmodell in Schlussbissposition sowie die dazugehörige Position des Inzisalstiftes auf dem uneingestellten Frontzahnführungsteller (kleines Bild). Dabei hebt sich der Inzisalstift (kleines Bild a). Jetzt kann der Frontzahnführungsteller in der Sagittalebene gedreht werden, bis Kontakt zum Stift entsteht (b). – **Abb. 6:** Nun wird das OK-Situationsmodell in die Protrusion geführt. – **Abb. 7:** Hier erfolgt die Laterotrusion nach rechts. Jetzt kann der linke Flügel des Frontzahnführungstellers eingestellt werden (a und b). – **Abb. 8:** ... und das Gleiche mit der Laterotrusion nach links. – **Abb. 9:** Die vollständige Wachsmodellierung der Gerüste von frontal (oben) und okkusal (unten). – **Abb. 10:** Der Übersichtsscan von okkusal. Die Präparationsgrenzen sind gut zu erkennen. – **Abb. 11:** Der neue Scan der viergliedrigen Seitenzahnbrücke 17–14 von vestibulär. – **Abb. 12:** Festlegen der Präparationsgrenzen (grüne Linie). Die lilafarbene Linie gibt die Breite des Zementspalts an (von okkusal bis dorthin).

Sitzung wurden alle Seitenzähne präpariert und eine Woche später die Front (Abb. 4).

Die Gerüsterstellung

Nach der Abformung mit Aquasil Ultra wurden die Modelle hergestellt (Modellsystem arundo flex, Baumann Dental) und einartikulierte. Hierbei soll ein gutes Hilfsmittel der Fa. Amann Girrbach erwähnt werden, die „artex frontzahnführung“. Das Oberkiefersägemodell wurde nach Gesichtsbogen eingestellt. Während der Präparation wurden nach und nach kleine GC Bite Compound Quetschbisse genommen (über

(Abb. 6). Nun kann der Frontzahnführungsteller durch eine Drehung in der Sagittalebene wieder in Kontakt zum Inzisalstift gebracht werden (Abb. 6). Jetzt können die Laterotrusionsbewegungen eingestellt werden. Abbildung 7 zeigt die Laterotrusion nach rechts und Abbildung 8 die Laterotrusion nach links sowie jeweils in den Abbildungen 7 und 8 die Einstellungen der beiden Flügel des Frontzahnführungstellers. Nach Übernahme dieser Daten wurden die Gerüste modelliert (Abb. 9). Hierbei konnten jetzt alle Platzverhältnisse sowohl bei der Protrusion als auch bei den Laterotrusionsbewegungen kontrolliert wer-

fung im Artikulator erfahrungsgemäß oft zu flach ist, im Gegensatz zu den realen Gelenkbahnen der meisten Patienten. Als die CAD/CAM-Technologie in die Zahntechnik eingeführt

der Gerüste. In den Anfangszeiten saßen oft keine gelernten Zahntechniker an den CAD-Programmen und somit entstanden meist völlig unterdimensionierte Gerüste, bei denen ein Abplatzen der im Nachhinein viel zu starken Keramiksicht vorprogrammiert war. Dies ist auch der Grund, warum ich meine Gerüstdimensionen durch Modellation selber festlege. Jeder Keramiker hat seine eigenen Vorstellungen davon, wie viel Platz er wo beim Schichten benötigt. Für kleinere Praxislabore, wie das unsere, lohnt es sich aus wirtschaftlichen Gründen nicht, ein eigenes Frässystem anzu-

17 auch als Goldkrone geplant war. Die Entscheidung wurde getroffen, weil die private Krankenkasse die Goldkosten übernahm, für Zirkon allerdings nicht zahlen wollte. Des Weiteren war von 26–23 eine Zirkonbrücke geplant, da der Zahn 25 nicht erhaltungswürdig schien, sowie e.max-Einzelkronen von 22–14. Während der Präparation wurde die gesamte Planung wieder

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
Gewerberg 29 b - 76287 Rheinstetten

schaffen. Somit bleibt nur die Möglichkeit des Outsourcings. Es hat einige Versuche gebraucht, ein unseren Qualitätsanforderungen entsprechendes Fräszentrum zu finden. DASA Dent Milling, Technologies & Consulting, Hamburg,

Zement zu haben. Anschließend wurde die Einschubrichtung der Brücke festgelegt (Abb. 13) sowie die Gerüstparameter eingegeben (Abb. 14). Im letzten Schritt wurden die Scandaten des Gerüst-Wax-ups mit den Stumpfdaten zu-

Keramik

Die fertigen Gerüste wurden nach dem Auspacken auf das Kontrollmodell umgesetzt, um den Randschluss und die allgemeine Passung zu kontrollieren (Abb. 18). Außerdem

sung noch bei der Kontrolle der Platzverhältnisse etwas nachgearbeitet werden musste. Die Verblendungen wurden mit e.max Ceram (Ivoclar) vorgenommen. Hierzu wird zuerst auf die Gerüste ein ZirLiner clear auf-

dann am besten mit einem Glasinstrument aufgetragen, um einen Metallabrieb auf dem Zirkon durch ein Metallinstrument zu vermeiden (Abb. 20). Der ZirLiner sollte sehr gleichmäßig aufgetragen werden (Abb. 21). Zum Schluss kann

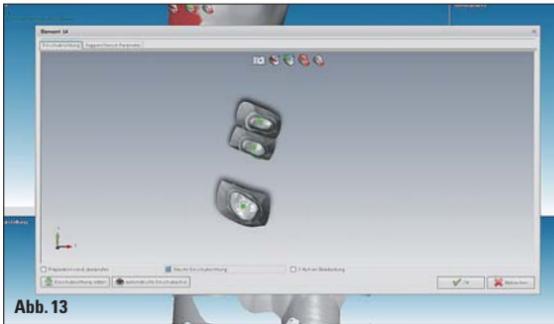


Abb. 13

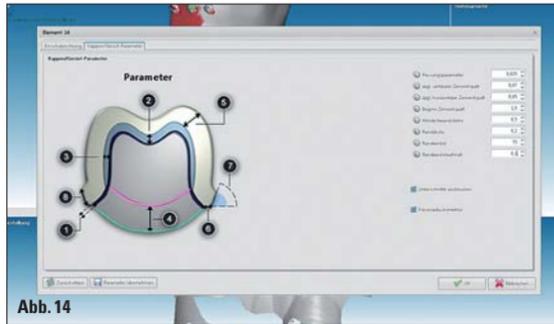


Abb. 14



Abb. 15

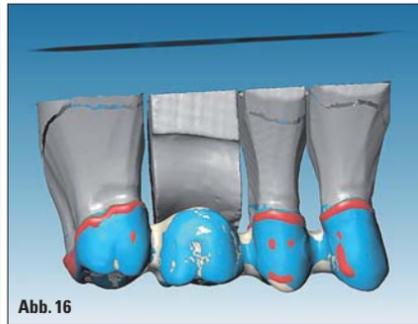


Abb. 16

Abb. 13: Festlegen der Einschubrichtung. – Abb. 14: Einstellen der Kappchen-/Gerüstparameter. – Abb. 15: Nach dem Matchen der Stumpf- mit den Wax-up-Daten. Die roten Bereiche zeigen an, wo das Wax-up zu dünn modelliert wurde (für eine Zirkonbrücke). Diese wurden automatisch bis zur eingestellten Mindestwandstärke verstärkt. – Abb. 16: Nach dem „Verfeinern“ der Wax-up-Situation (Die Arbeit konnte nur erfolgreich werden, da sie uns hier schon anlächelte).

erfüllt im Bereich partnerschaftliche Zusammenarbeit und vor allen Dingen in der Qualität der hergestellten Arbeiten (vor allem Passung und Randschluss) unsere sehr hohen Ansprüche. Nach der Endkontrolle wurde die Modellation die fast 1.000 Kilometer nach Hamburg und wieder zurück geschickt. Vor Ort wurde alles auf Beschädigungen überprüft, die Modellstümpfe auf festen Sitz kontrolliert und ganz dünn Scanspray aufgetragen. Gescannt wurde mit dem Streifenlichtscanner 3M ESPE Lava Scan ST2. Als

sammgelegt (gematcht) und etwas nachbearbeitet (Abb. 15 und 16). Jetzt wurde das designte Gerüst virtuell im Lava Frame Rohling ausgerichtet (Nesting) und mit Konnektoren versehen. Nach dem Einsetzen des Rohlings in die Lava CNC 500 5-Achsen-Fräsmaschine konnte der Fräsvorgang gestartet werden. Alle Schritte wurden anschließend für jedes weitere Gerüstelement der Oberkieferarbeit wiederholt. Der Fräsvorgang für alle Teile zusammengenommen dauerte etwa vier Stunden. Im nächsten Schritt wurden die Gerüst-

wurden anschließend die okklusalen sowie die Platzverhältnisse während der Protrusion und Laterotrusion geprüft (Abb. 19). Es zeigt sich hierbei, wie gut die Wachsmodelationen in Zirkon umgesetzt wurden, da weder bei der Pas-

getragen. Da wir alle Zirkongerüste in der entsprechenden Zahnfarbe einfärben lassen, entfällt bei uns die Verwendung eines farbigen ZirLiners. Dieser wird mithilfe des ZirLiner Liquids zu einer „sahnigen“ Konsistenz angemischt und

dieser leicht glatt geriffelt werden. Dabei ist wichtig, dass sich im Bereich der Verbinder keine „Pfützen“ bilden, da diese beim Brennen reißen oder sich darin Luft einschließen kann.

Fortsetzung auf Seite 12 ZT



Abb. 17

Abb. 17: Die 14 Einheiten nach dem Verschleifen der Konnektoren, vor dem Tauchen und Sintern.

erstes wurde ein Übersichts-scan durchgeführt (Abb. 10). Danach erfolgten die Einzelstumpfscans sowie das Scannen der Gerüst-Wax-ups. Beim Matchen der Wax-up-Scans mit den Stumpfscans zeigte sich aufgrund der extrem niedrigen Toleranz der Software, dass diese nicht zusammengeführt werden konnten, da die Stümpfe auf dem Modell etwas zu viel Spiel hatten. Somit musste jedes Gerüstteil noch einmal einzeln gescannt und designt werden. Der Vorgang wird anhand der viergliedrigen Seitenzahnbrücke dargestellt. Nach dem Scannen der drei Stümpfe sowie dem Bereich des Brückengliedes (Abb. 11) wurden an den einzelnen Stümpfen die Präparationsgrenzen festgelegt. Im Bereich zwischen der lilafarbenen Linie und der Präparationsgrenze liegt das Kappchen später vollständig an. In den oberen zwei Dritteln wird ein Platzhalter eingerechnet (Abb. 12). Es ist dasselbe Prinzip wie beim Auftragen eines Platzhalterlacks, um später auch Platz für den

rohlinge herausgetrennt und die Konnektoren verschliffen (Abb. 17). Nach dem Tauchen für zwei Minuten in Lava Frame Shade (Farbe A4) wurden die Gerüste im Lava Furnace (DEKEMA) in ca. neun Stunden über Nacht gesintert. Zum Aufpassen wurde Lippenstift als Marker verwendet. Grundsätzlich darf gesintertes Zirkon nur mit einer wassergekühlten Turbine bearbeitet werden. Ansonsten entstehen durch die Hitze und Vibrationen beim Beschleifen mit einem normalen Handstück Mikrorisse, welche später zu Brüchen und Abplatzungen von Gerüstteilen führen können. Durch den von 3M ESPE validierten Workflow gibt es bei Einhaltung aller Vorschriften der Gerüstgestaltung sowie Nachbearbeitung 15 Jahre Garantie auf die Lava-Gerüste, das ist natürlich auch zum großen Vorteil des Patienten. Nach dem Aufpassen und Ausarbeiten der Randbereiche sowie abschließender Endkontrolle konnte die Arbeit wieder zurück nach Radolfzell an den Bodensee geschickt werden.

ANZEIGE



In Farbe
sieht alles **besser** aus

Optiglaze® Color

von GC



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



GC Germany GmbH
Tel. +49.61.72.99.59.60
Fax. +49.61.72.99.59.66.6
info@gcgermany.de
http://www.gcgermany.de



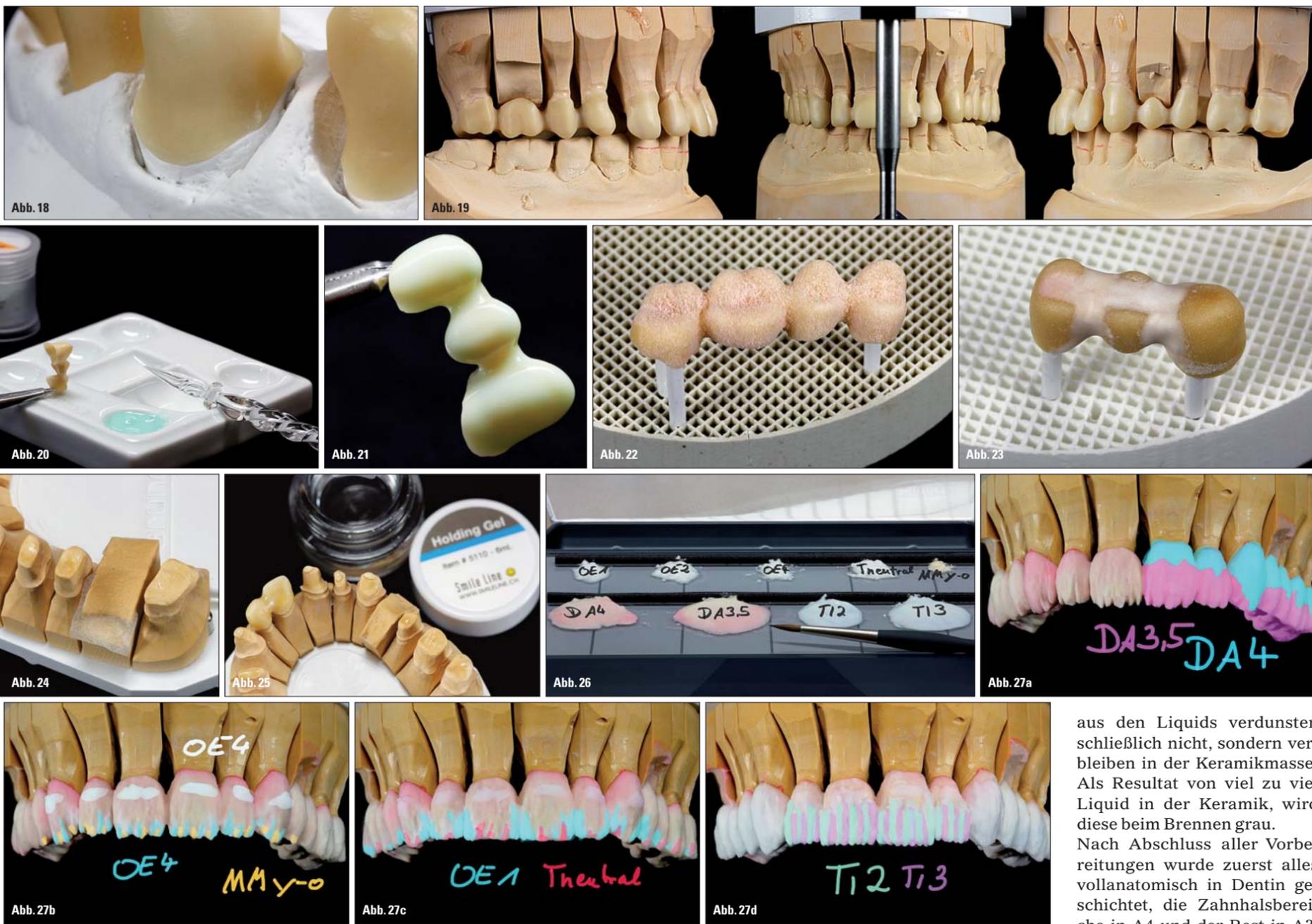


Abb. 18: Passung und Randkontrolle auf dem Zweitmodell. – **Abb. 19:** Ansicht der Gerüste im Artikulator. – **Abb. 20:** Auftragen des ZrLiners, dies sollte mit einem Metallabrieb auf dem Zirkongerüst zu verhindern. – **Abb. 21:** Der ZrLiner sollte sehr gleichmäßig aufgetragen werden, sodass ein grüner Schimmer entsteht. – **Abb. 22:** Die Brücke 17–14 vor dem Washbrand. Hierzu wird erst Glaze Paste Fluo auf das Gerüst aufgetragen und dann Dentinmasse aufgestreut. Der Überschuss wird vorsichtig abgepusht. – **Abb. 23:** Bei Brücken ist es sinnvoll, einen Extrabrand durchzuführen, um die Bereiche der Verbinder mit etwas Keramik aufzufüllen. Später kann die Keramik nach dem Separieren (vor dem Brennen) nicht mehr bis auf das Gerüst reißen (während des Brennens). – **Abb. 24:** Anstelle von Isolierung kann auch eine Lage Zellstoff unter die Brückenglieder aufgebracht werden. Beim Abheben bleibt so keine Keramik am Modell kleben. – **Abb. 25:** Das Holding Gel von Smile Line sorgt dafür, dass einem die einzelnen Gerüstteile beim Schichten nicht vom Modell fallen. – **Abb. 26:** Die zum Schichten verwendeten Keramikmassen (e.max Ceram, Ivoclar). – **Abb. 27 a–d:** Bild a zeigt die reduzierte Dentinschichtung. Danach wurde im zervikalen Drittel etwas OE4 zur Aufhellung aufgetragen sowie die Mamelons mit MM y-o verstärkt (b). Die mesialen und distalen Ecken wurden anschließend in OE1 (bläulich-transparent) aufgebaut sowie die restlichen Bereiche der Schneidekante mit Transpa neutral vervollständigt (c). Danach erfolgte im Seitenzahnbereich die Komplettierung mit Schneidemasse. Im Frontzahnbereich wurde abwechselnd T12 und T13 aufgetragen (d), um mehr Lebendigkeit zu schaffen.

aus den Liquids verdunsten schließlich nicht, sondern verbleiben in der Keramikmasse. Als Resultat von viel zu viel Liquid in der Keramik, wird diese beim Brennen grau. Nach Abschluss aller Vorbereitungen wurde zuerst alles vollenanatomisch in Dentin geschichtet, die Zahnhalsbereiche in A4 und der Rest in A3. Hierzu wurde im Artikulator alles in okklusalen Kontakt gebracht. Anschließend wurde der Stützstift einen Millimeter angehoben und das Dentin reduziert (Abb. 27a). Dann wur-

ZT Fortsetzung von Seite 11

Nach dem Abkühlen erfolgt der Washbrand. Hierzu gibt es zwei Methoden. Bei der ersten wird eine gleichmäßige, dünne Schicht Keramikmasse aufgetragen und diese gebrannt. Die zweite Variante hat mehrere Vorteile. Hierzu wird Glaze Paste Fluo (Ivoclar)

aufgebracht. Jetzt können die Gerüste zusätzlich farblich charakterisiert werden. Anschließend wird trockene Dentinmasse mit einem Pinsel aufgestreut, die Überschüsse vorsichtig abgeklopft und der Rest mit dem Mund abgepusht (Abb. 22). Die Vorteile sind bei der zweiten Methode, die sehr gleichmäßige und extrem dünne Schicht, die Möglichkeit des farblichen Charakterisierens sowie eine schöne raue Oberfläche nach dem Brennen, welche ein Wegschrumpfen der Keramik bei späteren Bränden vom Rand verhindert. Bei Brückengerüsten führen wir immer noch einen Extrabrand durch. Dabei wird um die Verbinder herum sowie okkusal im Bereich der Zentralfissur etwas Dentin aufgetragen und anschließend etwa 10 Grad unterhalb der Dentinbrandtemperatur gebrannt. Das hat den Vorteil, dass die Keramik später beim Brennen nicht bis auf das Gerüst reißt. Beim späteren Separieren reduziert sich außerdem die Gefahr, mit einer Trennscheibe das Gerüst

zu beschädigen und dadurch ungewollt eine Sollbruchstelle zu erzeugen (Abb. 23). Viele Keramiker isolieren den Bereich unter den Brückengliedern mit einem Isoliermittel. Leider funktioniert das nicht immer gut. Beim Abheben bleibt oft ein Teil der Keramik trotz der Isolierung am Modell kleben. Eine gute Möglichkeit, das zu vermeiden, ist es, eine Lage eines Zellstofftuches auf das Gipssegment zu legen und zu befeuchten (Abb. 24). Außerdem hat man so die Möglichkeit, der Keramik über das Tuch Feuchtigkeit zuzuführen, ohne dass diese verläuft. Ein weiteres wichtiges Hilfsmittel ist das Holding Gel von Smile Line. Ein bisschen davon auf den Stumpf auftragen (Abb. 25) und die Krone, Brücke oder das Veneer „aufkleben“, und nichts fällt während des Schichtens vom Modell. In Abbildung 26 sind die verwendeten Keramikmassen zu sehen. Eine Keramikplatte mit Feuchthaltefunktion (Crystal Aqua, Renfert) ist gerade bei dieser großen Arbeit sehr vorteilhaft, da das Schichten sich



Abb. 28: Die fertige Arbeit von palatinal ...

schon über mehrere Stunden hinzieht und die Massen nicht ständig nachgefeuchtet werden müssen. Als kleiner Tipp: Wir verwenden zum Schichten ausschließlich destilliertes Wasser. Die Keramikliquids der verschiedenen Hersteller dürfen, wenn, dann nur zum erstmaligen Anmischen verwendet werden. Wenn die Keramik anfängt trocken zu werden, darf nur noch mit destilliertem Wasser nachgefeuchtet werden. Die Bestandteile

den die Frontzähne mit den verschiedenen Effektmassen individualisiert (Abb. 27b und c). Zur Schichtung der Oberkieferfront wurde sich an den Unterkieferfrontzähnen orientiert. Im Seitenzahnbereich wurde nur etwas bläuliche Transpamasse (OE1) an den mesialen und distalen Ecken ergänzt und mit Schneide (T12) komplettiert. Im Frontzahnbereich wurde die inzisale Hälfte mit den Schneidmassen T12 und

ARGEN
dental innovators to the world

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



Abb. 29: ... und von frontal.



Abb. 30: Die eingesetzte Arbeit von frontal ...



Abb. 31: ... und von okklusal.

TI3 (etwas grauer) im Wechsel überschichtet, um etwas mehr Lebendigkeit zu schaffen (Abb. 27d), und die zervikale Hälfte mit TI3 vervollständigt. Abschließend wurden die Lichtleisten und die Form mit Transpa neutral (T neutral) vervollständigt. Nach dem Abnehmen der einzelnen Teile wurden die Kontaktpunkte angetragen sowie die Basalflächen der Brückenglieder verstärkt, um die Schrumpfung auszugleichen. Nach dem Brennen wurden die Kontaktpunkte eingestellt, die Okklusion aufpasst, die Bewegungsmuster eingeschliffen. Für den zweiten Brand wurden eventuelle Fehlstellen ausschließlich mit Transpa neutral ergänzt sowie die Frontzähne mit einer kompletten dünnen Schicht damit überzogen. So-

mit kann man nach dem zweiten Brand im Frontzahnbereich gut die Oberflächentextur einarbeiten, ohne die Schneidschicht zu verändern. Für den zweiten Brand wurde die Temperatur um 5 Grad reduziert. Allgemein ist es wichtig, bei großen Zirkonarbeiten (mit massiven Brückengliedern) die Temperatur der Brände etwas zu erhöhen und die Temperatur-

steigrate pro Minute zu reduzieren, da Zirkon ein schlechter Wärmeleiter ist. Nach dem Ausarbeiten und Einarbeiten der Oberflächentextur erfolgte der Glanzbrand sowie eine Abschlusspolitur mit feinem Bimsmehl und abschließend mit einer Diamantpolierpaste. Das Ergebnis ist in den Abbildungen 28 und 29 auf dem Modell zu sehen sowie die ein-

gegliederte Arbeit in den Abbildungen 30–32.

Fazit

Wie schon erwähnt, haben wir in den letzten zwei Jahren einige Fräszentren „ausprobiert“ und können nach unseren gemachten Erfahrungen sagen, dass uns das Lava System von 3M ESPE qualitativ überzeugt hat. Allerdings sind natürlich auch die Erfahrung und das Können des mit dem System arbeitenden Zahntechnikers sehr wichtig. Von DASA Dent werden wir mit jeder Arbeit auf ein neues von den heutigen Möglichkeiten im CAD/CAM-Bereich begeistert. Durch die heutigen Kommunikations- und auch schnellen Versandmöglichkeiten stellen die fast 1.000 Kilometer Entfer-



Abb. 32: Der zufriedene Patient. Sehr harmonischer Verlauf des Oberkieferfrontzahnboogens zum Unterlippenverlauf.

nung kein Problem dar. Allerdings sind wir auch der Meinung, dass ein ästhetisch hochwertiges Ergebnis wie im vorliegenden Patientenfall nur in Verbindung mit der analogen, individuellen Schichttechnik zu realisieren ist. ZT

ZT Adresse

ZTM Jost P. Prestin
dental emotions GmbH
Fritz-Reichle-Ring 2
78315 Radolfzell am Bodensee
Tel.: 07732 939 11 66
prestin@dental-emotions.com
www.dental-emotions.com
www.dental-fotografie.com

Behandler
Dr. Inge Kammermeier-Winter
Zahnärztliche Gemeinschaftspraxis
Dres. Kammermeier-Winter & Menke
Die Zahnärzte „Am alten Park“
Hegastraße 3
78315 Radolfzell
Tel.: 07732 4112
www.dzaap.de

Gerüsterstellung
David Salehi
DASA Dent Milling,
Technologies & Consulting
Rothenbaumchaussee 83
20148 Hamburg
Tel.: 040 41429333
info@dasadent.com
www.dasadent.com

...mehr Ideen - weniger Aufwand

microtec • Inh. M. Nolte
Rohrstr. 14 • 58093 Hagen
Tel.: ++49 (0) 2331 8081-0 • Fax: ++49 (0) 2331 8081-18
info@microtec-dental.de • www.microtec-dental.de

TK1 - einstellbare Friktion für Teleskopkronen

kein Bohren, kein Kleben, einfach nur schrauben - 100.000fach verarbeitet

- individuell ein- und nachstellbare Friktion
- einfache, minutenschnelle Einarbeitung
- keine Reklamationen aufgrund verlorengegangener Friktion
- auch als aktivierbares Kunststoffgeschiebe einsetzbar

ANZEIGE

platzieren

modellieren

aktivieren

Ab sofort auch als **STL-File** für CAD/CAM-Technik verfügbar!

Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm

Bitte kreuzen Sie an:

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

Bitte senden Sie mir das TK1 Starter-Set zum Sonderpreis von 156,00 €**.
Inhalt des Starter-Sets: 12 komplette Friktionselemente + Werkzeuge
**Nur einmal pro Labor/Praxis. / zzgl. ges. MwSt. / versandkostenfrei.
Der Sonderpreis gilt nur bei Bestellung innerhalb Deutschlands.

Stempel

per Fax an 02331 / 8081 - 18

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880

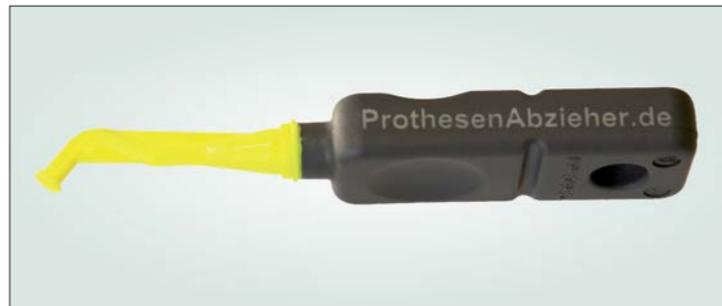
ZT PRODUKTE

Neue Alltagshilfe für Prothesenträger

Der innovative ProthesenAbzieher erleichtert dem Patienten das Entfernen der Prothese.

In Deutschland tragen 71 % der 35- bis 44-jährigen Erwachsenen und 96 % der 65- bis 74-jährigen Senioren Zahnersatz. Mit der Masse an getragenen Prothesen steigt auch die Herausforderung im Praxisalltag, den damit einhergehenden Problematiken mit konkreten Lösungen zu begegnen – etwa, dass viele Patienten Schwierigkeiten haben, die Prothese zu entfernen. Der ProthesenAbzieher setzt da an, wo der Kraftvektor der vertikalen Abzugskraft optimiert ansetzen kann: am Prothesenrand.

Dazu ist nur eine kleine Welle in den Prothesenrand einzuschleifen und der Patient findet ohne Spiegel den Abzugspunkt. Der Haken des Produkts ist auffällig gelb gehalten, um einen



optimalen Farbkontrast zwischen dunkler Mundhöhle und dem ProthesenAbzieher zu gewährleisten.

Der ProthesenAbzieher small für die gesunde Hand ist bewusst kurz gehalten. Er weist eine Gesamtlänge von 90 mm auf. Die Griffgröße beträgt 50 mm. Dieser kurze Griff stellt eine natürliche

Kraftbegrenzung als „2-Finger-Grip“ dar. Durch diese konstruktive Maßnahme wird ein zu großer Kraftvektor verhindert. Ebenso wird ein Beschädigen von keramischen und andersartigen Kronenverblendungen dadurch vermieden, dass der Haken am vorderen Ende tellerartig geformt ist.

Dies ermöglicht ein passgenaues Einhängen in die Abzugswelle der Prothese. Selbst ein Einklemmen von Mundschleimhaut ist auszuschließen. Der ProthesenAbzieher ist ein CE-zertifiziertes Medizinprodukt und darf auch die Bezeichnung made in Germany tragen. Ein kostenfreies Praxismuster kann per Fax angefordert werden. **ZT**

ZT Adresse

GeriaDental
Dechant-Erpenbeck-Weg 7a
46325 Borken
Tel.: 02861 66168
Fax: 02861 66163
info@geriadental.com
www.geriadental.com

ANZEIGE

42. Internationale Fortbildungstagung für Zahntechniker in St. Moritz

Jetzt Frühbuche Preis sichern!

Referenten u.a.:

Dr. Christin Arnold	ZTM Björn Maier	ZTM Lutz Tamaschke
ZTM German Bär	ZTM Oliver Morhofer	Vera Thenhaus
Jürgen Bleichrodt	ZTM Christian Moss	ZTM Wilfried Tratter
Dr. Peter Brehm	ZT Jochen Rebbe	Prof. Jef van der Zel
ZTM Daniel Ellmann	ZTM Ralph Riquier	ZTM Petra Clauß
ZTM Udö Gerschler	ZTM Fritz Schalkhäuser	ZTM Volker Weber
ZTM Hans-Jürgen Joit	Dr. Karl-Heinz Schnieder	Clemens Winter
Alexander Mack	Prof. Dr. Jürgen Setz	ZTM Siegbert Witkowski
ZT Dominik Mäder	Dr. Schweyen	ZTM Patrick Zimmermann

Mit eigener *Meinung*
nicht hinter dem Berg halten

1. Februar – 7. Februar 2015
im Kulm Hotel St. Moritz

www.zahntechnik-stmoritz.de

Ein Schritt weiter

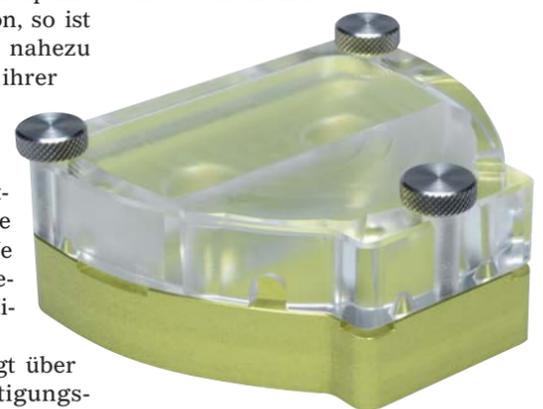
SR Nexco Flask ermöglicht das Überpressen von Gerüststrukturen mit lichthärtenden Verblend-Composites.

Um in Funktionalität, Ergonomie und Design den vielfältigen Herausforderungen des Alltags optimal gerecht zu werden, wurde die Kuvette von Ivoclar Vivadent mit fachkundigen Experten entwickelt.

Der entscheidende Vorteil der neuen Kuvette: Mit ihr können insbesondere große, weitspannige Restaurationen effektiv und schnell verblendet werden. Vergleicht man das Wax-up mit der finalen Restauration, so ist erkennbar, dass diese nahezu identisch sind. Dank ihrer vielen kleinen Details, die allesamt mit dem Erfahrungsschatz der Kuvetten-Experten entwickelt wurden, ist die Kuvette sehr flexibel. Je nach Indikation und Gerüstsituation ist sie individuell veränderbar.

SR Nexco Flask verfügt über griffige, große Befestigungsschrauben. Diese sind nicht, wie größtenteils üblich, fest vorinstalliert, sondern lassen sich ohne Führungsstifte flexibel einfügen, was die Handhabung verbessert. Der Kuvettendeckel ist transparent und damit lichtdurchlässig. Er ermöglicht die Lichtpolymerisation von allen Seiten und sorgt so für die gleichmäßige Aushärtung des lichthärtenden Verblend-Composites. Neben einer zusätzlichen Bodenplatte zur Anpassung der Höhe je nach Restauration gehört auch ein separates Block-Out für kleinere Restaurationen zur Ausstattung. Dieses ermöglicht es, den Materialverbrauch auf das erforderliche Minimum zu reduzieren. Positionierungs-

zapfen verhindern ein Wegrutschen des Deckels. Einkerbungen an den Seiten erleichtern die Trennung von Ober- und Unterteil, während die seitlichen Öffnungen optimal auf die Mischkanülen des Klarsilikons Transil F zugeschnitten sind. Dies erleichtert die Handhabung des Silikons und macht dieses ideal zur



Verwendung mit SR Nexco Flask. Zudem sorgt das gute Fließverhalten von Transil F für ein einfaches Ummanteln des eingebetteten Gerüsts. **ZT**

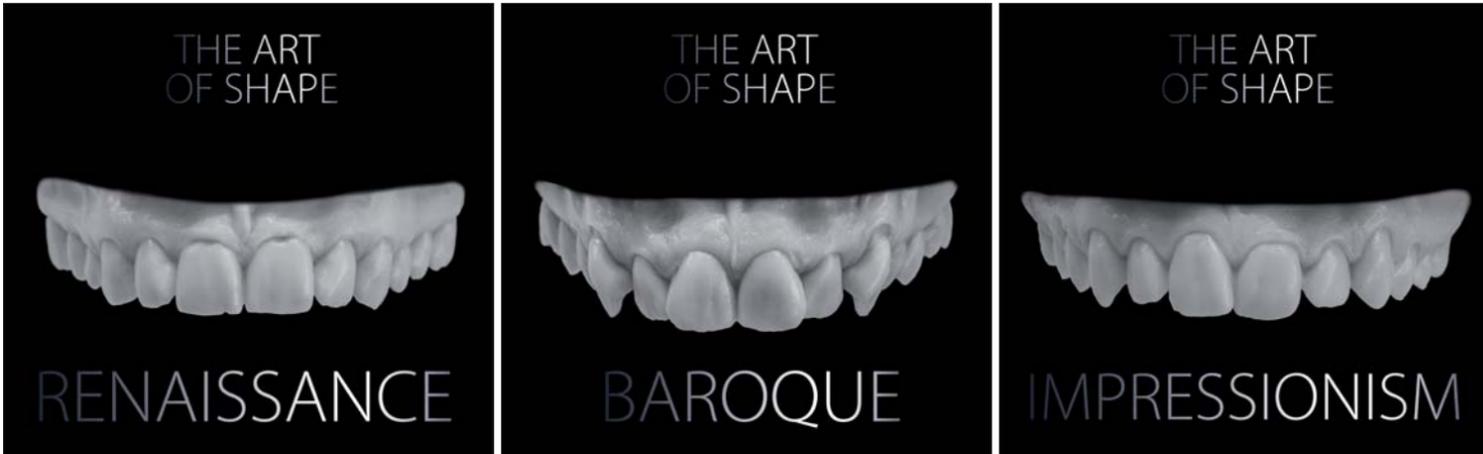
SR Nexco® ist ein eingetragenes Warenzeichen der Ivoclar Vivadent AG.

ZT Adresse

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

Neue Zahnform-Bibliothek

Mit „The Art of Shape, der neuen Zahnform-Bibliothek von Zfx Dental ermöglicht eine zeitsparende und zugleich ästhetische Modellation.



Dinge ändern sich, doch eine Sache bleibt gleich: Ästhetik beruht auf Individualität! Trotz der vielen Veränderungen, die durch die digitalen Fertigungstechnologien entstehen, bedarf es nach wie vor der Fähigkeit, einen individuell auf den Patienten adaptierten Zahnersatz zu erstellen. Neben den lichteoptischen Eigenschaften einer Restauration kommt der Zahnform eine hohe Bedeutung zu, und diese variiert von Patient zu Patient teilweise erheblich. Eine Zahnform aus dem „Nichts“ zu kreieren, bedeutet für den Zahn-techniker einen hohen zeitlichen Aufwand; insbesondere bei der virtuellen Modellation der Frontzähne stehen viele Techniker vor Schwierigkeiten. Ge-

nau für diese Situationen schafft Zfx Dental jetzt Abhilfe.

The Art of Shape

Mit einer neuen Zahnform-Bibliothek „The Art of Shape“ ebnet das Unternehmen den sicheren Weg zu einer individuellen Ästhetik. Die Zahnform-Bibliothek in der Zfx CAD/CAM-Software bildet eine optimale Basis für die zeitsparende, anatomisch-funktionelle und ästhetische Modellation. Zfx hat drei verschiedene Zahnform-Sets entwickelt, die zum individuellen Erscheinungsbild des Patienten passen. Abgestimmt auf die in der Prothetik validierten Beziehungen zwischen

Zahn- und Gesichtsform besteht „The Art of Shape“ derzeit aus drei virtuellen Zahnmodellen, die den Gesichtstypen quadratisch, dreieckig und oval zugeordnet sind. Die im Set integrierten Zahnformen können individuell adaptiert und an die jeweiligen oralen Gegebenheiten angepasst werden.

Renaissance, Baroque und Impressionism

Die Entwickler der Zahnformen haben sich von drei großen historischen Epochen inspirieren lassen, die Eckpfeiler des Fortschritts waren und die den Wandel der modernen Kultur geprägt haben: Renaissance, Barock und

Impressionismus. Aus diesen Epochen ergeben sich die Namen für die virtuellen Zahnform-Sets:

Renaissance

Dieses Set integriert Formen, die in ihren wohlproportionierten Volumen eine ideale Balance zum quadratischen Gesichtstyp bilden.

Baroque

Kreativität und Fantasie der Formen – diese Zähne erzeugen durch ihr leichtes Spiel von Licht und Schatten typische dreieckige Formen.

Impressionism

Durch die Harmonie von Kontur und Farbe ergeben sich roman-

tisch abgerundete Formen, die zum Gesichtsbild korrelieren.

In den drei ganz verschiedenen Zahnform-Sets kann für jeden Patienten die optimal passende Zahnform gefunden werden. Entsprechend des Credos „Clever, smart und einfach“ haben die Experten von Zfx Dental auf eine durchdachte „Plug & Play“-Anwendung geachtet. Auf einfachem Weg wird dem Anwender die Möglichkeit geboten, eine hochwertige, individuelle prothetische Restauration zu erarbeiten und somit den Wunsch nach Ästhetik fast spielend zu erfüllen – ohne die altbewährten prothetischen Grundlagen zu vergessen.

Das „The Art of Shape“-Paket kann ab sofort heruntergeladen und vom Zfx™ Application Manager durch den Code der Zfx™ Production Key Card (Art.-Nr.: ZFX10002334) aktiviert werden. **ZT**

ZT Adresse

Zfx GmbH
Kopernikusstraße 27
85221 Dachau
Tel.: 08131 33244-0
Fax: 08131 33244-10
office@zfx-dental.com
www.zfx-dental.com

Offen für viele Optionen

Mit der neuen inLab MC X5, einer fünfachsigen Fräs- und Schleifmaschine, erweitert Sirona das Indikationsspektrum für die CAD/CAM-Technologie.

Wenn es darum geht, in der Wahl der Arbeitsprozesse und der Materialien unabhängig und flexibel zu sein, finden Zahn-techniker in der inLab MC X5, der fünfachsigen Laboreinheit von Sirona, eine optimale Maschine für ihr Labor. In ihr lassen sich sowohl Blöcke als auch Ronden bearbeiten – die Materialauswahl ist nahezu unbegrenzt, was für die Labore auch aus wirtschaftlichen Gründen interessant ist. Das Besondere: Die inLab MC X5 eignet sich praktisch für jedes zahntechnische Labor. Größere Unternehmen profitieren vor allem von dem breiten Einsatzspektrum der Maschine. Sie ist für Zirkonoxid, Kunststoff, Composite, Wachs, Glaskeramik, Hybridkeramiken

und Metallen ausgelegt. Sie kann sowohl als Stand-Alone-Lösung als auch als Ergänzung für einen bestehenden Maschinenpark genutzt werden, etwa wenn es um anspruchsvolle und aufwendige Konstruktionen geht. Für kleinere Labors spielt die inLab MC X5 ihre Vorteile aus, wenn auch aufwendige Konstruktionen CAD/CAM-gefertigt werden sollen, etwa Brücken oder Teleskope. Sie braucht wenig Platz und erfordert keinen hohen Aufwand bei Bedienung und Reinigung. Und: Sie kann eine bereits vorhandene inLab MC XL optimal ergänzen. Mit der inLab MC X5 bleiben die Labore darüber hinaus frei in ihrer Entscheidung, mit welcher CAD-Software sie arbeiten. Die STL-Restaurationsdaten lassen sich in jedem Fall einfach, schnell und sicher in das für inLab MC X5 entwickelte CAM Software-Modul importieren. Die ersten Anwender sind vor allem über die Software der inLab MC X5, das CAM-Modul, voll des Lobes. Sie ist denkbar einfach zu bedienen und fügt sich schnell in den Alltag ein, sie „tickt“ wie ein Zahn-techniker. Die Daten aus der CAD-



Software sind ideal lesbar und sorgen mit dafür, dass sich die Maschine unkompliziert in den Workflow des Labors einfügt.

Die Bearbeitung durch die fünfachsige inLab MC X5 erfolgt je nach Indikation und Material nass oder trocken. Zusätzlich wird erstmalig ein automatischer Wechsel von Trocken- auf Nassfertigung während einer Werkstückbearbeitung möglich. Als Werkzeuge kommen Hartmetallfräser und Diamantschleifer zur Bearbeitung von Ronden im Standardformat von 98,5 Millimetern Durchmesser

mit bis zu 30 Millimetern Rondenhöhe zum Einsatz. Über die Rondenverwaltung sowie umfangreiche Nesting-Funktionen ist eine effiziente Materialausnutzung sichergestellt. Der speziell entwickelte Multiblockhalter nimmt CAD/CAM-Materialien in Blockform auf. Er kann mit bis zu sechs unterschiedlichen Materialblöcken gleichzeitig bestückt werden.

„Die neue Laboreinheit ist ein klares Bekenntnis von Sirona zur Zahntechnik“, sagt Reinhard Pieper, Leiter des inLab Produktmanagements bei Sirona. „Wir haben unser ganzes Know-

how als Pionier und Innovationsführer der dentalen CAD/CAM-Technologie eingesetzt, um eine CAD/CAM-Labormaschine zu entwickeln, die speziell auf aktuelle und zukünftige Anforderungen zahntechnischer Labore zugeschnitten ist“, so Pieper weiter. „Dadurch bietet die inLab MC X5 langfristige Investitionssicherheit.“

In Kombination mit dem inEos X5 Scanner und der inLab Software bietet die neue Labormaschine zudem die optimale Komplettlösung für Neueinsteiger in die CAD/CAM-Fertigung mit Sirona. Die Einheit wird zusammen mit einem eigenen inLab CAM Software Modul ausgeliefert und ist ab sofort im Dentalfachhandel bestellbar. **ZT**



ZT Adresse

Sirona – The Dental Company
Fabrikstraße 31
64625 Bensheim
Tel.: 06251 16-0
Fax: 06251 16-2591
contact@sirona.com
www.sirona.com

ANZEIGE

Mehrfarbiges Zirkonoxid

KATANA™ Zirconia ML

www.cadfirst.de
Tel. 0 84 50 / 92 95 973
11 eingetragene Marke von Kuraray Noritake®

Robuste und kompakte Fräsmaschine

Amann Girrbach erweitert Ceramill Produktfamilie um kompakte 4-Achs-Fräseinheit für trocken fräsbare CAD/CAM-Werkstoffe.

Mit der Ceramill Mikro erweitert die Firma Amann Girrbach ihr Produktportfolio um eine sehr robuste wie kompakte 4-Achs-Fräsmaschine für die Inhouse-Bearbeitung der klassischen

Ausgestattet mit einer intelligenten 4-Achs-Technologie für die Bearbeitung von Unterschnitten und den gleichen Hochleistungs-komponenten wie die große Schwester Ceramill Motion 2, verbessert Ceramill Mikro den Laboralltag in Sachen Effizienz und Produktivität.

So sorgt eine industrielle Präzisionsachs-führung für mechanische Steifigkeit und – gemeinsam mit einer optimierten Steuerung – für schnelle Verfahren- wege. Dabei ist der Fräsräum hermetisch von der Steuerung abgetrennt, um deren Langzeitkontamination mit Staub zu vermeiden. Geringe Wartungs- und Serviceaufwen- dungen runden das Bild dieser für den Laboralltag optimal geeigneten Maschine ab, die auch im Set mit passen- den CAD/CAM-Komponenten angeboten wird. **ZT**



Labormaterialien. Mit dauerhaf- ter Präzision überzeugt Ceramill Mikro im Laboralltag beim Trockenfräsen verschiedener Mate- rialien wie Zirkonoxid, PMMA, Wachs, CoCr oder Hybridke- ramiken und bietet damit einen unkomplizierten Einstieg in die laborinterne CAD/CAM-Ferti- gung bei gleichzeitig geringen Investitionskosten.

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

ANZEIGE

» Monatliches Update
Fachwissen auf
den Punkt gebracht



Anmeldeformular Newsletter
www.zwp-online.info/newsletter

www.zwp-online.info

FINDEN STATT SUCHEN.

ZWP online

Feingold mit persönlicher Widmung

Die ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG bietet das besondere Geschenk zu Weihnachten.



Die ESG – Edelmetall-Service GmbH & Co. KG bietet 1-Gramm-Feingoldbarren in einer attraktiven Geschenkbox mit verschie- denen Motiven. Der Goldbarren wird von dem LBMA-zertifizier- ten Hersteller Valcambi SA in der Schweiz produziert und mit

einem Zertifikat in einer DIN A8 großen Plexikapsel ausgeliefert. So können sich Schenkender und Beschenkter sicher sein, dass es sich um Anlagegold mit einem garantierten Feingehalt von 999,9 handelt. Die Kapsel kann problemlos geöffnet und

der Motiveinleger mit einer per- sönlichen Widmung versehen werden, ohne den Goldbarren zu beschädigen. So wird trotz Per- sonalisierung des Geschenkes der spätere Wiederverkaufswert des Goldes nicht gefährdet. Ins- gesamt stehen über 40 verschie- dene Motive im ESG Onlineshop zur Auswahl.

Wer etwas mehr verschenken möchte, kann auch je ein Gramm Gold, Silber, Platin und Palladium als „Quattro Preziosi“ in einer weihnachtlichen Motivbox erwerben. **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
www.combibars.de

Ästhetik dank virtueller Vorlagen

Neue Zahnbibliothek liefert 32 Vorlagen für einzigartige Meisterwerke.

Zahn ist nicht gleich Zahn – was in der Natur gilt, trifft auch auf die virtuellen Vorlagen zur computergestützten Prothetik zu. Optimal für CAD/CAM-An- wender ist eine vollständige digi- tale Zahnbibliothek, deren ein- zelne Zahnvorlagen eine funk- tionelle und ästhetische Ausge- staltung auf höchstem Niveau ermöglicht und dazu ein zeit- sparendes Arbeiten unterstützt. Nach dieser Vorgabe taten sich die Entwickler von DeguDent und 3Shape mit dem als Ex-



perten seines Fachs bekannten Zahntechnikermeister Jochen Peters zusammen, um eine 32- teilige Zahnbibliothek zu ent- wickeln, die neue Maßstäbe setzt. Das Software-Modul „Funktionelle Zahnbibliothek by Jochen Peters“ für den Dental designer 2014, 3Shape, kann ab sofort ex- klusiv über DeguDent bezogen werden.

Am Anfang der neuen Zahn- bibliothek stand echtes künstle-

risches Handwerk, denn Jochen Peters fertigte die Modellationen zunächst aufwendig in Wachs. So konnte er seine ganze Erfah- rung in die Entwicklung der Zahnvorlagen einbringen. Ge- folgt ist er dabei dem Anspruch, dass der spätere Software-An- wender möglichst wenige mor- phologische Veränderungen bei der individuellen Gestaltung der Versorgungen vornehmen muss. Mit anderen Worten: Die Vor- lagen sollten der gewünschten finalen Arbeit des Technikers noch näher kommen als bislang schon. Dazu wurde ein weiterer Aspekt im Speziellen berück- sichtigt: Denn mit Blick auf den immer beliebteren Werkstoff Zirkonoxid wurden die Muster so gestaltet, dass sie dessen be- sonderen Merkmalen ideal ge- recht werden. So berücksichtigen sie zum Beispiel die hohe Festigkeit des Materials, das nur geringe Abnutzungserschei- nungen erlaubt und damit nur eingeschränkt eine natürliche morphologische Anpassung der Okklusalfächen zulässt. Die virtuellen Vorlagen kalkulieren dies mit ein und bieten damit beste Voraussetzungen, um die funktionelle Okklusion einer Zirkonoxidversorgung auch lang- fristig zu erhalten.

Die 32-teilige Zahnbibliothek, die das bereits vorhandene Dental Designer 2014 Software- Portfolio von 3Shape ergänzt, bildet das komplette Gebiss ab. Mit ihr lassen sich sämtliche Kauflächen- und Frontzahn- gestaltungen vornehmen – für

ANZEIGE

LABOR-GEFÜHLE



Wir **LIEBEN** unsere Kunden. Nur so können wir 100% Einsatz bringen. Dazu ein umfangreiches Sortiment und Leistungen: 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

Kronen und Brücken gleichermaßen. Damit bietet sie Tag für Tag und Zahn für Zahn eine optimale Grundlage für zuverlässig funktionelle und zugleich hoch- ästhetische Prothetik. Erhältlich ist die neue Zahn- bibliothek ab sofort beim Degu- Dent-Berater oder beim Degu- Dent-Kunden-Service-Center (Tel.: 0180 2324555). **ZT**

ZT Adresse

DeguDent GmbH
Rodenbacher Chaussee 4
63457 Hanau-Wolfgang
Tel.: 06181 59-5900
Fax: 06181 59-5858
Info.Degudent-de@dentsply.com
www.degudent.de

ZT SERVICE

Fachtagung in den Schweizer Alpen

St. Moritz ist erneut Austragungsort der Internationalen Fortbildungstagung für Zahn techniker.

Zum nunmehr 42. Mal findet vom 1. bis zum 7. Februar 2015 die Internationale Fortbildungstagung für Zahn techniker im Kulm Hotel im schweizerischen Winterferienort St. Moritz statt. Veranstaltet wird die Tagung von ZTM Jochen Rebbe (Dentalstudio Rolf Herrmann) und ZTM German Bär. Unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Dr. Jürgen Setz und dem Motto „Mit eigener Meinung nicht hinter dem Berg halten“ erwartet die Teilnehmer ein umfassendes zahntechnisches Vortragsprogramm mit 29 renommierten Referenten. Den Auftakt der sechstägigen Veranstaltung bilden die große Eröffnungsveranstaltung und der traditionelle Festvortrag am Sonntagabend. Das fachliche Programm startet



am Montag mit dem Schwerpunkt „Neue Systeme“. Hier wird u. a. Ralph Riquier zum Thema „Digitale Kompetenz – Im Spannungsfeld zwischen Technik – Anspruch – Kompatibilität“ referieren. Der

Dienstag widmet sich ganz der „Software, Scan und CAD/CAM“, u. a. mit Vorträgen von ZTM Volker Weber und Dr. Christin Arnold. Mit dem Schwerpunkt Betriebswirtschaft wird am dritten Fort-

bildungstag ein für den Laboralltag wichtiges Thema besprochen. RA Dr. Karl-Heinz Schnieder gibt u. a. Aufschluss im Vortrag „Was darf das Labor der Praxis Gutes tun?“, und Vera Thenhaus klärt die Frage „Die fünf größten Irrtümer – Was unsere Kunden wirklich wollen?“. Prof. Dr. Jef van der Zel referiert am Donnerstag, wenn Funktion und Ästhetik im Mittelpunkt der Tagung stehen, zu „Biometrische Prothetik: Wenn digital auch natürlich sein muss“, und ZTM Lutz Tamaschke spricht im Rahmen von „Funktion und Technik“ am Freitag zum Thema „Zahntechnischer Ausweg auf schwierigem Terrain“. Begleitet wird das umfassende Vortragsprogramm von einer Industrieausstellung, bei der die

Teilnehmer die Möglichkeit erhalten, sich direkt zu informieren und zu diskutieren. Auch der Austausch der Teilnehmer kommt bei gemütlichen Abenden in einer Berghütte oder der harmonischen Atmosphäre des Kulm Hotels nicht zu kurz.

Weitere Informationen zum Kongress, Übernachtungsangeboten sowie Online-Anmeldung unter: www.zahntechnik-stmoritz.de

ZT Adresse

Dentalstudio Rolf Herrmann GmbH
Jochen Rebbe
Flingerstr. 11
40213 Düsseldorf
Tel.: 0211 138790
www.dentalstudio.com

ANZEIGE

„Think global, buy local“

Umsatzeinbrüche bei den mittelständischen Dentallaboren können durch einen starken Mittelstand aufgehalten werden.

Es ist kein Geheimnis, dass die Umsätze bei den mittelständischen Dentallaboren stagnieren. Ein Grund dafür ist, dass ein immer größer werdender Teil des Geldes ins Ausland fließt. Aber auch die Praxislabor und die großen Dentalfirmen, die schon seit Jahren eigene Fräszentren betreiben, nehmen sich Jahr für Jahr ein größeres Stück vom Umsatzkuchen.



Jörg Bruschke, Inhaber und Geschäftsführer der Ahlden Edelmetalle GmbH.

„In meinen Augen sind die aktuellen Zahlen mehr als nur ein Warnsignal.“ Damit spricht Jörg Bruschke, Inhaber und Geschäftsführer der in Walsrode ansässigen Ahlden Edelmetalle GmbH, einen Trend an, der in den mittelständischen Dentallaboren u. a. für sinkende Umsätze und Renditen verantwortlich ist.

„Erschreckend ist aber, dass sich viele Dentallabore gar nicht bewusst darüber sind, dass sie selbst aktiv diesen Trend unterstützen. In persönlichen Gesprä-

chen wird mir immer wieder klar, dass die mittelständischen Dentallabore überhaupt nicht realisieren, dass sie mit ihren Gold- und Legierungsbestellungen für steigende Umsätze bei genau den Firmen sorgen, die ihnen auf der anderen Seite durch die Fräszentren ihre Arbeit, ihren Umsatz und dadurch natürlich auch ihre Rendite entziehen“, so Bruschke.

Bruschke, der Wert darauf legt, dass seine Firma kein Fräszentrum betreibt, wird bei diesem Thema nicht müde, immer wieder auf diesen gefährlichen und absurden Trend hinzuweisen. Kopfschüttelnd fügt er hinzu: „Ich verstehe zunehmend die Welt nicht mehr, denn als mittelständischer Unternehmer, so wie ich selbst, muss es doch mein Ziel sein, den Mittelstand zu stärken – getreu dem Motto: ‚Think global, buy local‘, um Arbeitsplätze erhalten zu können.“

Dennoch blickt Jörg Bruschke zuversichtlich in die Zukunft. Er hofft, dass nach jedem seiner Gespräche die Frage reflektiert wird, ob man den richtigen Lieferanten für Gold- und Dentallegierungen hat, und auf die Rückbesinnung des deutschen Mittelstands auf seine lokale Stärke im Markt. **zt**

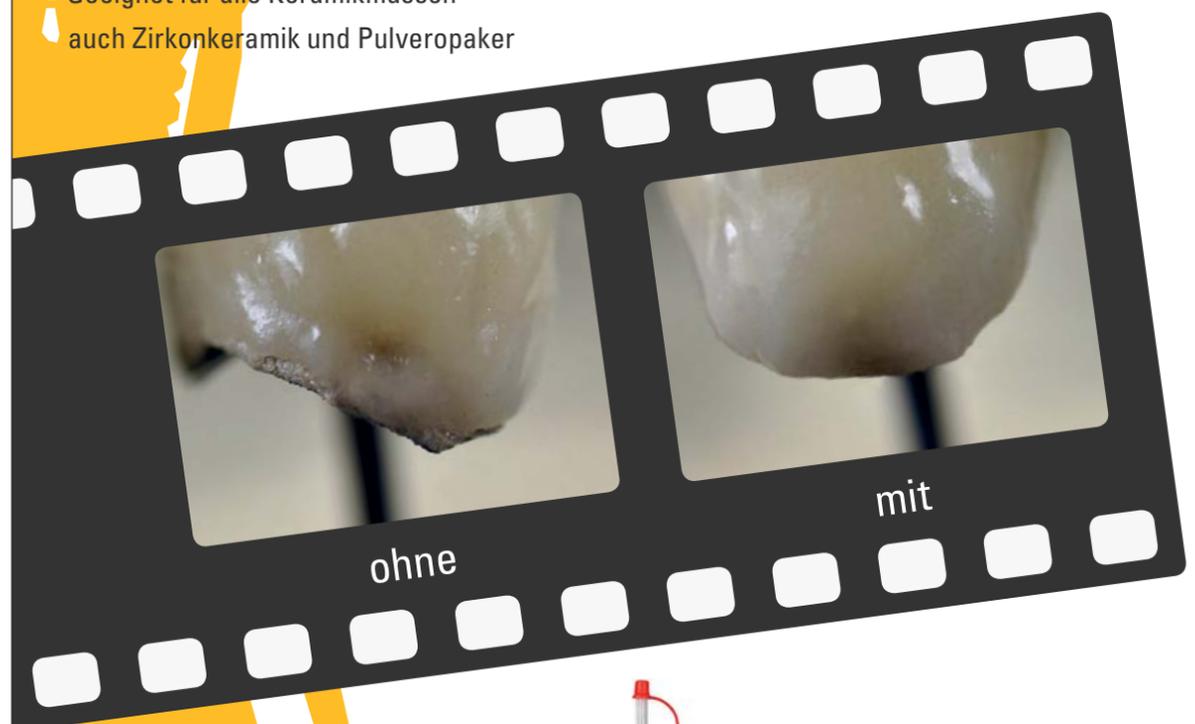
ZT Adresse

Ahlden Edelmetalle GmbH
Hanns-Hoerbiger-Str. 11
29664 Walsrode
Tel.: 05161 9858-0
Fax: 05161 985859
kontakt@ahlden-edelmetalle.de
www.ahlden-edelmetalle.de

CHARMING - EASY LIQUID ONE +

Keramikanmischflüssigkeit für Künstler

- Sahnige Konsistenz der Massen
- Hervorragendes Stehvermögen der Keramik
- Geringere Schrumpfung
- Reduziert das Einreißen interdental und okklusal
- Verhindert das schnelle Austrocknen
- Brillante Farbergebnisse
- Geeignet für alle Keramikmassen
auch Zirkonkeramik und Pulveropaker



◦ Aktion	
20ml	*1,00€
250ml	49,90€
1000ml	129,90€

CHARMING
Fon 02922 8400 210
Fax 02922 8400 239
Charming-Dental.de



Mehr Wissen mit dem Kursbuch 2015

Unter dem Motto „Wissen verbindet. Mehr Wissen. Mehr Wert“ hat Dentaurum 2015 wieder ein attraktives Kursprogramm zusammengestellt.

Seit nunmehr 20 Jahren ist der Bereich Implantologie erfolgreich mit einem umfangreichen und erstklassigen Angebot an Fortbildungen vertreten. Aktuelle Themen werden bei den Fachtagen Implantologie in Lübeck und Jena im Herbst 2015 sowie in der neu konzipierten Wissenslounge angesprochen.

Als Schwerpunkt in der Orthodontie wird bei vielen Kursen auf die interdisziplinäre Zusammenarbeit und Teamarbeit gesetzt. Themen sind u. a. die skelettale Verankerung, Klasse II-Therapie, gerade Bogentechnik und Kiefergelenkdysfunktionen. Für zahnmedizinische Fachangestellte gibt es ein spezielles Angebot. Das Veranstaltungshighlight im Mai 2015 ist das 2. KFO-Symposium in Salzburg. Zwei abwechslungsreiche Fortbildungstage mit erstklas-



sigen Fachvorträgen, die sich durch wissenschaftlichen Anspruch und Praxisbezug gleichermaßen auszeichnen. Als Referenten konnten nahezu alle leitenden KFO-Professoren aus Deutschland, Österreich und der

Schweiz gewonnen werden. In der kieferorthopädischen Zahntechnik bietet die Dentaurum-Gruppe Kurse für Einsteiger und Spezialisten an. Die Auswahl an Kursen ist groß und zeigt die Kompetenz der Dentaurum-Gruppe nicht nur bei Produkten, sondern auch bei der Vermittlung von Fachwissen.

Auch die Kurse in der Zahntechnik sprechen Einsteiger wie auch Profis gleichermaßen an. Praktische Kurse, bei denen das Erlernte sofort umsetzbar ist, sind der Dentaurum-Gruppe sehr wichtig. Modellguss, Teleskoptechnik und Laserschweißen – die Klassiker im Dentaurum-Kursprogramm werden ergänzt durch interessante Kurse und Veranstaltungen zum ceramotion®-Keramiksystem. Ein besonderes Highlight: „Digital trifft auf Ästhetik“, eine Kombination zwischen dentaler digitaler Fotografie und Keramik. Alle Kurse werden von namhaften Referenten geleitet, die mit großem Engagement und Begeisterung ihr umfassendes Wissen weitergeben. Kleine Teilnehmergruppen garantieren höchsten Praxisbezug. Die Kurse und Veranstaltungen finden im CDC – Centrum Dentale

Communication, dem Schulungszentrum der Dentaurum-Gruppe in Ispringen, oder in verschiedenen Städten in Deutschland und Österreich statt. Zusätzlich zum Kursbuch 2015 können sich Interessierte tagesaktuell über Fortbildungsangebote auf der Dentaurum-Homepage oder über den Dentaurum-Newsletter informieren. Desweiteren steht das Kursbuch als App-Version für iPad, iPhone und Android zur Verfügung. **ZT**

ZT Adresse

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

Eine für alle?!

Anwender Uwe Hartwigen berichtet über „EASY Liquid One Plus“.

Die kleinen Helfer im Alltag, meistens sucht man sie vergebens, und hat man sie, werden sie oft missachtet. Ich freue mich, einen solchen kleinen Helfer gefunden zu haben in Form der neuen Keramikanmischflüssigkeit „EASY Liquid One Plus“ der Firma CHARMING Dentalprodukte. Viele habe ich schon ausprobiert, die meisten wurden aussortiert, einige hielten Einzug auf meinem Arbeitsplatz. Doch wahre Freude kam nicht wirklich auf. Nun, wen wundert es, sind doch die Anforderungen an eine Anmischflüssigkeit für Keramikmassen mannigfaltig:

- hohe Standfestigkeit der angemischten Massen

Flüssigkeiten, die ich bisher verwandte, waren da doch eher Kompromisse. Zeigte ein Produkt eine gute Brandschrumpfung, war die sonstige Verarbeitung schwierig:

Schlechte bis gar keine Standfestigkeit, nach kurzer Liegezeit auf der Anmischplatte lief die Masse auseinander zu einem mehr oder weniger festen Gebilde, was das Aufnehmen via

Hersteller ausprobiert. Auch die Pulveropaker (sofern vorhanden) habe ich damit angerührt. Mit allen verwandten Produkten erzielte ich gute bis sehr gute Resultate. In Verbindung mit den verarbeiteten Massen ließen sich folgende Punkte beobachten: Hohe Standfestigkeit der aufgetragenen Massen, gutes Aufnahmeverhalten durch Handinstrumente, gute Trocknungs-



Pinsel fast unmöglich macht. Oder aber die umgekehrte Variante: Die angemischte Keramikmasse zeigt ein gutes Handling, hohe Brandschrumpfung, das Trocknen der fertiggestellten Schichtung ist schwierig, basale Auflagen bleiben gerne „hängen“.

Nun gut, die „eierlegende Wollmilchsau“ gibt es bekanntermaßen nicht, aber die universelle Anmischflüssigkeit der Firma CHARMING nähert sich meiner Meinung nach diesem Ideal. Ich habe sie mit verschiedenen Keramikmassen verschiedener

fähigkeit, neutrales Verhalten in Verbindung mit den angewandten Massen, hervorragendes Schrumpfungsverhalten selbst in Verbindung mit in diesem Punkt schwierigen Massen! **ZT**

ZT Adresse

CHARMING Dentalprodukte GmbH
Zur Beeke 25
59457 Werl
Tel.: 02922 84002-10
Fax: 02922 84002-39
info@charming-dental.de
www.charming-dental.com

Strategie zeigt Erfolg

ARGEN bedankt sich bei seinen Kunden.

Die Düsseldorfener ARGEN Dental GmbH sieht sich mit ihrer Diversifizierungsstrategie auf dem richtigen Weg und bedankt sich in einer ungewöhnlichen Anzeige bei den zahlreichen Dental-Laboren, die diesen Weg als alte und neue ARGEN-Kunden mitgegangen sind.

Ausgehend von seiner „Homezone“, den Edelmetall-Dentallegierungen, bei denen das Unternehmen weiterhin hohe Qualität und Auswahl bietet, hat es seine Kompetenz in den letzten zwei Jahren mit großem Erfolg auf weitere Werkstoffe ausgedehnt, berichtet Geschäftsführer Hans Hanssen. Den Anfang machte die Prothetik-Zahnreihe INKA teeth, die 2012 von ARGEN übernommen und seither kontinuierlich optimiert wurde. Als nächster Schritt folgten Ronden aus Zirkon, PMMA und Wachs. Das besondere Qualitätsmerkmal der Zirkon-Discs ist die isostatische Einzelpressung, die zusätzlich zur axialen Vorpresseung erfolgt und für hervorragende Fräsbarkeit, höchstmögliche Kantenstabilität und eine gleichmäßige Kornverteilung sorgt. Für die nähere Zukunft kündigt Hanssen neue NEM-Legierungen sowie eine Erweiterung des Prothetik-Bereichs an. Als Konsequenz hat sich die ehemalige ARGEN Edelmetalle GmbH bereits Anfang 2013 in ARGEN Dental GmbH umbenannt. „Wir gehen den Weg der Diversifizierung gemeinsam mit unserem amerikanischen Mutterhaus, der ARGEN Corporation in San Diego“, so Hanssen weiter. „Die Amerikaner haben die Richtung vorgegeben: Von ‚Alloy Makers to the World‘ zu

‚Dental Innovators‘. Wir wollen bei allen Gerüstwerkstoffen auch hier in Deutschland die Marktstellung erreichen, die wir seit Jahren schon im Bereich



Geschäftsführer Hans Hanssen.

Edelmetalle innehaben. Dieses Ziel werden wir durch unsere außerordentlich hohe Produktqualität und unseren individuellen Kundenservice erreichen.“ Dass die Kunden diesen Weg mitgehen – und ARGEN gerade durch die neuen Segmente zahlreiche Kunden gewinnen konnte –, sieht Hans Hanssen als besonderen Vertrauensbeweis an. Mit einer Anzeige zum Jahresende weist ARGEN nicht etwa auf neue Produkte oder besondere Angebote hin. Im Zentrum steht nur ein Wort: „Danke.“ **ZT**

ZT Adresse

ARGEN Dental GmbH
Werdener Str. 4
40227 Düsseldorf
Tel.: 0211 355965-0
Fax: 0211 355965-19
www.argen.de

- gute Aufnahmefähigkeit durch Handinstrumente (Pinsel etc.)
- gute Applikationsfähigkeit der aufgenommenen Massen
- neutrales Verhalten in Bezug auf die verwendete Keramik (Farbe etc.)
- geringe Brandschrumpfung und
- eine gute Trocknung der geschichteten Arbeit.

Dies alles ist meiner Ansicht nach für ein rationelles Arbeiten von enormer Wichtigkeit. Die

7. Digitale Dentale Technologien

Virtuell in Zahn und Kiefer

6./7. Februar
2015 | Hagen

**Dentales Fort-
bildungszentrum
Hagen**

Impressionen
DDT 2014



ePaper
DDT 2015



Faxantwort | 0341 48474-290

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

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

Name

Vorname

E-Mail

Praxisstempel

Event mit Hafenflair

Am 9. und 10. Januar 2015 findet der 4. Dental-Gipfel von Dental Balance statt.

Das Verbinden verschiedener Werkstoffe gerät mehr und mehr in den Fokus der Dentalbranche. Der Wunsch, die positiven Eigenschaften verschiedener Materialien zu nutzen, ist so alt wie die Menschheit selbst. Wie dies in Praxis und Labor gelingen kann, zeigen verschiedene Experten auf dem 4. Dental-Gipfel von Dental Balance in Warnemünde. Am zweiten Wochenende des neuen Jahres läutet das Unternehmen mit der Veranstaltung bereits zum vierten Mal den dentalen Jahresauftakt ein. Wie gewohnt wird die Fortbildung auch im Jahr 2015 von

Erfolg mit verschiedensten Materialien und Konzepten sicher beschreiten. So wird zum Beispiel Dr. Jan Hajtó (München) über seinen Umgang mit Vollkeramiken und deren Indikationen sprechen. Im Ergebnis locken dauerbelastbare und hochästhetische Vollkeramikversorgungen aus ZrO₂ und LS2. Zu konzeptionsstarken Ansätzen im Bereich der Implantatprothetik referieren mit ZTM Uwe Gehringer (München) und ZTM Hans-Joachim Lotz (Weikersheim) zwei für ihre Fachkenntnis und Ästhetik international bekannte Zahntechniker. **ZT**



einem hohen fachlichen Niveau und der durchdachten Themenauswahl bestimmt sein: Funktionsdiagnostik und -therapie, ästhetische Behandlungskonzepte, die Füge- und Implantatprothetik, Praxis- und Laborführung, Marketing oder kulinarische Kochkünste. Die Kollegen verraten, wie sie ihren Weg zum

ZT Adresse

Dental Balance GmbH
Mangerstraße 21
14467 Potsdam
Tel.: 0331 887140-70
Fax: 0331 887140-72
info@dental-balance.eu
www.dental-balance.eu

Kronen ästhetisch gestalten

Am neuen Standort von Heraeus Kulzer fand jetzt der erste HeraCeram-Kurs statt.

ANZEIGE



Um harmonische Verblendungen zu erzielen, müssen Chroma, Helligkeit und Opaleszenz präzise gesteuert werden. Wie dies gerade bei der Verwendung unterschiedlicher Keramikmassen gelingt, zeigte ZTM Paul Fiechter den Teilnehmern des Matrix-Master-Kurses in den neuen Schulungsräumen des Dental Centers von Heraeus Kulzer in Hanau.

Die natürliche Ästhetik einer Restauration wird in hohem Maße von den lichteoptischen Eigenschaften der Verblendung bestimmt. Hier liegt die Herausforderung darin, die einzelnen Faktoren Chroma, Helligkeit, Transparenz, Opaleszenz und Transluzenz optimal aufeinander abzustimmen. Diesen „ästhetischen Code“ hat Heraeus Kulzer in Zusammenarbeit mit ZTM Paul Fiechter erforscht und daraus das Matrix-Ästhetikkonzept entwickelt. Eine Einführung in Theorie und Praxis gab Paul Fiechter erfahrenen Keramikern Mitte Oktober im Rahmen des zweitägigen Matrix-Master-Kurses.

Im theoretischen Teil betonte Kursleiter Fiechter die Vorteile bei der Verwendung unterschiedlicher Massen und deren

Zusammenspiel in der Schichtung: „Durch das einheitliche Verarbeitungs- und Ästhetikkonzept schaffen wir es, verschiedene Massen zu einer optischen Einheit verschmelzen zu lassen.“ Dazu gab er wertvolle Tipps: So helfe eine Skizze dabei, die einzelnen Massen der Restauration gezielt zu planen und effizient zu schichten. Ästhetisch ansprechende Ergebnisse seien dadurch in jeder Situation gesichert.

Anschließend konnten sich die Teilnehmer von den vielfältigen Einsatzmöglichkeiten des modular aufgebauten Verblendsystems der HeraCeram-Keramiken selbst überzeugen. „Es ist toll, sich mit den einzelnen Mas-

konkappchen genauso wie die auf Metallkappchen.“

Der Keramik-Kurs war der erste, der in der neuen Zentrale von Heraeus Kulzer in Hanau stattgefunden hat. Mit dem Umzug im Frühjahr dieses Jahres setzte das Unternehmen auch als Teil der Mitsui Chemicals-Gruppe ein klares Zeichen für den hessischen Standort. „Mit den neuen Schulungsräumen haben wir die optimale Infrastruktur für den geplanten Ausbau des Fortbildungsprogramms geschaffen“, so Jörg Scheffler, Country Manager Deutschland bei Heraeus Kulzer. Informieren und anmelden können sich Interessenten unter www.heraeus-kulzer.de/kursprogramm **ZT**



Kursleiter ZTM Paul Fiechter machte die Teilnehmer mit den verschiedenen HeraCeram-Massen vertraut.

sen vertraut zu machen, ohne dass die Arbeit direkt für einen Kunden ist“, freute sich Renate Thielmann, ZT aus Wöllstadt. ZT Ines Bartho ergänzte: „In den zwei Tagen konnte ich mir das Handling der HeraCeram-Keramiken aneignen. Meine Restaurationen haben alle das gleiche, schöne Ergebnis – die auf Zir-

ZT Adresse

Heraeus Kulzer GmbH
Grüner Weg 11
63450 Hanau
Tel.: 0800 43723368
Fax: 0800 4372329
info.lab@kulzer-dental.com
www.heraeus-kulzer.com



Stefan Reichardt, Projektleitung

Georg Isbaner, Redaktionsleitung

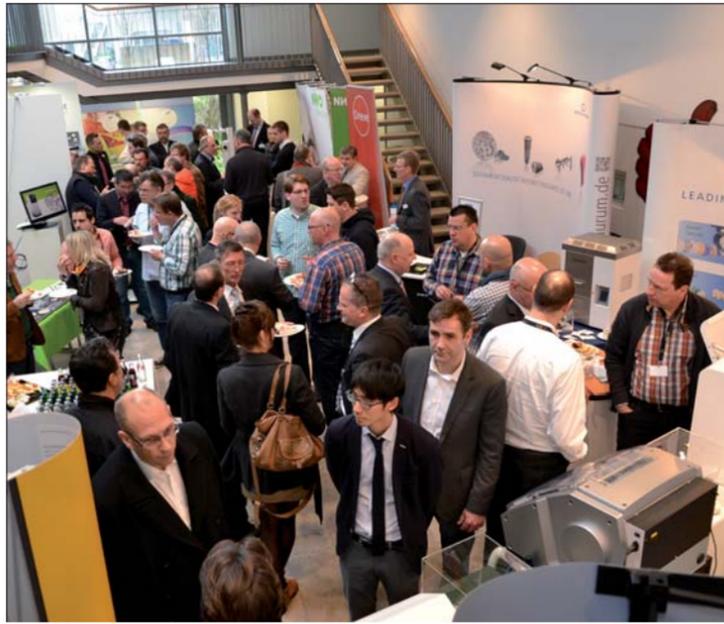
Carolin Gersin, Redaktion

Matteo Arena, Layout

7. Digitale Dentale Technologien 2015 in Hagen

„Virtuell in Zahn und Kiefer“ ist das Leitthema der DDT in Hagen Anfang Februar 2015.

Am 6. und 7. Februar 2015 lädt das Dentale Fortbildungszentrum Hagen (DFH) in Kooperation mit der OEMUS MEDIA AG, Leipzig, Zahnärzte und Zahn-techniker zur siebten Auflage der „Digitalen Dentalen Technologien“ (DDT) nach Hagen ein. Auf diesem Kongress wird es in vielen Beiträgen darum gehen, wie virtuelle Implantatplanung und digitale Fertigung von Zahnersatz zusammenzubringen sind. Dies ist ein wichtiger Baustein im sich weiterentwickelnden Digitalisierungsprozess in Zahnmedizin und Zahntechnik. Insbesondere die Kombination von DICOM- und STL-Daten im Implantatplanungsprozess eröffnet weitreichende Möglichkei-



So wird Dr. Jan-Frederik Güth in seinem Vortrag „Die digitale Abformung als Basis CAD/CAM-gefertigter Restaurationen – Was ist möglich, was macht Sinn?“ auf die aktuellen Möglichkeiten eingehen, die die digitale Abdrucknahme bietet. Welche Vorzüge bringt die strahlungsarme DVT-gestützte Implantatplanung ohne Radiologischeschablone für den Patienten? Diesem Thema widmet sich der Schweizer Zahntechnikermeister Vincent Fehmer in seinem Vortrag. Das Backward Planning gilt als optimales Konzept für eine Implantatversorgung. Unter dem Titel „Backward Planning – Intraoperative Sofortversor-

sichern die erfolgreiche Therapie“ – diese These beleuchtet Dr. Till Gerlach im Vortrag. Und auch Enrico Steger wird in gewohnt spritziger Art auch 2015 wieder das Mainpodium in Hagen begeistern. Die zahlreichen Workshops am Freitag und die Vorträge hochkarätiger Referenten am Samstag werden von einer umfangreichen Industrieausstellung begleitet. Pünktlich zur Veranstaltung wird das umfassend aktualisierte Jahrbuch Digitale Dentale Technologien in seiner nunmehr sechsten Auflage an alle Teilnehmer der DDT 2015 ausgehändigt (der Preis ist in der Tagungsgebühr enthalten). **ZT**



ten. Langsam verdichtet sich die Vision von der digital gefertigten Kunststoffprothese zu einem praxisgerechten Arbeitsprozess, der in Hagen vorgestellt werden soll. Bei aller Digitalisierung muss man jedoch konstatieren, dass guter Zahnersatz von der zahn-technischen Erfahrung lebt, die die Digitaltechnik als Werkzeug

begreift, welches man einsetzt, um exakter und wirtschaftlicher zu arbeiten. Selbstverständlich werden wieder digitale/analoge Vorgehensweisen präsentiert, die zu optimalen ästhetischen und patientengerechten Ergebnissen führen. Die additive Fertigung im Kunststoffbereich ist eine Schlüsseltechno-

logie in Gegenwart und Zukunft. Es stellt sich die Frage, ob additive hochpräzise Fertigung im zahntechnischen Betrieb bezahlbar ist. Der Einsatz von Intraoralscannern und die Vorstellung einer unkonventionellen Vorgehensweise bei der Implantatgestaltung runden das Programm ab.

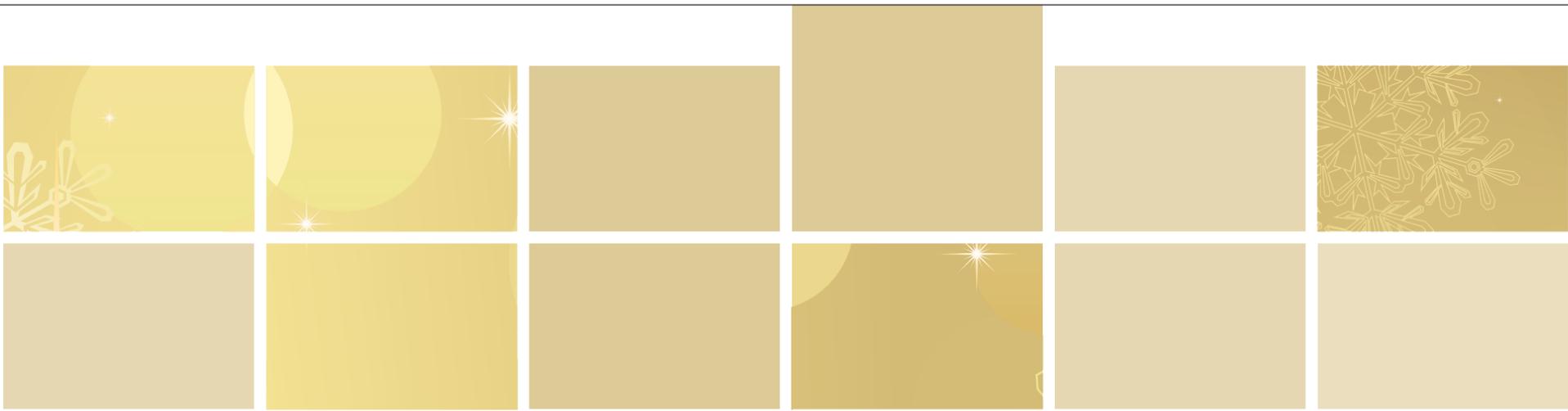


„gung navigierter Implantate“ stellt Dr. Christoph Blum dieses Vorgehen dem Auditorium näher vor. Vor der Herausforderung der perfekten Prothetik steht das Behandlersteam aus Zahntechniker und Zahnarzt bei jedem Patienten. „Prothetische Versorgungskonzepte und die Unterstützung digitaler Technologien

ZT Adresse

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

ANZEIGE



Frohe Weihnachten und einen guten Start ins neue Jahr

wünscht Ihnen das Team der **ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG!**

Kampf gegen Ebola

Henry Schein spendet über eine Million US-Dollar.

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

Henry Schein Inc. (NASDAQ: HSI) gibt bekannt, dass das Unternehmen und seine Industriepartner persönliche Schutzausrüstung (PSA) im Wert von über eine Million US-Dollar spenden, um sich aktiv gegen die Ausbreitung der Ebola-Epidemie einzusetzen.

Das Unternehmen arbeitet hierbei eng mit der CDC Foundation (Zentren für Krankheitskontrolle und Prävention) und anderen Hilfsorganisationen zusammen, darunter AmeriCares, Direct Relief, International Medical Corps und MedShare, um den Bedarf an medizinischen Hilfsgütern kontinuierlich zu überprüfen und den Ausbruch von Ebola in Westafrika zu bekämpfen. Angesichts der bisher 4.000 Toten und mehr als 8.400 Infizierten hat die Weltgesund-

heitsorganisation (WHO) den Ausbruch zum „internationalen Gesundheitsnotfall“ erklärt. Henry Schein spendet Gesichtsmasken, Schutzhandschuhe und Kittel sowie Handdesinfektionsmittel, Schutzanzüge und andere Schutzausrüstung im Wert von über eine Million US-Dollar. Davon erhält die CDC Foundation Hilfsgüter im Wert von 500.000 US-Dollar. Der restliche Betrag geht an Henry Scheins strategische, nichtstaatliche Partnerorganisationen (NGO), unter anderem die oben genannten. Auch die Lieferpartner von Henry Schein, einschließlich Crosstex International, Inc., KaVo Kerr Group, Medcom LLC und PDI Healthcare, unterstützen die Hilfsaktion des Unternehmens im Kampf gegen den Ebola-Ausbruch. „Die von Ebola betroffenen Länder sehen sich vor eine eskalierende Gesundheitskrise gestellt. Henry Schein ist fest entschlossen, die Hilfsbemühungen zur Eindämmung des Virus zu unterstützen“, erklärt Stanley M. Bergman, Vorstandsvorsitzender und Chief Executive Officer von Henry Schein. „Es ist absolut notwendig, dass die medizinischen Einsatzkräfte die benötigte Schutzausrüstung erhalten, damit sie ihre bedeutende Arbeit sicher fortsetzen und Menschenleben retten können. Durch starke Partnerschaften mit unserem Lieferantennetzwerk und Hilfsorganisationen stellen wir dringend benötigte Materialien zur Bekämpfung dieser tödlichen Epidemie bereit.“ Die eingeleitete Notfallhilfe spiegelt einen wesentlichen Aspekt von Henry Schein Cares wider. Um die Einsatzfähigkeit bei Notfällen in aller Welt zu beschleunigen, liefert Henry Schein Cares regelmäßig Produkte an internationale Hilfsorganisationen, um deren Lager im Falle einer Katastrophe gut aufzustellen. Zusätzlich hat die Henry Schein Cares Foundation zur Bekämpfung des Virus einen Ebola-Hilfsfonds in den USA eingerichtet. Diese gemeinnützige Stiftung unterstützt und fördert den weltweiten Zugang zur gesund-

» EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

Frage: Wie viel Zeit muss ich in die Gewinnung neuer Kunden investieren, damit ich mit meinem Labor auch weiterhin gut dastehe?

Claudia Huhn: Wie viel Zeit Sie investieren müssen, hängt im Wesentlichen davon ab, wie viel Neukundenumsatz Sie bzw. Ihr Labor benötigt. Den Umsatzbedarf können Sie relativ einfach auf der Basis Ihrer Umsatzhitliste, die Ihnen Ihre Laborsoftware zur Verfügung stellt, errechnen.

Beginnen Sie mit der Kundenanalyse. Hier beantworten Sie sich bitte folgende drei Fragen:

a) Welcher Umsatz wird aus altersbedingten Gründen in den nächsten fünf Jahren möglicherweise wegfallen? Nehmen Sie von dieser Summe ein Fünftel und notieren Sie dies unter Position 1 auf Ihrer Umsatzbedarfsliste. Hintergrund dieser Betrachtung ist die Tatsache, dass heute längst nicht mehr jede Praxis an einen Nachfolger übergeben werden kann. Viele Praxen müssen geschlossen werden, weil kein Nachfolger in Sicht ist. Wird eine Praxis doch veräußert, d. h. weitergeführt, ist die Übernahme des alteingesessenen Labors schon längst keine Selbstverständlichkeit mehr. Für den Umsatzbedarf bedeutet es: Sie haben noch fünf Jahre Zeit, um diesen Umsatz zu ersetzen.

b) Welcher Umsatz ist in Zukunft aufgrund von finanzieller Schieflage des Behandlers nicht mehr sicher? Legen Sie eine Wahrscheinlichkeit für den Ausfall dieses Umsatzes fest. Diesen Anteil notieren Sie unter Position 2 auf Ihrer Umsatzbedarfsliste.

c) Unter Position 3 summieren Sie das sogenannte „Murphys Law“- oder auch „Einer geht immer“-Phänomen. Hier ermitteln Sie den Durchschnitt aller Umsatzverluste der letzten fünf Jahre, die nicht unter Position 1 und 2 erfasst sind.

Die Summe aus Position 1 bis 3 zeigt Ihnen Ihren Umsatzbedarf für das kommende Jahr an. Allerdings nur den Umsatzbedarf, den es zu gewinnen gilt, um zu erhalten, was Sie per heute haben. Position 4 spiegelt nunmehr Ihr angestrebtes Umsatzwachstum an.

Die Summe aller vier Positionen gibt Ihnen nun Auskunft darüber, wie viel Zeit Sie in die Gewinnung neuer Kunden investieren müssen. Stark vereinfacht lautet die Formel: Um 10.000 Euro Neukundenumsatz zu generieren, braucht es vom Erstkontakt bis zum Abholen der ersten Arbeit

durchschnittlich 257 Stunden, also ca. 32 Arbeitstage. Selbstverständlich immer vorausgesetzt, dass Sie das richtige Werkzeug an Bord und die richtige Vorgehensweise haben. Das Investment mag auf den ersten Blick hoch erscheinen, relativiert sich allerdings dann, wenn Sie den Kunden auf Sicht gesehen zu einem A-Kunden entwickeln. Außerdem zeigt das Investment, wie wichtig es ist, möglichst keinen Kunden durch die eigene Unprofessionalität zu verlieren. Sie haben eine konkrete Frage an die Experten? Dann mailen Sie uns unter c.gersin@oemus-media.de **ZT**

C&T Huhn – coaching & training GbR
 Tel.: 02739 891082
www.ct-huhn.de



Weiterbildung „worldwide“

Klaus Mütterthies ist auf Welttournee mit Zirkonzahn.

Im Rahmen einer Welttournee bereiste Klaus Mütterthies, einer der bekanntesten Zahntechniker der jüngeren Vergangenheit, unlängst die USA, Spanien, Frankreich, Deutschland und Südtirol. In den verschiedenen Zirkonzahn Education Center und Partnereinrichtungen sowie an der University of California lehrte er den teilnehmenden Zahntechnikern exklusiv die Grundlagen seiner Kunst. Der Paukenschlag gelang Zirkonzahn jedoch in Spanien, wo eine neue Filiale nahe Barcelona in Anwesenheit des Ästheten Mütterthies eröffnet wurde. Auf die Eröffnung des voll ausgestatteten Zirkonzahn Education Center folgte einer seiner begehrten Kurse, bei denen er den Teilnehmern je zwei volle Tage widmet: Nach der Begrüßung, einer kurzen Einführung in das Kursprogramm und einem Stegreifvortrag durch Klaus Mütterthies, befassten sich die Besucher unter Anleitung des angesehenen Zahntechnikers am ersten Tag mit der Bearbeitung einer gefrästen 6-gliedrigen Frontzahnbrücke aus Prettau® Zirkon und



dem Einfärben von Zirkon mit Colour Liquid Prettau® Aquarell. Am zweiten Tag wurden die Ergebnisse vom Vortrag begutachtet und analysiert. Dann ging es weiter mit der praktischen Tätigkeit. Die Teilnehmer beschäftigten sich mit der Schichtung von ICE Zirkon Keramik im Inzisalbereich und mit dem Auftragen und dem Brand der neuen ICE Zirkon Malfarben 3D by Enrico Steger. Mit gespanntem Interesse verfolgten die anwesenden Zahntechniker die virtuosierten Handgriffe des Meisters und verfeinerten ihre eigene Arbeitstechnik. Zum Abschluss seiner Tour

wird Mütterthies im Januar 2015 noch einmal im Zirkonzahn Education Center in Neuler (Baden-Württemberg) Halt machen. Dieser Sondertermin kam aufgrund der großen Nachfrage an diesem Kursangebot zustande. **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

ZT Adresse

Zirkonzahn GmbH
 An der Ahr 7
 39030 Gais-Südtirol, Italien
 Tel.: +39 0474 066660
 Fax: +39 0474 066680
info@zirkonzahn.com
www.zirkonzahn.com

heitsorganisation (WHO) den Ausbruch zum „internationalen Gesundheitsnotfall“ erklärt. Henry Schein spendet Gesichtsmasken, Schutzhandschuhe und Kittel sowie Handdesinfektionsmittel, Schutzanzüge und andere Schutzausrüstung im Wert von über eine Million US-Dollar. Davon erhält die CDC Foundation Hilfsgüter im Wert von 500.000 US-Dollar. Der restliche Betrag geht an Henry Scheins strategische, nichtstaatliche Partnerorganisationen (NGO), unter anderem die oben genannten. Auch die Lieferpartner von Henry Schein, einschließlich Crosstex International, Inc., KaVo Kerr Group, Medcom LLC und PDI Healthcare, unterstützen die Hilfsaktion des Unternehmens im Kampf gegen den Ebola-Ausbruch. „Die von Ebola betroffenen Länder sehen sich



Infos zum Unternehmen

© Jhann Larson



Infos zum Unternehmen

Kundenservice weiter ausgebaut

GC Germany möchte mit Neuzugang Georg Haux maximale Praxisnähe zu Kunden auf dem deutschen Markt gewährleisten.

Zum 1. September hat Georg Haux von GC Europe N.V. (Leuven, Belgien) zur GC Germany GmbH in Bad Homburg gewechselt. Pünktlich zum umsatzstärksten letzten Jahresdrittel übernimmt Haux die Position als Prokurist und Leiter von Vertrieb & Marketing. Damit erhält das Führungsteam der GC Germany GmbH wesentliche Unterstützung, um im für GC sehr wichtigen Markt Deutschland weiter zu wachsen und den Kunden in bewährter Weise das Höchstmaß an Qualität und Service anzubieten. Das hohe Wachstum von GC in der deutschen Dentalbranche ist vor allem auf die

schen Ausrichtung der GC Germany GmbH mitlenken wird. Georg Haux kann auf über zehn Jahre Erfahrung mit unterschiedlichen internationalen Positionen und Verantwortungen in der Dentalindustrie zurückblicken, davon acht Jahre als Sales Manager von Europa bei GC Europe N.V. im belgischen Leuven. Nach diesem Auslandsaufenthalt soll er nun neben seinen strategischen Tätigkeiten dazu beitragen, durch regelmäßigen direkten Austausch mit Anwendern, Zahnärzten, Laboren und dem Fachhandel auch in Deutschland als einem der weltweit wichtigsten Märkte eine maximale Praxisnähe zu gewährleisten. Die Zukunft wird viele Herausforderungen für die Dentalbranche mit sich bringen, wie etwa der demografische Wandel, die Entwicklung schonenderer Therapiekonzepte oder der Wunsch nach umweltfreundlichen Materialien. Georg Haux: „Ich freue mich auf ein spannendes neues Aufgabengebiet und darauf, mit unserem Führungsteam die sich bietenden Chancen solcher Trends gemeinsam zu nutzen und die Marktposition von GC in Deutschland weiter auszubauen. Als Gesamtleiter von Vertrieb & Marketing werde ich insbesondere Frank Rosenbaum ergänzen, der zusätzliche strategische Führungsaufgaben im Bereich der GC Unternehmensgruppe übernommen hat.“ Gemäß der Unternehmensphilosophie des „No Kokoro“ steht bei GC das Allgemeinwohl der Menschen stets über allem Wachstumsbestreben – ein Anspruch, dem auch die GC Germany GmbH konsequent gerecht wird, wie Frank Rosenbaum bestätigt: „Das Unternehmen hat viele zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen und



Georg Haux

stetig steigende Nachfrage nach Produkten wie EQUIA, G-aenial und Initial zurückzuführen. Als starkes Unternehmen in einem derart dynamischen Geschäftsumfeld hat die GC Germany GmbH in logischer Konsequenz ihr Führungsteam erweitert und in Georg Haux einen neuen Leiter für Vertrieb und Marketing gefunden, der zudem als Prokurist und Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung die Entwicklung und Umsetzung der deutschlandweiten strategi-

ANZEIGE

BRIEGEL DENTAL

Ihr gesunder Internetshop
www.gesundezahntechnik.de

gehört mit Bestwerten bei Mitarbeiterzufriedenheitsbefragungen zu den attraktivsten Arbeitgebern der deutschen Dentalbranche. Auf der anderen Seite arbeiten wir eng mit renommierten Universitäten zusammen und fördern junge Nachwuchswissenschaftler darin, mit uns immer bessere Konzepte und Produkte für das Wohlbefinden der Patienten zu entwickeln. Georg Haux wird uns durch seine Erfahrungen tatkräftig dabei unterstützen, diesen Weg konsequent weiterzugehen und GC langfristig zu einem der Top-3-Unternehmen in der deutschen Dentalindustrie zu machen.“ Mit dem Engagement von Georg Haux trägt die GC Germany GmbH dazu bei, den Erfolg der GC Europe N.V. weiter auszubauen, und setzt dabei speziell in Deutschland die Prämisse des Unternehmens um, zu jeder Zeit optimale Produktqualität und einen umfassenden Kundenservice zu garantieren. **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

Die Zukunft ist digital

Neuer Bachelor-Studiengang „Dentalingenieur – Digitale Dentale Technologie“ – an der praxisHochschule

Die staatlich anerkannte praxisHochschule bietet ab April 2015 den einzigartigen Studiengang zum „Dentalingenieur – Digitale Dentale Technologie“ – an. Der Bachelor of Engineering richtet sich vor allem an Zahn-techniker und Abiturienten. Der neue Studiengang „Bachelor of Engineering Digitale Dentale Technologie“ kombiniert erstmals auf akademischem Niveau die traditionelle handwerkliche Fertigung von Brücken, Kronen und anderem Zahnersatz mit modernen computergestützten Planungs- und Fertigungsmethoden. Diese werden den Arbeitsalltag eines Zahntechnikers immer mehr bestimmen. So revolutioniert die Informationstechnologie gerade den gesamten Prozess der Herstellung von Zahnersatz – von der Erfassung

bereits drei Tage nach Bekanntgabe liegen uns für 2015 zweistellige Anmeldezahlen vor.“

Duales Studienkonzept

Die Studiengruppe, die im April 2015 (vorausgesetzt der Akkreditierung und staatlichen Anerkennung) startet, richtet sich an Zahntechniker, die sich im Bereich CAD/CAM weiterbilden möchten. Aktuell besteht die Hochschulzugangsberechtigung aus der abgeschlossenen Ausbildung zum Zahntechniker und dreijähriger Berufserfahrung. Der Studiengang schließt mit dem international anerkannten akademischen Bachelor of Engineering



der Ausgangssituation, über das Design der Arbeit bis hin zur Fertigung durch 3-D-Drucker oder Fräsmaschinen. In wenigen Jahren wird man den Beruf des Zahntechnikers daher nicht wiedererkennen. „Die technische Entwicklung im Bereich der dentalen Technologie führt zu einem stark erweiterten Qualifizierungsbedarf. Der neue Studiengang spezialisiert die Mitarbeiter in den Bereichen CAD/CAM, F&E, Produktion und Qualitätsmanagement und bildet somit optimal die Fachkräfte von morgen aus“, so Prof. Dr. Werner Birg-lechner, geschäftsführender Gesellschafter der praxisHochschule. „Das bisherige Feedback auf unseren Studiengang ist überwältigend und zeigt, dass wir das richtige Gespür hatten –

(B.Eng.) ab. In beiden Varianten arbeiten die Studenten drei Wochen pro Monat bei einem praxisPartner – in der Regel ein zahntechnisches Labor. Bei diesem werden berufspraktische Grundlagen und handwerkliche Kenntnisse eingeübt. Eine Woche pro Monat finden die Präsenzphasen an der praxisHochschule in Köln sowie bei deren Kooperationspartnern statt. **ZT**

ZT Adresse

praxisHochschule
Neusser Straße 99
50670 Köln
Tel.: 0800 7838781
Fax: 0800 7240436
studienervice@praxishochschule.de
www.praxishochschule.de

ZT Veranstaltungen Dezember 2014/Januar 2015

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
08.12.2014	Bremen	CAD/CAM-Einführungskurs für Auszubildende Referent: N.N.	BEGO Tel.: 0421 2028-372 www.bego.com
09.12.2014	Neuler	CAD/CAM Milling Intro Referent: N.N.	Zirkonzahn Tel.: +39 0474 066650 www.zirkonzahn.com
10./11.12.2014	Heiligenhaus bei Düsseldorf	3Shape – Basic-Workshop Referent: Technischer Berater DeguDent	DeguDent Tel.: 06181 59-50 www.degudent.de
12./13.12.2014	Ulm	CAD/CAM Basic – Zolid Referentin: ZT Romy Göhler	Amann Girrbach Tel.: 07231 957-221 www.amanngirrbach.com
16./17.12.2014	Essen	Totalprothetik SR Phonares II/SR Phonares II Typ Referent: N.N.	Ivoclar Vivadent Tel.: 07961 889-219 www.ivoclarvivadent.de
26./27.01.2015	Bad Bocklet	VITA VM Konzept: Perfektion „Mythos oder Wahrheit?“ Referent: ZTM Bernd Schade	VITA Zahnfabrik Tel.: 07761 562-235 www.vita-kurse.de

ZT Kleinanzeigen

muffelforum.de
Die Community der Zahntechniker

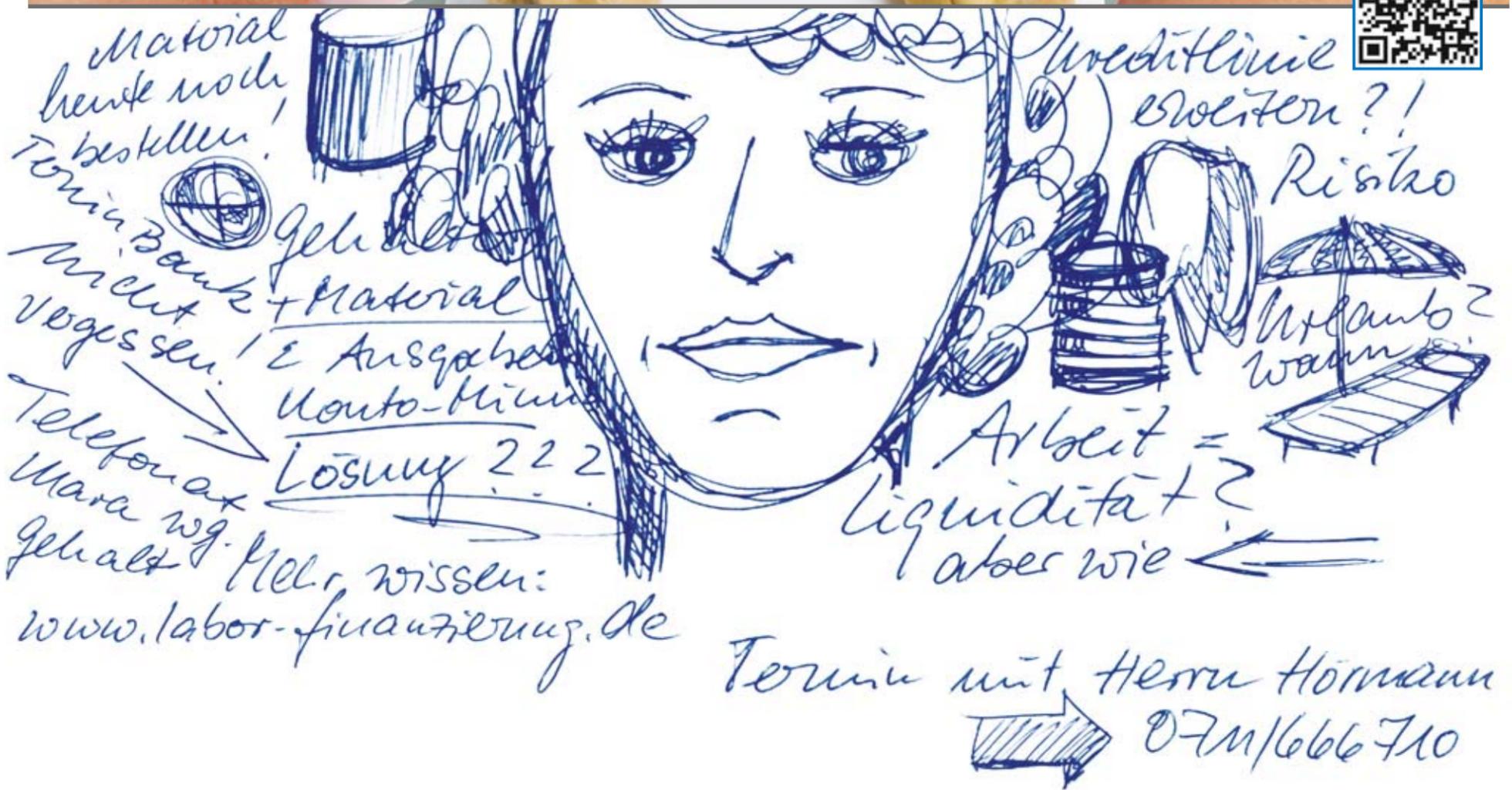
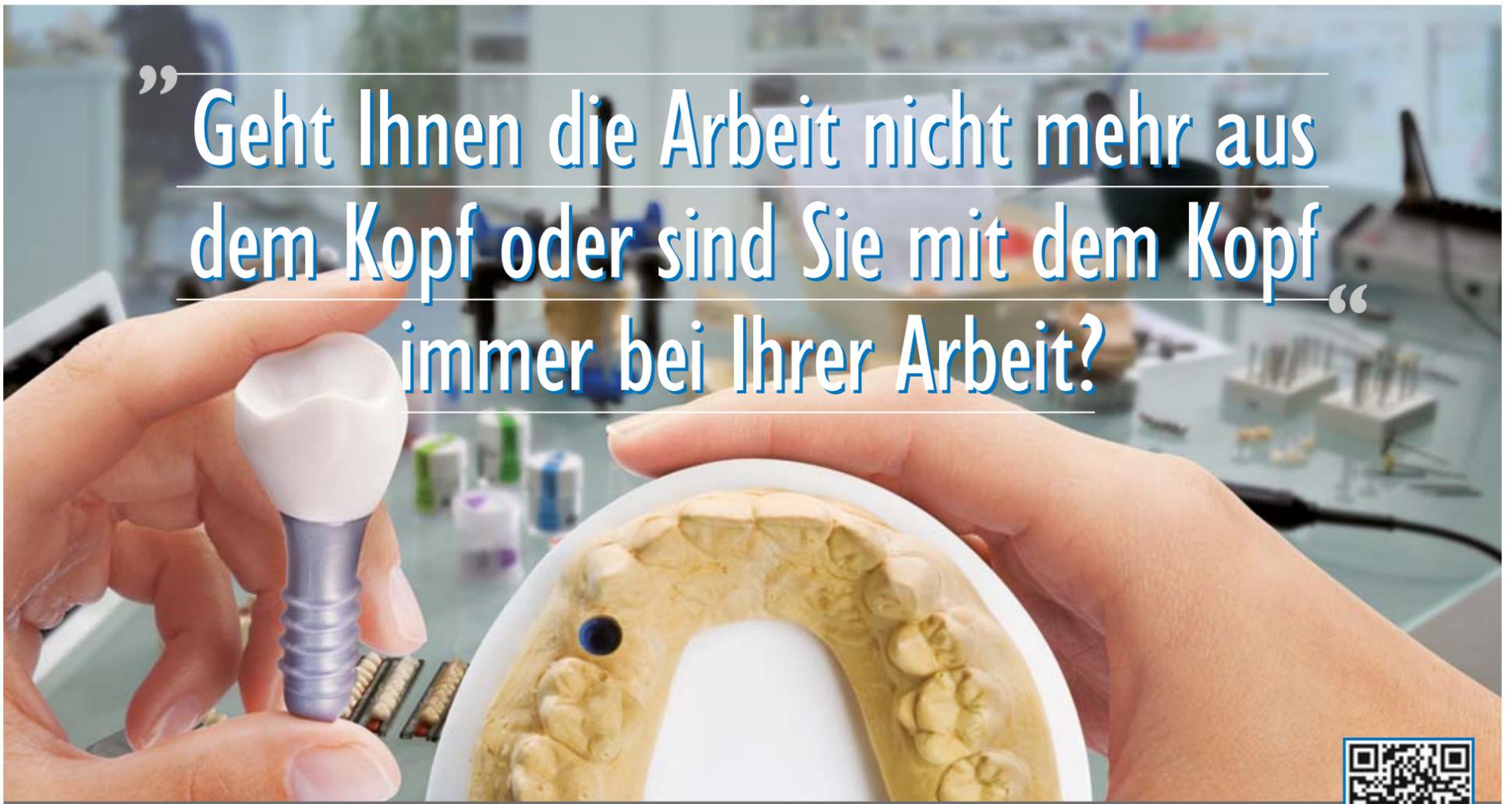
147,90 € Erstellung Ihres Firmenporträts (auch interessant als Visitenkarte ohne eigene Homepage)
+ 147,90 € Darstellung Ihres Firmenporträts (12 Monate)
+ 147,90 € Anzeigen (5) mit einer Laufzeit von jeweils bis zu 52 Wochen
= 147,90 € eine Rechnung ein Preis für den Status der +Mitgliedschaft für 12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

Jetzt online bestellen

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

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG
Fakten auf den Punkt gebracht.

„**Geht Ihnen die Arbeit nicht mehr aus dem Kopf oder sind Sie mit dem Kopf immer bei Ihrer Arbeit?**“



Antwort-Coupon

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

Name _____

Firma _____

Straße _____

Ort _____

Telefon _____

E-Mail _____

Bei Ihrer professionellen Arbeit im Dental-labor müssen Sie ganz bei der Sache sein, denn jede Ungenauigkeit bringt spürbar unangenehme Folgen. Doch sich einfach so ad hoc zu konzentrieren, obwohl Sie auch Unternehmerisches wie Finanzen im Kopf haben – nicht einfach.

Und jeder Auftrag senkt die Kapitaldecke im Dentallabor nur, weil Ihre Arbeit nicht gleich zu Geld wird. Trotzdem: Gehälter müssen bezahlt und Material muss gekauft werden.

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.



Wir machen Ihren Kopf frei.