

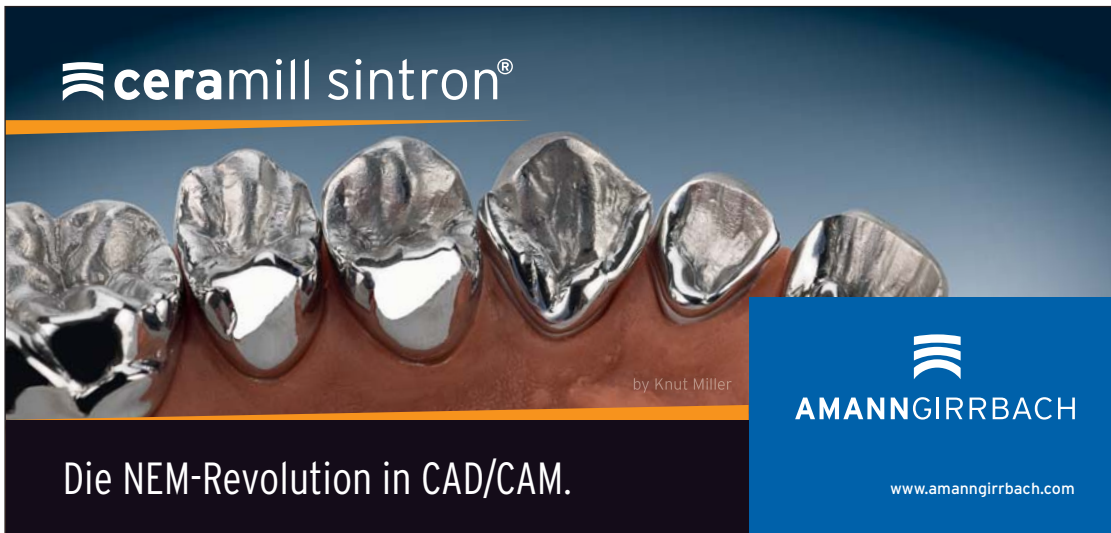


ANZEIGE

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

Nr. 1 | Januar 2015 | 14. Jahrgang | ISSN: 1610-482X | PVSt: F 59301 | Entgelt bezahlt | Einzelpreis 3,50 €

ANZEIGE



ceramill sintron®

by Knut Miller

AMANGIRRBACH

www.amangirrbach.com

Die NEM-Revolution in CAD/CAM.

Zahnmedizin im Doppelpack

Zahntechniker-Innung Thüringen stärkt Zusammenarbeit von Praxis und Labor.



Am 28. und 29. November 2014 waren auf der Erfurter Messe die Zeichen ganz auf Zahnmedizin ausgerichtet. Im zweijährigen Rhythmus treffen sich die Zahnarzt- und Zahntechnikerteams, um das, was die beiden Berufsgruppen in der täglichen Praxis bewegt, auch in der Fortbildung zu praktizieren. Alles ist darauf ausgerichtet, dass das Wohl der

Patienten im Fokus einer zahnmedizinischen Behandlung steht. Die Thüringer Zahntechniker-Innung organisiert seit nunmehr 20 Jahren alle zwei Jahre einen Fortbildungskongress für Zahntechniker und seit 2000 findet diese Veranstaltung im Rahmen des Thüringer Zahnärztetages

» Seite 2

ANZEIGE



VDZI VERBAND DEUTSCHER ZAHNTECHNIKER INNUNGEN

IDS

VDZI mitten in der dentalen Welt:
Besuchen Sie uns auf der IDS 2015!

VDZI und Innungen sind die erste berufspolitische Vertretung für Sie auf Bundes- und auf Landesebene. Nutzen Sie die Möglichkeit – treffen Sie uns auf der Internationalen Dental-Schau (IDS) in Köln. **Wir sind vom 10. bis 14. März für Sie vor Ort. Informieren Sie sich und diskutieren Sie mit uns u.a. über:**

- aktuelle berufspolitische Themen
- Innungsmittglied sein – das Muss für aufgeklärte Unternehmer
- die zahlreichen Serviceangebote der Innungen im VDZI
- BEB Zahntechnik® und BEL II - 2014
- den Nutzen des Qualitätssicherungskonzeptes QS-Dental
- das Angebot vom Kuratorium perfekter Zahnersatz und der Initiative proDente

Besuchen Sie uns am Messestand.
Halle 11.2, Gang S 10/12
Wir freuen uns auf Sie!



» Seite 2

Unzulässige Individualverträge

VDZI begrüßt Urteil des Landessozialgerichts Niedersachsen-Bremen.

Der Verband Deutscher Zahn-techniker-Innungen (VDZI) begrüßt das Urteil des Landessozialgerichts (LSG) Niedersachsen-Bremen vom 17. Dezember 2014, wonach eine Krankenkasse nicht berechtigt ist, mit einem Dentallabor einen Individualvertrag für zahntechnische, auch teilweise im Ausland hergestellte Leistungen abzuschließen. Mit dem Urteil bestätigt der 4. Senat des LSG eine entsprechende Entscheidung des Sozialgerichts (SG) Hannover aus dem Jahr 2010. Die Niedersächsische Zahntechniker-Innung hatte seinerzeit in dem geschlossenen Individualvertrag einen Rechtsverstoß gegen das Sozialgesetzbuch und einen Wettbewerbsnachteil für die ihr angeschlossenen Dentallabore gesehen und zusammen mit zwei betroffenen Laboren aus Niedersachsen vor dem Sozialgericht Klage eingereicht. Der VDZI hatte die Kläger in dieser Angelegenheit unterstützt. Das Urteil des LSG ist allerdings noch nicht rechtskräftig. Der



dentona®

Club

Ihr exklusiver Zugang zu allen Top-Events!

www.shop.dentona.de

VDZI-Präsident Uwe Breuer nimmt Stellung: „Das Urteil vom Landessozialgericht Niedersachsen-Bremen ist eine erneute Bestätigung der Rechtsauffassung des VDZI und eine Stärkung der kollektivvertraglichen Vereinbarungen, die die originäre werkvertragliche Auftrags- und Leistungsbeziehung mit dem Zahnarzt als Kunden des zahntechnischen Labors begleitet. Damit wird ein klares Signal gegen die Versuche einzelner Krankenkassen gesetzt, im Kassen-

» Seite 2

ZT Aktuell

Traumrolle „Chef“

Experte Stefan Häseli gibt Hinweise zum verantwortungsvollen Umgang mit Macht.

Wirtschaft
» Seite 4

Natur trifft Restauration

Der Patientenfall zeigt die Herstellung einer implantatgetragenen NEM-Einzelkrone.

Technik
» Seite 8

DDT 2015 in Hagen

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

Service
» Seite 18

Verstärkte Betreuung Pflegebedürftiger

Immer mehr Zahnärzte versorgen Pflegebedürftige und Menschen mit Handicap.

Das Jahrbuch 2014 der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) liegt vor. Als statistisches Standardwerk enthält die jährliche Publikation vielfältige Daten und Fakten des vertragszahnärztlichen Versorgungsgeschehens. So stieg die Zahl der Besuche in der aufsuchenden Betreuung im Jahr 2013 verglichen mit dem Vorjahr um rund 76.000

auf rund 726.000 an. Mehr als 70 Prozent davon entfielen – gemessen an den neuen BEMA-Positionen 171 a/b – auf zahnärztliche Besuche bei Pflegebedürftigen und Menschen mit einem Handicap. Die Besuchsposten werden damit schwerpunktmäßig bei den Patienten erbracht, die als Zielgruppe im Mittelpunkt des zahnärztlichen

Versorgungskonzepts zur Alters- und Behindertenzahnheilkunde steht. Zudem war die Abschaffung der Praxisgebühr zu Beginn des Jahres 2013 mit einem präventionspolitisch erstrebenswerten Anstieg kontrollorientierter Zahnarztbesuche verbunden. Belegt wird diese Entwick-

» Seite 2

ANZEIGE



Produkt des Monats
LABiONiQ
germany
Pfflige Produkte zu Ende gedacht. Preiswerte Qualität

NEU

www.mydental.de

MyDental
GmbH

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

Zahnmedizin im Doppelpack

ZT Fortsetzung von Seite 1

statt. Die gemeinsame Vorbereitung, Organisation und Durchführung des Kongresses ist bundesweit einmalig. Die Veranstaltung ist zukunftsorientiert und hat ein hohes Niveau erreicht. 2014 wurde erstmals zusätzlich der Studententag integriert, und die Zahntechniker-Innung Thüringen hatte zum

ersten Mal eine eigene Aktionsfläche auf der Dentalausstellung zum Thema „Das perfekte Foto am Stuhl – Visuelle Kommunikation zwischen Zahnarzt und Labor“. Die nachhaltige Präsenz der Zahntechniker auf der Dentalausstellung spiegelt ihr starkes Interesse an einer guten Zusammenarbeit wider. **ZT**

Quelle: ZIT

65 Kassen senken Beiträge, 8 erhöhen

Ein Wechsel der Kasse kann erheblich Kosten sparen.

Seit dem 1. Januar 2015 dürfen die gesetzlichen Krankenkassen den seit 2009 geltenden Einheitsbeitrag ändern. Jetzt stehen die Beiträge fest: 65 Kassen haben gesenkt, 8 Kassen erhöht. Die Beitragsspanne liegt zwischen 14,6 und 15,9 Prozent. Mit einem Wechsel können je nach Einkommen und Beitragssatz der Kasse bis über 450 Euro im Jahr gespart werden, meldet das Internetportal der Stiftung Warentest, test.de.

Die 124 gesetzlichen Krankenkassen dürfen den bislang geltenden Einheitsbeitrag von 15,5 Prozent senken oder auch erhöhen. Ein Wechsel der Kasse kann dadurch wieder Kosten sparen. Verdient jemand 4.125 Euro brutto im Monat, spart er in einer Kasse mit 14,6 Prozent Beitragssatz gegenüber einer mit 15,5 Prozent fast 450 Euro pro Jahr. Bei 2.000 Euro Verdienst bringt ein Wechsel immerhin noch ein Plus von mehr als 200 Euro.



Der Umstieg ist kinderleicht. Nimmt eine Kasse ab 2015 einen Zusatzbeitrag, können Versicherte wechseln. Die Frist beträgt zwei Monate zum Monatsende. Wer noch im Januar kündigt, ist also schon ab April in seiner neuen Kasse. Keine Kasse darf gesetzlich Versicherte ablehnen.

Alle Informationen zu Beiträgen und Leistungen von 76 geöffneten Kassen, in denen fast 97 Prozent aller Beitragszahler versichert sind, bietet der Produktfinder gesetzliche Krankenkassen unter www.test.de/krankenkassen **ZT**

Quelle: Stiftung Warentest

Unzulässige Individualverträge

ZT Fortsetzung von Seite 1

wettbewerb um die Versicherten beim Zahnersatz neben den Kollektivverträgen noch Individualverträge mit Zahnersatzanbietern zu schließen, die angeblich Vorteile für die Patienten bringen sollen. Der Gesetzgeber sieht solche Verträge an keiner Stelle vor und die Krankenkassen als Körperschaften des öffentlichen Rechts dürfen solche Verträge daher auch nicht schließen. Urteile wie die des Landessozialgerichts helfen, gesetzeskonforme und klare Vertragsstrukturen in der Zahnersatzversorgung wiederherzustellen. Sie sind ein guter Beitrag, die rechts-

widrige Ausnutzung der einseitigen Informations- und Marktmacht der Krankenkassen einzudämmen.“ **ZT**

Quelle: VDZI

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

Verstärkte Betreuung Pflegebedürftiger

ZT Fortsetzung von Seite 1

lung nicht zuletzt durch die im Jahr 2013 gegenüber dem Vorjahr um 4,2 Millionen auf nunmehr 89,9 Millionen gestiegene Zahl der Abrechnungsfälle im Bereich der konservierend-chirurgischen Behandlung. Die Zahl der behandelnden Zahnärztinnen und Zahnärzte innerhalb des Systems der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) stieg im Jahr 2013 – wie in den Vorjahren – leicht auf etwa 61.000 an. Der Anstieg der angestellten Zahnärzte überlagert auch diesmal den leichten Rückgang der Praxisinhaber, womit sich der Trend zu größeren Praxiseinheiten fortsetzte.

Prognoseberichte

Dr. Wolfgang Eßer, Vorstandsvorsitzender der KZBV: „Eine flächendeckende, wohnortnahe und damit zukunftsorientierte

Versorgung durch freiberufliche Zahnärzte lässt sich nur dann sicherstellen, wenn durch stetiges Beobachten und Auswerten des Leistungsgeschehens bereits heute der Therapiebedarf von morgen bestimmt werden kann. Das Jahrbuch 2014 liefert für diese wichtige Aufgabe des Berufsstandes die notwendige Datenbasis. Ab dem Jahr 2015 wird die KZBV dann einen regelmäßigen Bericht zum Versorgungsgrad vorlegen, verknüpft mit einer bundesweiten Prognose für die Entwicklung von Versorgungsdichte und -struktur. Dies wird uns in die Lage versetzen, mögliche Engpässe frühzeitig zu erkennen, im Rahmen der Möglichkeiten der Selbstverwaltung gegenzusteuern und dem Gesetzgeber bei Bedarf Vorschläge zur Änderung der Rahmenbedingungen zu unterbreiten.“ **ZT**

Quellen: ots, Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung

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,- 1ab 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.



DIE KUNST, VORAUSS ZU SEIN.

Die neue pro **3d**ure line
medical

3D-Drucksysteme im Dentallabor
Material- und Maschinenkompetenz aus einer Hand



Besuchen Sie uns
in Halle 11.1,
Stand H-010 J-011!

Traumrolle „Chef“ in unterschiedlichen Spannungsfeldern

Mehr als nur tägliches Theater: Die Rolle als Inhaber eines Dentallabors erfordert neben betriebswirtschaftlichen und zahntechnischen auch eine Vielzahl an zwischenmenschlichen Fähigkeiten. Experte Stefan Häseli über die Kunst „Chef zu sein“.

Frisch befördert oder schon immer Chef, weil Inhaber eines Dentallabors – Führung verlangt in jeder Ebene Fingerspitzengefühl und Einfühlungsvermögen. Doch wie führe ich ein zahntechnisches Labor oder Teilbereiche durch wirkungsvolle Handlungen? Wie schaffe ich es, in unterschiedlichen Spannungsfeldern meine Traumrolle „Chef“ nicht nur zu spielen, sondern zu leben? Boss, Kontrolleur, Motivator, Berater und viele andere Positionen wollen verkörpert sein. Gelingen kann dies, indem man sich Klarheit über die jeweilige Situation verschafft und dann die entsprechende „Rolle“ mit allen Facetten annimmt.

Konnte der „Chef“ vor einigen Jahren einfach nur „Chef“ sein und sagen, wo und wie es langgeht, soll die Beziehung zu Mitarbeitenden im Dentallabor heute kollegial, nahe und gleichzeitig mit einer gesunden Distanz sowie natürlichen Autorität gelebt werden. Geht das alles zusammen? Ja, es geht. Es braucht dazu eine intensive Auseinandersetzung nicht nur mit der „Chef-Rolle“, sondern mit den verschiedensten Rollen einer Führungskraft im Labor. Es sind mehrere Hüte im Kasten, aber jeweils nur einer auf dem Kopf.



Eine Führungskraft kann zwar Controller, Mitarbeiterbetreuer, Coach und durchsetzungskräftiger Boss sein, aber nicht gleichzeitig im selben Moment.

Früher war alles viel ...

... ja wie war es früher eigentlich in der Berufswelt? War wirklich

alles besser? Wie es uns rückblickend dank unseres positiven Filters oft vorkommt. Wenn auch nicht alles schöner war, so war vieles doch um einiges einfacher.

„... Eine Führungskraft im Dentallabor muss immer stärker in mehreren Spannungsfeldern agieren. ...“

Diskussionslos stand fest, dass der angestellte Zahntechniker das Modell für den späteren Zahnersatz sauber modellierte. Der Chef (... Chefinnen gab es damals noch kaum ...) dagegen musste sich durchsetzen können. Eindruck machte dabei nicht nur seine persönliche Leidenschaft (das Labor war sein Leben), mit der er andere begeistern konnte, sondern manchmal durchaus auch ein militärisch angehauchtes Vokabular. Die Zeiten sollten sich ändern und es kam eine Phase des unermüdlichen Verständnisses für alle und alles. Basisdemokratische Züge prägten das Verhältnis zwischen Vorgesetztem und Mitarbeitern.

War es früher die Frage nach dem passenden Führungsstil, setzen wir uns heute verstärkt mit uns und der Situation auseinander. Hier können Chefinnen und Chefs auch von Schauspielern im Bereich Rollenfindung viel lernen. Und zwar echt und authentisch. Gute Schauspieler spielen nicht, sie leben. Parallel darf es auch in der Führung nie darum gehen, nur etwas vorzuspielen.

Heute ist eine deutliche Rollenidentifikation gefragt

Im Lichte dieser stark vereinfachten Darstellung im zeitlichen Raffer der Geschichte wird deutlich: Waren früher die Anforderungsprofile knapper

und klarer, sind heute differenzierte Bilder nicht nur statthaft, sondern entscheidend. Eine Führungskraft im Dentallabor muss immer stärker in mehreren Spannungsfeldern agieren. Da sollen die Bedürfnisse der Mitarbeitenden ernst genommen und zugleich die Strategie der Laborleitung ohne Wenn und Aber durchgezogen werden. Die operative Umsetzung wirtschaftlicher Aspekte ist in einem sich ständig wandelnden Umfeld mit mehr Aufwand denn je verbunden. Umso wichtiger ist deshalb eine tiefe Auseinandersetzung mit den verschiedenen Rollen, den verschiedenen „Hüten“, die eine Führungskraft im Alltag leben soll. Dabei ist die Situation, das Gegenüber und meine Verfassung entscheidend, welche Rolle in welchem Moment gelebt wird.

Die Kunst des Vorgesetzten-Seins

Mit der Rollenidentifikation wird die Nähe zum Theater schaffen offensichtlich. „Die ganze Welt ist eine Bühne, man tritt auf, man tritt ab“, schrieb Shakespeare. Oder etwas konkreter, angelehnt an die Geschichte von Ignaz Wrobel aus „Die Weltbühne“: „Als Gatte drücke ich einen Kuss auf die Stirn der Gattin, habe als Fahrgast eine Auseinandersetzung in der S-Bahn, als Teamleiter erscheine ich am Arbeitsplatz, als Gast des Restaurants in der Mittagspause

ANZEIGE

V-Max*

Tuning für Ihr Labor!

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

www.drewe.com/dentamid

freue ich mich auf das Tagesmenü usw.“ Wenn nun die ganze Welt eine Bühne ist, wir von Rollenverständnis reden, liegt es auf der Hand, die Parallelen zur Schauspielkunst und der Kunst des Vorgesetzten-Seins aufzuzeigen. Hier liegt der Schlüssel für eine neue Führungskultur. Keine Angst, es geht nicht darum, als Führungskraft Rollen zu spielen, das überlassen wir auch künftig den Schauspielern. Jedoch ist es in der Führungsarbeit hilfreich, zu erkennen, was es zur echten, wahren und glaubwürdigen Rollenfindung alles braucht.

für das weitere Stück, in dem ein abschließender Impuls den gemeinsamen Führungsweg weiter festlegt und festigt.



1. Akt: Der Schritt auf die Bühne – Präsenz durch Konzentration

Auf der Bühne kann nur dann glaubwürdig gespielt werden, wenn völlige Bühnenpräsenz da ist. Präsenz bedeutet auch in der Führung: Ich bin NUR HIER. Im Hier und Jetzt. Alles, was gedanklich nicht hierher gehört, wird veragt – vielleicht auf einem Zettel oder im Handy notiert, in der Aufgabenspalte im Outlook festgehalten oder den Ohren der Sekretärin anvertraut. Diese Konzentration wird von Mitarbeitern als Ausstrahlung und Präsenz wahrgenommen, die für Echtheit, Glaubwürdigkeit und Authentizität der Führungskraft steht. Auf dieser Grundlage jeweils nur einer Rolle, auf die wir uns konzentrieren können, stehen erfolgreiche Führungs-

recht wird. Dadurch ist Selbstverwirklichung möglich – zum Wohle des Einzelnen und des Ganzen. Der Begriff „Jeder ist ersetzbar“ ist in einer wertvollen Führungskultur längst aus dem Vokabular gestrichen. Natürlich können Aufgaben im Dentallabor auch andere übernehmen, aber die individuellen Talente in der jeweiligen Kombination gibt es genau so kein zweites Mal. Grund genug für jeden Mitarbeiter, sich zu überlegen, was ihn im größeren Gruppengefüge einzigartig macht (USP) und was er mit seiner Art, seinem Wissen und seinem Können zum Wohl des Ganzen beitragen kann.

ANZEIGE

BRIEGEL DENTAL

Ihr gesunder Internetshop
www.gesundezahntechnik.de

meinsame Ausgangslage schaffen. Wenn wir von „auf den Patienten eingehen“ oder „den Mitarbeiter ernst nehmen“ reden, ist das vergleichbar mit Improvisa-

Rahmen auch Scheitern durchaus Spaß machen kann, soll und darf. Frustrationstoleranz gehört zum Erfolg, denn „Erfolg haben heißt, einmal mehr aufstehen als man hingefallen ist“. Oder geben Kleinkinder vielleicht nach dem dritten missglückten Versuch das Lauflernen auf? Wird Führung gekonnt inszeniert, geben Führungskräfte ihren Mitarbeitern die Möglichkeit zur Entwicklung ihrer eigenen Fähigkeiten, indem sie diese weder über- noch unterfordern. So ist die Traumrolle „Chef“ tatsächlich gut besetzt. Und davon profitiert nicht nur das zahntechnische Labor

Erfolgreiche Führung in drei Akten

Ouvertüre:

Nicht spielen – leben!

In einem zahntechnischen Labor sollten in der Führung grundsätzlich alle Handlungen, auch noch so kleine, ein Ziel haben,



Der verantwortungsvolle Umgang mit Macht

5 Tipps von Stefan Häseli, damit eine Führungsrolle nicht zur Fassade verkommt:

- 1** Macht bedeutet Verantwortung
- 2** Macht immer in den Rahmen der Moral stellen
- 3** Macht soll konstruktiv sein und nicht einseitig blockieren
- 4** Macht im Rahmen einer Aufgabe von Macht über Menschen trennen
- 5** Ohnmacht überwinden: Das Heft selbst wieder in die Hand nehmen, und sei es nur in einem kleinen Bereich

weil sie sonst zur Floskel verkommen. Nicht nur bei den Patienten, die das Produkt eines Dentallabors erhalten, gibt es eine Vorgeschichte und eine Geschichte danach. Auch jedwede Handlung, jedes Agieren ist zwischen Vergangenheit und Zukunft eingebettet. Nicht immer kenne ich diese Geschichte bei meinem Gegenüber. Es ist meine Aufgabe als Führungskraft, diese Geschichte ausfindig zu machen. Fragen zu stellen ist ein deutliches Zeichen für Interesse am anderen Menschen. Umgekehrt muss ich meinem Gegenüber vielleicht auch meine Geschichte erklären, z.B. Führungsentscheidungen begründen oder Hintergründe meines Handelns aufzeigen. Nur so bildet die Ouvertüre eine wertvolle Basis, die Bühne sozusagen

kräfte auch jedem Mitarbeiter seinen Platz in der Gruppe zu. Schließlich möchte doch jeder dem Stück, und sei es noch so bescheiden, seinen Stempel aufdrücken und der Welt zeigen können, dass er seiner Rolle ge-

Pflicht der Führungskraft ist, diese individuellen Stärken zu erkennen und zu fördern.

2. Akt: Dialoge – Wirkliche Gespräche durch Professionalität

Ähnlich wie für einen herzustellenden Zahnersatz zunächst ein sauberer Abdruck mit klar formulierten Aufgaben im Labor ankommen muss, verhält es sich bei einem Gespräch. Informationen werden „gesendet“ und kommen an. Für den richtigen Empfang braucht es einen guten Sender. Bei wirkungsvollen Führungskräften bilden Stimme, Sprache und Körper eine Einheit und damit eine gute Basis für Dialoge. Da diese immer in einem Kontext stattfinden, ist es wichtig, vor oder am Anfang eines Gesprächs diverse Wahrnehmungen abzugleichen. Nur so lässt sich sicherstellen, dass alle Gesprächspartner vom Gleichen reden und eine gute ge-

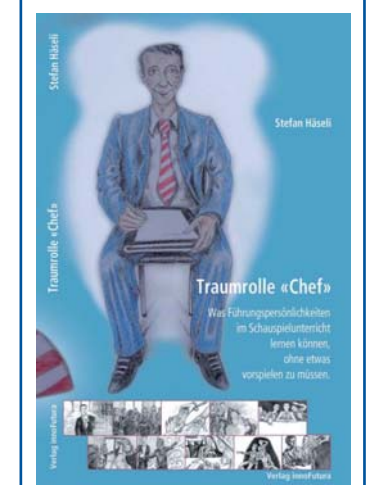
tionstheater: Stichwort, Reaktion – und niemals blocken! Professionalität heißt in der Gesprächsführung, in die Welt des Gegenübers einzutauchen. Nur wer präsent ist, vermag den anderen in ein echtes Gespräch einzubinden. Das bedeutet: Den anderen reden lassen, Details wahrnehmen, um schließlich alles in ein dynamisch gestaltetes Gespräch einfließen zu lassen. Aber auch: Öfter einmal ausbrechen aus gewohnten Strukturen, sich zu lösen von festen Mustern, um den Mitarbeiter/Zahnarzt/Patienten wirklich in den Mittelpunkt zu stellen.

3. Akt: Inszeniert – Spaß am Scheitern

In der Führung stellt sich immer wieder die Frage: Wie fördere ich meine Mitarbeiter? Wie begleite ich Menschen im Lernprozess? Die schwierigste Phase in den vier bekannten Lernschritten – 1. unbewusstes Nichtkönnen, 2. bewusst gemachtes Nichtkönnen, 3. bewusstes Können, 4. unbewusstes Können – ist der Übergang zwischen der „bewussten Inkompetenz“ zur „bewussten Kompetenz“. Das tut weh, verlangt nach Loslassen von alten Mustern. Das neue Verhalten kommt noch nicht von innen, wirkt deshalb am Anfang vielleicht noch etwas unnatürlich. An dieser Stelle muss die Führungskraft den Mitarbeiter ermuntern und ihm Mut machen, Neues auszuprobieren. Gut gelingt dies auf einer Art Probebühne, weil in einem geschützten

als Ganzes, sondern nicht zuletzt auch diejenigen, die dank der dort geleisteten Arbeit wieder unbeschwert lächeln können. ZT

ZT Buchtipp



Traumrolle „Chef“
Was Führungspersönlichkeiten im Schauspielunterricht lernen können, ohne etwas vorspielen zu müssen
Stefan Häseli
28,00 EUR
ISBN 978-3-9523443-6-1
Verlag innoFutura

ZT Adresse

Stefan Häseli
Neuchenstr. 44a
9200 Gossau SG
Schweiz
Tel.: +41 71 2602226
info@stefanhaeseli.ch
www.stefanhaeseli.ch

ANZEIGE

IDS 2015
Jetzt anmelden
für den täglichen
today Newsletter

Smartphone-Betriebssysteme Teil 3 – Windows Phone

Im dritten und letzten Teil der Artikelserie über das Thema „Smartphone-Betriebssysteme“ möchte ich Ihnen das mobile Betriebssystem „Windows Phone“ aus dem Hause Microsoft vorstellen. Später auf den Markt gekommen als „iOS“ und „Android“, zeigt Microsoft der Konkurrenz nun auch ein solides mobiles Betriebssystem.

Microsoft hat das mobile Betriebssystem „Windows Phone“ deutlich später als die Konkurrenz Apple und Google auf den heiß umkämpften Markt gebracht. Aus diesem Grund hat es natürlich lange gedauert, gegenüber „iOS“ und „Android“ aufzuholen. Das hat sich nun aber gehörig gewandelt. Seit Mitte 2014 ist Windows Phone 8.1 erhältlich und der Anwender hat nun ein mobiles Betriebssystem, das keine Wünsche mehr übrig lässt.

Kleine Windows Phone Versionsgeschichte

- Windows Mobile 2002 (2002)
- Windows Mobile 2003 (Juni 2003)
- Windows Mobile 2003 second Edition (März 2004)
- Windows Mobile 5.0 (Mai 2005)
- Windows Mobile 6.0 (Februar 2007)
- Windows Mobile 6.1
- Windows Mobile 6.5 (Oktober 2009)
- Windows Mobile 6.5.3 (Februar 2010)
- Windows Mobile 7/Windows Phone 7 (Februar 2010)
- Windows Phone 8 (Juni 2012)
- Windows Phone 8.1 (aktuelle Version seit Sommer 2014)

Was ist Windows Phone?

Windows Phone mit der derzeit aktuellen Version 8.1 ist wie seine Konkurrenten ein mobiles Multitasking-Betriebssystem für Smartphones, bzw. im Gegensatz zum Vorgänger Windows Phone 7 basiert es nicht länger auf Windows CE, sondern auf demselben Windows NT-Kernel wie „Windows 8“ und „Windows RT“. Gerade für Smartphone-Neulinge ist Windows Phone optimal geeignet. Alle Informationen und Verknüpfungen sind als sogenannte „Kacheln“ (engl. Tiles) auf dem Display sehr übersichtlich dargestellt. Die Menü-Texte, Übersichtsinformationen und Texte in den Einstellungen werden mit großen Schrifttypen zum Antippen präsentiert. Der Anwender verliert sich nicht in den Tiefen der Menüs bzw. Panels. Mit der deutlich sichtbaren „Zurück-Schaltfläche“ kann sich der Anwender wieder leicht zurückhangeln. Windows Phone hebt sich gerade in der Benutzerführung deutlich von der Konkurrenz ab. Es gibt kein überfrachtetes System, in dem sich der Anwender verliert. Microsoft gibt die Bedienstruktur auch den App-Entwicklern vor, sodass der Anwender fast in jeder App eine einheitliche Benutzerführung vor-

findet. Die Apps sind auf dem Homescreen alphabetisch in der Liste sortiert und nach dem Anfangsbuchstaben in Gruppen geordnet. Per Druck mit dem Finger auf einen Buchstaben kann rasch zwischen den verschiedenen Gruppen gewechselt und auf Wunsch können die App-Namen auch durchsucht werden. Das Verwalten der Apps ist sehr einfach, bei längerem Drücken auf die App öffnet sich ein Auswahlmenü, über das die App gelöscht, auf den Widget-Screen gepinnt, an andere Geräte versandt oder im App Store bewertet werden kann. Ein weiterer sehr positiver Punkt ist die perfekte Grundausstattung, die der Käufer eines Windows Phone Smartphones sofort ohne Zusatzinstallationen mitbekommt. Der Hintergrund dafür ist, dass Microsoft beim Start des App Stores eigentlich eine



Schlappete erlebte: Es wurden von anderen keine Apps in den App Store gestellt. Aus diesem Grund hat Microsoft einfach die wichtigsten Apps selbst entwickelt. Diese Apps sind von Haus aus auf den Smartphones mitinstalliert. Der Einsteiger hat somit beim Kauf eines Windows Phone Smartphones ein optimales System mit den wichtigsten Apps. Bis heute hat sich das nicht geändert, sodass Microsoft ein sehr umfangreiches App-Starter-Kit bietet. Hier die wichtigsten neuen Funktionen im aktuellen Windows Phone 8.1:

- Kacheln auf dem Startbildschirm lassen sich in drei Spalten darstellen
- Kachel-Design lässt sich mit einem Hintergrundbild versehen
- Swype-Tastatur mit Worterkennung
- Display lässt sich durch zweimaliges Klopfen aktivieren
- Mobiler Datenverkehr lässt sich nachverfolgen und mit Limits versehen
- Vereinfachte Speicherverwaltung
- ...

Dadurch, dass Microsoft allen Gerätehersteller-Unternehmen klare Vorgaben bei der Hardware gibt, funktioniert jedes Gerät mit Windows Phone gleich, bei Android-Geräten ist das leider nicht der Fall. Der Kunde kann bei Windows Phone Geräten zwischen mittlerweile sehr vielen Geräten auswählen und hat bei allen die gleiche Bedienung.

Sicherheit wird großgeschrieben

Gerade im Bereich Sicherheit hat Microsoft mit Windows Phone 8.1 viel unternommen.



Zuallererst werden alle Apps im App Store von Microsoft auf Sicherheit getestet, bevor diese heruntergeladen werden können, da gerade von Apps die größte Bedrohung ausgeht. Des Weiteren führt Windows Phone 8.1 prinzipiell nur digital signierte Software aus. Apps werden grundsätzlich in einer sogenannten „Sandbox“ ausgeführt, d.h. diese haben keinen Zugriff auf die Daten anderer Programme. Der interne Speicher wird bei Windows Phone 8 von Anfang an verschlüsselt. Der Startprozess ebenfalls über Secure Boot abgesichert. Die Hardware kann somit sicherstellen, dass nur digital signierte Programme gestartet werden können. Mit z.B. einer „Brieftaschen“-Funktion kann der Anwender die vertraulichen Informationen zu Kunden-, Bank- oder Kreditkarten mit einer PIN-Nummer in einem geschützten Bereich verstecken. Gerade mobile Geräte stellen für Unternehmen ein ernstes Sicherheitsrisiko dar. Sind darauf

geschäftliche E-Mails und andere Unternehmensdaten gespeichert, kann der Diebstahl eines Smartphones oder Tablets zu einem Schaden für das Unternehmen führen. Davor schützt die standardmäßige Verschlüsselung der Windows 8-Smartphones. Vor gefährlichen Apps kann die Integration in die IT-Unternehmensstruktur schützen. Firmen können einen eigenen App Store (Company-Hub) bereitstellen, aus dem Mitarbeiter dann nur die erlaubten Programme installieren können. Im Unternehmen werden sich so möglicherweise mobile Geräte mit Windows Phone 8 wahrscheinlich besser in eine vorhandene Microsoft-Infrastruktur einfügen, als die Konkurrenz-Betriebssysteme.

Web-Sicherheit beim Surfen im Internet

Der Internet Explorer (Webbrowser) ist durch die Sicherheitsfunktion „SmartScreen“ geschützt. Der integrierte Phishing-Schutz warnt vor potenziell gefährlichen Websites.

Cloud-Dienste

Zum Windows 8 Phone bietet Microsoft kostenlos einige Gigabytes Gratis-Speicher bei OneDrive an. Dort lassen sich Fotos, Dokumente und Einstellungen ablegen. Wer sich dann später ein neues Windows 8 Phone kauft, kann die Daten und Einstellungen schnell wiederherstellen. Die Daten lassen sich auch zwischen PCs mit Windows 8, Windows RT Tablets und Notebooks synchronisieren. Somit stehen dann immer auf allen Geräten die gleichen Daten zur Verfügung.

Windows App Store

Mittlerweile tut sich was im Microsoft App Store. An die 120.000 Apps sind im App Store gelistet und täglich werden es mehr. Auch hier sind die Apps in Kategorien (z.B. Tools, Produktivität, Büro, Spiele, Unterhaltung, Musik u.v.m.) eingeteilt, sodass der Anwender die Apps schnell und einfach finden kann. Bezahlen kann der Käufer einer App mit einer Kreditkarte oder über ein PayPal-Konto.

Windows Phone Apps-Entwicklung

Für Softwareentwickler ist die Windows Phone 8.1 Apps-Entwicklung sehr komfortabel. Der Entwickler kann zwischen folgenden Programmiersprachen wählen:

- C++/ DirectX, Direct3D (Spiele-App)
- Javascript+WinJS/HTML5 (HTML-App)
- C++, C#, VB/WinRT XAML (Universelle App)
- C#/XAML Silverlight (Silverlight-App)

C++, C#, VB & Javascript: Sind verschiedene Programmiersprachen für die Apps-Entwicklung.

DirectX: Softwarekomponenten-Schnittstelle für multimediale Anwendungen.

Direct3D: „Direct3D“ ist eine Programmierschnittstelle von Microsoft für 3-D-Computergrafik und ein Bestandteil von „DirectX“.

WinJS: Ist eine Microsoft-Bibliothek mit Javascript-Werkzeugen für Windows.

WinRT: Ist eine Laufzeitumgebung für Windows Store-Apps.

XAML: Die „Extensible application markup language“ ist eine Beschreibungssprache für die Oberflächengestaltung von Anwendungen.

Silverlight: Microsoft Silverlight ist eine Erweiterung für Webbrowser, die die Ausführung von „Rich Internet Applications“ ermöglicht.

HTML5: Ist die moderne Beschreibungssprache (Nachfolger von HTML) für Webseiten im World Wide Web.

Fazit

Microsoft hat mit dem neuen Windows Phone 8.1 eine deutliche Ansage an die Konkurrenz geliefert. Windows Phone ist gerade für Einsteiger, aber auch für Business-Kunden äußerst interessant und bietet gute Sicherheitsfunktionen. Microsoft konnte nun nach längerer Zeit die Lücke zu iOS und Android aufholen und bietet auch für Softwareentwickler eine sehr interessante und umfangreiche Technologie-Plattform. **ZT**

ZT Adresse

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



80
Jahre*

remanium® 

DIE LEGIERUNG



Besuchen Sie uns!
10. – 14. März 2015
Halle 10.1 Stand E10/F11

IDS
2015



* Die Markenmeldung remanium® erfolgte 30 Jahre nach der Markteinführung der edelmetallfreien Legierung remanit.

D
DENTAURUM

Turnstraße 31 | 75228 Ispringen | Germany | Telefon +497231/803-0 | Fax +497231/803-295
www.dentaurum.de | info@dentaurum.de

Implantatgetragene NEM-Einzelkrone – Natur trifft Restauration

Wer einen Zahn verliert, wünscht sich einen Ersatz, der gar nicht auffällt (Abb. 1). Am Beispiel einer implantatgetragenen Einzelkrone zeigen die Autoren, wie Form und Funktion exakt nach dem Vorbild des natürlichen Zahns gestaltet werden können.



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4



Abb. 5



Abb. 6



Abb. 7



Abb. 8



Abb. 9



Abb. 10

Abb. 1: Original und „Fälschung“: Die verblendete Implantatkrone (rechts) gleicht in Form und Farbe dem extrahierten Frontzahn. – **Abb. 2:** Röntgenbild des Zahns 33 (Ausgangsbefund). – **Abb. 3:** Entfernter Zahn 33. – **Abb. 4 und 5:** Ein stabiles Modellguss-Provisorium, auf dem Modell (Abb. 4) und in situ (Abb. 5). – **Abb. 6:** Farbauswahl durch den Zahntechniker. – **Abb. 7:** Formabgleich: Das anatomisch reduzierte Gerüst lässt im Vorwall exakt Raum für die Keramikverblendung (Cut-back-Technik). – **Abb. 8:** Nach dem Oxidbrand folgen zwei Opakerbrände. – **Abb. 9:** Schnittbild eines natürlichen Zahns. – **Abb. 10:** Der zweite Dentinbrand erfolgt nur noch mit Schneidemasse.

Im diesem Fall wurde die 41-jährige Patientin an einen MKG-Chirurgen überwiesen (Abb. 2). Er entfernte den nicht erhaltungswürdigen Zahn 33 (Abb. 3) in der MKG-Praxis und inserierte ein Bone-Level-Implantat (4,1x12 mm RC).

Vorwall sichert Form und Funktion

Unser Ziel war es, eine stabile Versorgung aufzustellen, die sich vom verlorenen Zahn nicht unterscheiden sollte. Um sicherzustellen, dass die Arbeit dem natürlichen Vorbild entsprach, fertigte der Zahntechniker mit dem entfernten Zahn einen Silikonvorwall. Dieser diente bei den späteren Schritten immer wieder zur Kontrolle von Form und Ausrichtung der Krone. Bei der Gestaltung des Provisoriums kam es darauf an, möglichst keinen Druck auf das frisch gesetzte Implantat auszuüben. Daher entschieden wir uns für die Dauer der Einheilphase für eine Modellguss-Konstruktion (Abb. 4 und 5). Die Kunststoffkrone fertigte das Labor nach Vorlage des natürlichen Zahns im Silikonvorwall, um auch weiterhin Funktion und Ästhetik in der Einheilphase zu garantieren (Abb. 6).

Passgenaues Gerüst

Das NEM-Gerüst für die definitive Krone reduzierte der Zahntechniker so weit, bis es in die Form des Vorwalls passte und Platz für die Verblendung ließ (Abb. 7). Durch die Cut-back-Technik wurde ein perfektes Gerüstdesign geschaffen, um Chipping zu vermeiden. Der Oxidbrand erzeugte eine möglichst dünne, homogene Oxidschicht an der Oberfläche. Im Anschluss musste das Gerüst optimal mit Opaker benetzt werden (Abb. 8). Zwei Opakerbrände deckten das metallfarbene Gerüst ab und bildeten die Basis für die naturgetreue Ästhetik der Restauration.

Verblendung nach dem Vorbild der Natur

Nach dem Vorbild der Natur (Abb. 9) erfolgten die Brände, erst das Dentin, dann die Schneide. Zur Verblendung der NEM-Krone verwendeten wir die HeraCeram Keramik (Heraeus Kulzer). Sie hatte sich in unserer langjährigen Erfahrung als einfach und zuverlässig anwendbar bewährt. Für eine Tiefenwirkung, die die natürliche Ausstrahlung des Patienten unterstützte, orientierte sich der

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

Zahntechniker beim Schichten der Krone nah am Vorbild des Originalzahns. Mit Dentin- und Effektmassen gestaltete er im ersten Schritt Innenleben, Dentin und Chroma des Zahns. Der erste Dentinbrand gab einen guten Eindruck über das weitere Vorgehen. Die Form ließ sich mit dem Silikonvorwall jederzeit abgleichen. Danach wurde die Schneide geschichtet (Abb. 10): Im Korrekturbrand stellte der Zahntechniker Form und Farben mit Schneideeffektmassen exakt ein (Abb. 11 und 12). Dann erfolgte die Charakterisierung mit Malfarben. Die fertige Restauration wirkte nach dem abschließenden Glanzbrand sehr natürlich (Abb. 13).

Natürliche Wirkung, zufriedener Patient

Am Fertigstellungstermin in der Praxis wurden Ästhetik und Funktion im Patientenmund überprüft. Der Zahnarzt setzte das Abutment mithilfe eines Splints ein und befestigte darauf die fertige Krone (Abb. 14–17). Die Restauration wirkte sehr natürlich: Form und Farbwirkung waren im Mund der Patientin nicht vom Original zu unterscheiden (Abb. 18 und 19). Grund genug für die Patientin, beim Lachen und Sprechen wieder selbstbewusst die Zähne zu zeigen. **ZT**


ANZEIGE

ARGEN®

dental innovators to the world

INKA
by ARGEN





ARGEN Dental GmbH · Tel. 0211 355965-0
 Werdener Str. 4 · 40227 Düsseldorf
argen.de



Abb. 11



Abb. 12



Abb. 13



Abb. 14



Abb. 15

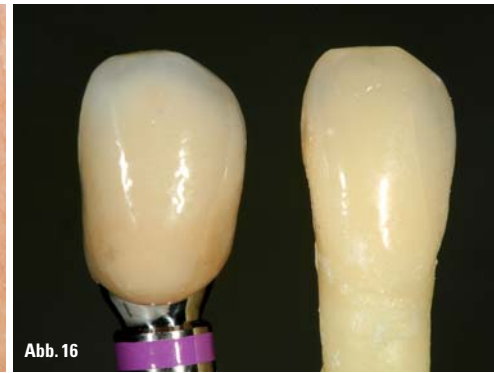


Abb. 16

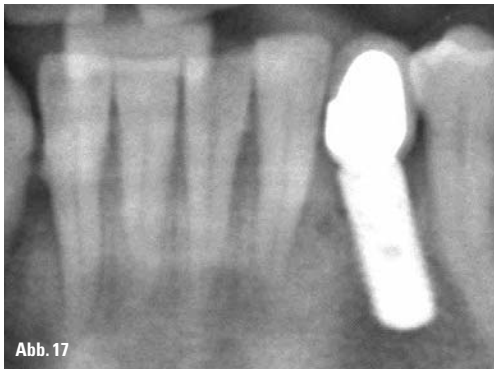


Abb. 17



Abb. 18



Abb. 19

Abb. 11: Nach dem zweiten Dentinbrand. – Abb. 12: Vorbild für Form und Ausrichtung: Zahn 33 im Schaumodell. – Abb. 13: Zum Vergleich: Position des Laboranalog mit Abutment und Krone. – Abb. 14: Einbringen des Abutments mit einer Übertragungshilfe. – Abb. 15: Festschrauben mit einem Drehmomentschlüssel. – Abb. 16: Nah am Original: Die verblendete Krone und der extrahierte Zahn 33. – Abb. 17: Röntgenbild nach Implantation und Fertigstellung der Metallkeramikkrone. – Abb. 18 und 19: Fertige Arbeit in situ, von vestibulär (Abb. 18) und von lingual (Abb. 19).

ZT Information

ZTM Uwe Hruschka arbeitet seit 2002 im Dentallabor Reil GmbH. Er ist Mitglied der DGZI und besitzt einen Abschluss im Curriculum Implantatprothetik. Als Referent gibt er u. a. Kurse für Heraeus zu individueller Schichttechnik, Frontzahnästhetik und Vollkeramik.



Dr. Reinhard Neuner ist seit 1993 in eigener Praxis tätig. Nach dem Studium der Zahnmedizin an der Friedrich-Alexander Universität Erlangen-Nürnberg sowie der Approbation wurde er 1987 zum Oberstabsarzt in der BW befördert. 2007 ließ Dr. Reinhard Neuner seine Praxis nach DIN 9001/2000 zertifizieren.



ZT Adresse

ZTM Uwe Hruschka
Zahntechnik Reil GmbH
Oberviechtacher Str. 13
92507 Nabburg
Tel.: 09433 2440-0
ztmufh@yahoo.de
www.zahntechnik-reil.de

Dr. Reinhard Neuner
Zahnarzt Dr. Neuner
Johann-Sebastian-Bach-Str. 21
93133 Burglengenfeld/OT Wölland
Tel.: 09471 8824
neuner.reinhard@t-online.de
www.zahnarzt-dr-neuner.de

ANZEIGE

FRISOFT – FÜR EINE PERFEKTE FRIKTION

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

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

Frisoft ist geeignet zum nachträglichen Einbau bei friktionsschwachen Teleskopkronen für NEM, Galvano und Edelmetall.

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

Weitere Informationen kostenlos unter 0800 880 4 880

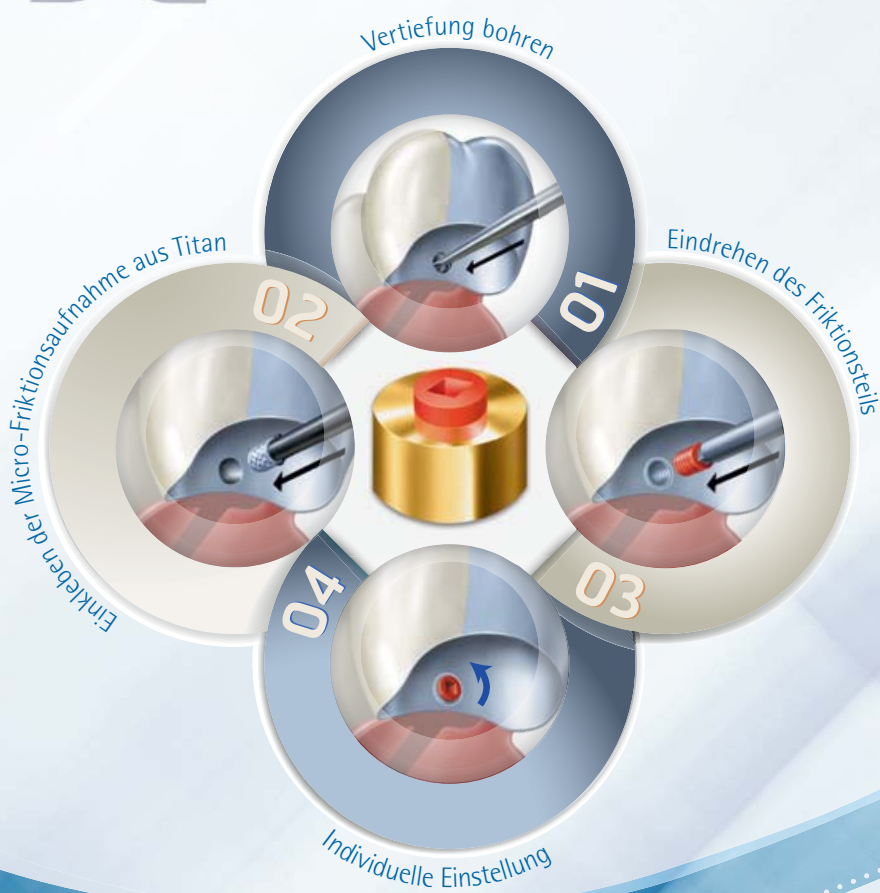
Bitte senden Sie mir kostenloses Infomaterial

Hiermit bestelle ich das Frisoft Starter-Set zum Preis von 169,95€* bestehend aus:
 • 6 Friktionselemente (Kunststoff) + 2 Naturalrabatt
 • 6 Micro-Friktionsaufnahmekappen (Titan)
 + Werkzeug (ohne Attachmentkleber)

Stempel

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

* Preis zzgl. MwSt. und Versand



ZT PRODUKTE

Wie Pech und Schwefel

Befestigungszement von Wieland Dental übertrifft alle Härteanforderungen.

Der selbsthärtende honigfarbene Befestigungszement AGC® Cem Kleber auf Kompomerbasis wird mit dem Auto-Mix-System gleichmäßig dosiert, automatisch angemischt und kann direkt appliziert werden.



Vorteil: Ein manuelles Anmischen entfällt. Der Zement hat bei Dr. Faber, Universität Köln, den Härtesten bestanden. In Verbindung mit Metall-Primer wurde auch nach der künstlichen Alterung die für die zahnmedizinische Verwendbarkeit geforderte Haftfestigkeit von 10 MPa weit übertroffen.

Dabei ist zu beachten, dass für die Befestigung von Galvano-Sekundärkronen in Tertiärgewürsten wesentlich geringere Haftfestigkeiten benötigt werden. Anwendbar ist der Kleber für alle denkbaren Kombinationen, bei denen Metalle mit Metallen verklebt werden müssen. Optimale Fließeigenschaften

bei gleichzeitig geringer Filmdicke erlauben die einfache und präzise Befestigung von AGC® Kappchen in Tertiärstrukturen oder in Implantat-Überkonstruktionen. Überschüssige Kleberreste lassen sich aufgrund der Kleberstruktur nach dem Aushärten sehr leicht und pro-

blemlos entfernen. Die Verarbeitungszeit von ca. 90 Sekunden garantiert ein stressfreies Verkleben und ermöglicht somit einfaches Durchführen von Passungskorrekturen. **ZT**

ZT Adresse

Wieland
Dental + Technik GmbH & Co. KG
Lindenstraße 2
75175 Pforzheim
Tel.: 07231 3705-700
Fax: 07231 357959
info@wieland-dental.de
www.wieland-dental.de

Stege aus einem neuen Winkel

Heraeus Kulzer sorgt mit individuell gestaltbaren Stegen für Flexibilität und Freiheit im Labor.



© Heraeus Kulzer

Der Zahntechniker kann das Steg-Design dem natürlichen Gingivaverlauf anpassen.

Stege zählen zu den bewährten Indikationen für bedingt herausnehmbaren Zahnersatz. Mit der cara I-Bar® bietet Heraeus Kulzer CAD/CAM-Anwendern im cara-System ab sofort noch mehr Freiheit bei implantatgetragenen Prothesen. Die Primärstruktur wird individuell am Bildschirm konstruiert und anschließend aus Titan oder Kobalt-Chrom CAM-gefertigt. Die Schraubenkanäle lassen sich um bis zu 20 Grad abwinkeln. Das sichert stabile Stegwände, gerade bei komplizierten Patientenfällen. Mit der Stegkonstruktion erweitert das Unternehmen sein Angebot für die flexible Versorgung in der Implantatprothetik. Genau wie die Implantatbrücke ist der Steg mit geradem oder abgewinkeltem Schraubenkanal für alle gängigen Implantatsysteme erhältlich. Die cara I-Bar steht in verschiedenen Stegformen zur Verfügung, von konisch bis rund. Der Zahntechniker gestaltet die Stegkonstruktion selbst am Bildschirm. Im 3Shape Bars & Bridge Modul wählt der Anwender zwischen Standardformen oder individuell gestalteten Konstruktionen. Das Unternehmen



Infos zum Unternehmen

unterstützt den Know-how-Aufbau im Labor mit Schritt-für-Schritt-Anleitungen und Schulungen zum Steg-Design. Danach versenden die Anwender ihr digitales Steg-Design über die 3Shape Inbox™ oder bequem über den cara Meeting Point an Heraeus Kulzer.

Im cara-Fertigungszentrum im schwedischen Helsingborg werden die Primärstege in hoher Qualität aus einem Materialblock gefräst. Hierbei greift der Hersteller auf die Erfahrung mit über 50.000 cara-I-Bridge-Arbeiten zurück, die seit 2007 gefertigt wurden. Die Passung der Stege wird auf dem Gipsmodell

überprüft. Das Labor versendet das Modell entweder selbst an Heraeus Kulzer oder nutzt den bequemen Abholservice: Ein Hinweis im Bestellformular genügt und Heraeus Kulzer holt das Modell direkt im Labor ab. Weitere Informationen unter www.cara-kulzer.de/I-Bar **ZT**

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

Moderne Abrechnung

Für kleine Labore und große Teams.



Die Nachfrage nach einem leistungsstarken Programm für die schnelle und moderne Abrechnung ist durch die gestiegenen Anforderungen immer größer geworden. Seit 1994 bietet BEYCODENT Labor-Abrechnungssoftware auf dem jeweils aktuellen Stand als Windows-Lösung. Heute ist LABOR-EXPRESS in der 64-Bit-Version am Markt. Auffallend ist die multifunktionale Ausstattung mit Angebot, Auftrag, Rechnung, Gutschrift-Kulanz-Reklamation, die sich positiv im Arbeitsalltag darstellen. Das XML-Modul für KZV ist obligatorisch. Die statis-

tischen Erfolgskontrollen nach Techniker, Gebührenpositionen und Kunde sind einfach und effektiv. BEB, BEL-2, BEL-2014 werden durch bis zu zehn eigene Gebühren-/Preislisten ergänzt. Praktische Abrechnungs-Jumbos für die Zahn-technik stehen zur Verfügung und sind jederzeit individuell einstellbar. Die gute Performance ist nicht zu übersehen: Schnell im Praxisnetz und als Einzelplatzinstallation. Ein Full-Service-Wartungsvertrag kann auf Wunsch abgeschlossen werden. Die Übersicht und die leichte ergonomische Bedienung sind bei dem Konzept stets gegenwärtig – immerhin profitieren die Nutzer von der jahrelangen Erfahrung der BEYCODENT-Softwareentwicklung. **ZT**

ZT Adresse

BEYCODENT-Software
Wolfsweg 34
57562 Herdorf
Tel.: 02744 9208-37
Fax: 02744 9208-21
edv@beycodent.de
www.beycodent.de

Optimal für Schnarchgeplagte

Schnarcherschienen: Profi-Anpassung schlägt „boil and bite“.

Viele Schnarchgeplagte stoßen bei der Internetrecherche nach Lösungen nächtlicher Ruhestörung durch schnarchende Partner auf Anbieter von Unterkiefer-

ohne Nebenwirkungen oder sprachliche Einschränkungen. Doch auch wenn die passende Lösung gefunden scheint, lauern noch einige Fallstricke: Oft-

einen Problems (Schnarchen) nicht eine Vielzahl an Folgeproblemen wie beispielsweise Kieferfehlstellungen generiert werden. Deshalb sollten Zahnmediziner ihre Patienten aktiv aufklären.

Nicht nur über Risiken einer „boil and bite“-Schiene, sondern auch ganz allgemein darüber, dass Schnarchprobleme ohne Operation, störende Schlafmasken oder Medikamente mit professionell angepassten Protrusionsschienen wie DocSnoreNix® sehr gut zu behandeln sind. Am einfachsten funktioniert das mit kostenlosen Wartezimmer-Flyern.

Die Patienten-Hemmschwelle sinkt deutlich – die Nachfragen nehmen zu. Kostenlose Informationsunterlagen gibt es auf www.docsnorenix.de **ZT**



Protrusionsschienen, umgangssprachlich auch Schnarcherschienen genannt. Verglichen mit Hausmitteln, Pflastern, Sprays und Co. sind sie inzwischen ein bewährtes und anerkanntes Produkt, um den Rachenraum während des Schlafs zu entlasten. Schnarchgeräusche können so um bis zu 100 Prozent reduziert werden – ganz

mals schlägt beim Schienenkauf übertriebene Sparsamkeit die Vernunft. Schienen, die zu Hause mithilfe von heißem Wasser „angepasst“ werden, sind zwar in der Anschaffung günstig, jedoch allein die zahnärztliche Eignungsprüfung für die Therapie und die professionelle Zahnabformung garantieren, dass aus der Lösung des



Infos zum Unternehmen

ZT Adresse

Dreve Dentamid GmbH
Max-Planck-Str. 31
59423 Unna
Tel.: 02303 8807-40
Fax: 02303 8807-55
www.docsnorenix.de

Neue Gusslegierungen im Sortiment

ARGEN Dental bringt vier hochqualitative NEM-Legierungen auf den Markt.

ARGEN kann als Hersteller von Edelmetalllegierungen nun auch im Nichtedelmetallbereich mit einer umfangreichen und attraktiven Produktpalette aufwarten. „NEM-Lösungen sind längst salonfähig und stellen eine kostengünstige Alternative dar“, stellt Hans Hanssen, Geschäftsführer von ARGEN Dental, fest. „Qualität und Bearbeitbarkeit sind in den letzten Jahren immer weiter verbessert worden. Unsere US-amerikanische Mutter, die ARGEN Corporation, betreibt in San Diego ein Forschungslabor, in dem neue Zusammensetzungen aufwendig entwickelt und getestet werden.“

Bei den Produktinnovationen, die bereits in den USA und nun auch auf dem deutschen Markt zugelassen sind, handelt es sich um vier NEM-Gusslegierungen, die hervorragende Eigenschaften



ten aufweisen und für alle Indikationen und Anwendungen geeignet sind. Sie werden ausschließlich aus neuen Reinetallen hergestellt, enthalten also keinerlei Anteile aus Recyclingmaterial.

Die Anzahl der einzelnen Legierungskomponenten ist stark minimiert; die Legierungen sind

zum Teil sogar komplett frei von Eisen und selbstverständlich von Nickel, Cadmium und Beryllium. Allergiefreiheit ist so gewährleistet. Als Universallegierung mit dem breitesten Einsatzbereich bietet ARGEN Dental die Legierung Argeloy C. Mit nur einer Legierung werden so viele Anwendungen möglich: Kronen,

Brücken, Teleskop- und Kombitechnik sowie Primär- und Sekundärkonstruktionen auf Implantatbasis.

Argeloy C ist mit allen hochschmelzenden Dentalkeramiken verblendbar. Als „weichere“ Alternative bietet sich Argeloy 280 an, das eine flexible Bearbeitbarkeit, ein angenehmes Oxid sowie ein breites Indikationsspektrum aufweist – bei einer Härte von nur 280 nach Vickers. Daher hat es optimale Fließeigenschaften beim Guss und ist leicht zu verarbeiten. Argeloy 280 lässt sich ebenfalls mit allen handelsüblichen hochschmelzenden Dentalkeramiken verblenden. Durch eine optimierte Menge an Legierungsbestandteilen und eine Vickers-Härte von nur 230 zeichnet sich das komplett eisenfreie Argeloy LFC aus. Es ist optimal in der Teleskoptechnik sowie für Kronen

und Brücken einsetzbar und keramisch mit allen hochexpansiven Keramiken verblendbar. Argeloy Partial Plus schließlich eignet sich gut für herausnehmbaren Zahnersatz.

Die Legierung ist federhart und trotzdem stabil und ermöglicht grazile Kombi- und auch Klammermodellgüsse – aus nur einer Legierung. Neben den guten Gießeeigenschaften sind die einfache Oberflächenbearbeitung und feine Polierbarkeit weitere Vorzüge dieser Legierung. **ZT**

ZT Adresse

ARGEN Dental GmbH
Werdener Str. 4
40227 Düsseldorf
Tel.: 0211 355965-218
Fax: 0211 355965-19
info@argen.de
www.argen.de

Transparent und stabil

Die Dental Direkt GmbH definiert mit DD cubeX² einen neuen Zirkonstandard.

Mit dem neuen Werkstoff von Dental Direkt kann eine signifikante Steigerung der Lichttransmission erreicht werden. So eignet sich DD cubeX² insbesondere für kostengünstige, aber höchästhetische, monolithische Versorgung, auch im Frontzahnbereich.

Die überzeugende Optik wird mit optimalen zirkontypischen Materialeigenschaften kombiniert. Das Resultat ist eine biokompatible Hochleistungskeramik (Typ II, Klasse 5) für bis zu drei-

gemessen (spektralphotometrische Untersuchung).

Verantwortlich für die positiven Eigenschaften ist im Wesentlichen das innovative kubisch-tetragonale Mikrogefüge, dem das Material auch seine Kennzeichnung als „cubic zirconia system“ verdankt.

Die allgemein bekannten und etablierten Zirkonsorten im dentalen Bereich können unter der Gruppe der TZP-Keramiken zusammengefasst werden.

Hier wird durch Zugabe von ca. 3 Molprozent Yttriumoxid die tetragonale Kristallphase des Zirkonoxid bis hin zur Anwendungstemperatur (hier 37°C) stabilisiert. Das „DD cubeX²-System“ wird auf 5 Molprozent Yttriumoxid aufgebaut, was zu einer Stabilisierung von ca. 53 Prozent kubischen und 47 Prozent tetragonalen Kristallen führt. Durch die voluminmäßig größere kubische Form gegenüber der tetragonalen kann die Lichtstreuung an Korngrenzen und die Streuwirkung geringer Restporosität, wie von 3Y TZP bekannt, stark reduziert werden. DD cubeX² Fräsrohlinge sind ab sofort als runde Scheiben mit einem Durchmesser von 98,5 mm in diversen Bauhöhen erhältlich. **ZT**

ZT Adresse

Dental Direkt GmbH
Industriezentrum 106-108
32139 Spenge
Tel.: 05225 86319-0
Fax: 05225 86319-99
info@dentaldirekt.de
www.dentaldirekt.de

DD cubeX²
cubic zirconia system



gliedrige Brücken unter Einbeziehung von Molarenrestorationen. Im Dreipunkt-Biegebruchtest nach ISO 6872 erreicht DD cubeX² eine Festigkeit von > 720 MPa im Vergleich zu ca. 360 MPa für Lithiumdisilikat im normkonformen Test. Das Material erreicht bei 1.450 °C seine Enddichte und kann mit anderen Dental Direkt-Zirkongerüsten in einem Ofen gesintert werden. Die dabei erzeugte Transluzenz ist mit der einer Glaskeramik vergleichbar und wird an 0,6 mm dicken Proben mit 49 Prozent

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



Nanogefüllte und lichthärtende Oberflächenversiegelung

Der neue Versiegelungslack OPTIGLAZE Color von GC verspricht Vielseitigkeit und optimale Handhabung.

Das japanische Traditionsunternehmen GC hat für seine zahn-technische Sparte eine neue lichthärtende Oberflächenversiegelung entwickelt und stellt Zahntechnikern und Laboren damit eine innovative Produktlösung bereit, die sich vor allem für den Einsatz bei indirekten Composite- und Acrylrestaurationen eignet. OPTIGLAZE Color überzeugt vor allem durch seine Vielseitigkeit in der Anwendung sowie eine überaus einfache Handhabung.

Gemäß ihren Erfahrungen aus dem beruflichen (Labor-)Alltag wissen Zahntechniker wie Hersteller, dass Produktlösungen in erster Linie zwei Anforderungen zu erfüllen haben: ein hohes Maß an Qualität verbunden mit einer ausgeprägten Benutzerfreundlichkeit. GC wird diesen Ansprü-



chen mit seinem neuen Produkt für den zahntechnischen Bereich gerecht: Das Material ist

optimal geeignet für die Versiegelung bzw. Charakterisierung von CAD/CAM-gefertigten Kunst-

stoff- und Composite-Restaurationen, künstlichen Zähnen, herausnehmbaren Zahnprothesen und provisorischen Kronen.

Das lichthärtende, nanogefüllte OPTIGLAZE Color ist ein in vielen Farben erhältlicher Versiegelungslack, der aufgrund seiner Eigenschaften eine praktische wie hochwertige Lösung für eine ästhetisch anspruchsvolle Oberflächenversiegelung darstellt.

So eröffnet es dem Zahntechniker eine effektive Option beispielsweise bei der Individualisierung von Composite-Restaurationen oder der Farbgebung von monochromen Restaurationen.

Die Anwendung von OPTIGLAZE Color erfolgt einfach und zeitsparend: Das Material



Infos zum Unternehmen

kann bei Raumtemperatur gelagert, direkt verwendet und mit einem Pinsel auf die gewünschte Stelle aufgetragen werden, bevor die finale Lichthärtung erfolgt.

Das Material ist zum einen als umfassendes Set, zum anderen auch in individuellen Einzel-farben wie etwa Pink-Orange, Rotbraun, Olive oder Lavendel in der Einheitsgröße 2,6 ml oder als Transparentversion in der Größe 5,0 ml erhältlich. **ZT**

ZT Adresse

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

ANZEIGE



ABOSERVICE

Frischer Wind für Praxis und Labor

OEMUS MEDIA AG – Die Informationsplattform der Dentalbranche.

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

Vielseitig, kompetent, unverzichtbar.

OEMUS MEDIA AG | Bestellformular
ABO-SERVICE | Per Post oder per Fax versenden!

Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Andreas Grasse
Fax: 0341 48474-290 | Tel.: 0341 48474-201

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

Zeitschrift	jährliche Erscheinung	Preis
<input type="checkbox"/> ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis	10-mal	70,00 €* <small>Das Abonnement verlängert sich automatisch um 1 Jahr, wenn es nicht fristgemäß spätestens 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird.</small>
<input type="checkbox"/> ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor	6-mal	36,00 €* <small>* Alle Preise verstehen sich inkl. MwSt. und Versandkosten. (Preise für Ausland auf Anfrage)</small>
<input type="checkbox"/> dentalfresh	4-mal	20,00 €* <small>* Alle Preise verstehen sich inkl. MwSt. und Versandkosten. (Preise für Ausland auf Anfrage)</small>
<input type="checkbox"/> DENTALZEITUNG	6-mal	33,00 €* <small>* Alle Preise verstehen sich inkl. MwSt. und Versandkosten. (Preise für Ausland auf Anfrage)</small>
<input type="checkbox"/> digital dentistry	4-mal	44,00 €* <small>* Alle Preise verstehen sich inkl. MwSt. und Versandkosten. (Preise für Ausland auf Anfrage)</small>
<input type="checkbox"/> Implantologie Journal	10-mal	99,00 €* <small>* Alle Preise verstehen sich inkl. MwSt. und Versandkosten. (Preise für Ausland auf Anfrage)</small>
<input type="checkbox"/> ZT Zahntechnik Zeitung	11-mal	55,00 €* <small>* Alle Preise verstehen sich inkl. MwSt. und Versandkosten. (Preise für Ausland auf Anfrage)</small>
<input type="checkbox"/> Dental Tribune German Edition	10-mal	35,00 €* <small>* Alle Preise verstehen sich inkl. MwSt. und Versandkosten. (Preise für Ausland auf Anfrage)</small>

Ihre Kontaktdaten

Bitte alles ausfüllen und Zutreffendes ankreuzen!

Name, Vorname

Straße/PLZ/Ort

Telefon/Fax

Ich bezahle per Rechnung.

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

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

Datum/Unterschrift

ZT 1/15

Fräsmaschinen im Vergleich

Wissner stellt Vor- und Nachteile seiner Fräsmaschinen Alpha 303 und Gamma 202 5D in detaillierten Vergleich.

Entscheidet sich ein Dentallabor für die Anschaffung einer CAD/CAM-Fräsmaschine, muss zunächst die Frage geklärt werden, welche der zahlreichen auf dem Markt angebotenen Maschinen am ehesten infrage kommt und die gestellten Anforderungen am besten erfüllt. Ein wichtiger Aspekt ist zunächst der Anschaffungspreis der Maschine. Wird eine kompakte und günstige Tischfräsmaschine gewünscht oder soll es eine Portalfräsmaschine werden? Die Portalfräsmaschine ist in der Anschaffung etwas teurer, aber effektiver, da sie u. a. die gesamte Materialvielfalt

fräsen kann. Wurden auch die Folgekosten wie z. B. Standzeiten der Fräser, Reparatur-, Wartungs- und Materialkosten berücksichtigt? Diese Punkte müssen vor einer Kaufentscheidung gut durchdacht werden, um ein passendes Produkt auswählen zu können. Vergleicht man die Tischfräsmaschine A303 und die Portalfräsmaschine Gamma 202 5D der Firma Wissner miteinander, kommt man zu folgendem Ergebnis: Obwohl die Anschaffungskosten der Gamma 202 5D im Vergleich zur Alpha 303 zunächst höher scheinen, so überzeugt die Gamma 202 5D durch ihre niedrigen Produktionskosten bei bestmöglicher Bearbeitung. Schon bei geringen Pro-

duktionseinheiten pro Tag, wie z. B. zehn Stück, halbieren sich die Kosten bei gleicher Anzahl von Maschinenstunden gegenüber der Alpha 303. Zudem kann mit der Gamma 202 5D hartes NEM nass bearbeitet werden mit hochqualitativen Ergebnissen. Das kann die



Alpha 303 nicht leisten. Darüber hinaus kann man die Gamma 202 5D mit dem W.Loader nachrüsten. Dieser bietet Platz für 30 Rohlinge. Das bedeutet für den Anwender, dass er 24 Stunden ununterbrochen, auch über die Wochenenden hinaus, fräsen kann. **ZT**

ZT Adresse

Wissner Gesellschaft für Maschinenbau mbH
August-Spindler-Straße 14
37079 Göttingen
Tel.: 0551 50508-10
Fax: 0551 50508-30
wissner@wissner-gmbh.de
www.wissner-gmbh.de

ZT SERVICE

„High-End-Zahnheilkunde – Trend der Zukunft?“

Der 8. Zahngipfel Allgäu 2015 findet am 27./28. März 2015 in Kempten statt.

Wie gewohnt erwartet der Veranstalter Udo Kreibich, Vorstand der Ceratissimo AG Dentale Technologie und Potenzialentwicklung, wieder über 350 Teilnehmer zum 8. Zahngipfel Allgäu. Namhafte Referenten aus Praxis und Wissenschaft konnten abermals gewonnen werden, um ihre fachliche Meinung zum Kongressthema zu schildern und somit erneut ein Fortbildungshighlight in der großen Fortbildungslandschaft zu bieten. Seit mehreren Jahren sind die rasant voranschreitende Entwicklung und das Angebot neuer, revolutionärer Materialien für die Zahnmedizin und Zahntechnik wichtige Themen. Wer braucht diesen ganzen Material-Hype? Wer bezahlt denn diese immer besser werdenden Materialeigenschaften? Ist dem Nutzen wirklich Rechnung getragen oder ist es nur ein weiterer Schachzug der Industrie, um fortwährend im Geschäft zu bleiben? Nein, der Markt fordert dies, denn High-End liegt im Trend.



Prof. Dr. Florian Beuer und Veranstalter Udo Kreibich.

Erfahrene, national und international anerkannte Referenten werden zu modernen zahnmedizinischen Materialien und deren Anwendungsgebieten referieren und sie für die Teilnehmer erlebbar machen. Durch das Programm führen Prof. Dr. Florian Beuer (Universität München) und Dr. Urs Brodbeck

(Zürich), die die Verwendung von Vollkeramik kritisch hinterfragen und beleuchten, ob nicht eine einfachere und günstigere Versorgung ebenso ihren Dienst erfüllt. Im Partnervortrag von Prof. Dr. Irena Sailer (Uni Genf) und ZTM Vincent Fehmer (Uni Zürich) wird diskutiert, wie sich die wegweisende Entwicklung der dentalen Keramiken auf die verbesserte Palette an Möglichkeiten in der Rekonstruktion von Zähnen und Implantaten positiv auswirken kann.

ZTM Joachim Maier (Überlingen) schildert seine langjährigen Erfahrungen mit High-End-Versorgungen. Ob er immer ein Happy End dabei erlebt, wird er in Kempten eindrucksvoll zeigen. 2015 kommt der Visionär ZTM Enrico Steger mit Verstärkung aus Südtirol: ZT Clement Schwerin (beide aus Gais) unterstützt mit seinem fundierten Wissen im Bereich modernen Marketings.

Dr. Alexander S. Drechsel (Passau) stellt in seinem Referat die Frage „Haben CAD/CAM-ge-



fräste Suprakonstruktionen mit angulierten Schraubenkanälen, sowie 2 in 1 Strukturen Vorteile zu konventionell hergestellten ZE-Lösungen?“

Die Anmeldung erfolgt über die KAD Kongresse & Events KG unter 0831 5753260 oder zahngipfel@kongressagentur.net Weitere Informationen sind jederzeit im Internet erhältlich unter www.zahngipfel.de

ZT Adresse

Ceratissimo AG
Dentale Technologie
Udo Kreibich
Hirnbeinstr. 8
87435 Kempten
Tel.: 0831 52367-0
Fax: 0831 52367-10
info@ceratissimo.de
www.ceratissimo.de

Schutz von Kindern und Jugendlichen

Dentaurum-Gruppe unterstützt erneut das Engagement gemeinnütziger Organisationen.

Die Aktionsgemeinschaft Drogen Pforzheim e.V. und die Lilith-Beratungsstelle für Mädchen und Jungen erhielten im Dezember 2014 jeweils einen Scheck in Höhe von 2.500 Euro von dem Ispringer Dentalunter-

nehmen. Die Gesellschafter der Dentaurum-Gruppe, Mark S. und Petra Pace sowie Axel Winkelstroeter, möchten mit dieser Spendenaktion die Mitarbeiter der Aktionsgemeinschaft Drogen Pforzheim e.V. freuen sich sehr über die finanzielle Unterstützung ihrer Arbeit.



nehmen. Die Gesellschafter der Dentaurum-Gruppe, Mark S. und Petra Pace sowie Axel Winkelstroeter, möchten mit dieser Spendenaktion die Mitarbeiter der Aktionsgemeinschaft Drogen Pforzheim e.V. freuen sich sehr über die finanzielle Unterstützung ihrer Arbeit. Die AG Drogen ist eine gemeinnützige Einrichtung der ambu-

lanten Drogenhilfe für Pforzheim und den Enzkreis. Mit verschiedenen Projekten werden gefährdete junge Menschen zwischen 14 und 25 Jahren angesprochen. Mit der diesjährigen Spendenaktion der Dentaurum-Gruppe kann gleich dreifach geholfen werden: Das Geld fließt in die im November 2014 neu geschaffene Anlaufstelle Essstörungen und in zwei Projekte zur Frühintervention. Erstaufrichtige Straftäter, die illegale Drogen konsumieren, und Jugendliche, die eine Alkoholvergiftung erlitten haben, erhalten Unterstützung in Form von Einzelgesprächen oder Gruppenveranstaltungen. Auch die Lilith-Beratungsstelle

für Mädchen und Jungen zum Schutz vor sexualisierter Gewalt kann die großzügige Spende gut gebrauchen. Zentrale Aufgabe der Fachberatungsstelle ist es, von sexualisierter Gewalt betroffenen Kindern und Jugendlichen Unterstützung und Therapie anzubieten. Auch deren Bezugspersonen werden hier mit einbezogen. Darüber hinaus ist Lilith die vorbeugende Arbeit ein großes Anliegen: Kindern soll vermittelt werden, wie sie grenzüberschreitende Situationen frühzeitig erkennen und sich Hilfe holen können. Auch der Austausch mit verschiedenen Elterngruppen ist Bestandteil der Arbeit von Lilith, da diese für entsprechende Anzeichen sensibilisiert werden sollen. Die Familien Pace und Winkelstroeter hoffen, dass möglichst viele Kinder und Jugendliche Hilfe erhalten und wünschen beiden Organisationen weiterhin viel Kraft und Erfolg für ihren bemerkenswerten Einsatz. **ZT**

ZT Adresse

DENTAURUM GmbH & Co. KG
Turnstr. 31
75228 Ispringen
Tel.: 07231 803-0
Fax: 07231 803-295
info@dentaurum.de
www.dentaurum.de

ANZEIGE

12
DENTALE FORTBILDUNGSKONFERENZ

Virtuell in Zahn und Kiefer

7. Digitale Dentale Technologien

6./7. Februar 2015 | Hagen
Dentales Fortbildungszentrum Hagen

Programm
DDT 2015

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

www.ddt-info.de

HAUPTSPONSOR

AMANN GIRRIBACH

Gold für jedermann

Edelmetallprodukte für den knappen Geldbeutel

Kaum ein Investment spaltet Anleger so sehr wie Gold. Während Experten oftmals in großen Mengen mit dem Edelmetall handeln, halten Kleinanleger Gold meist für eine Anlage von Wohlhabenden. „Es gibt jedoch viele Möglichkeiten, bereits mit geringen Summen von unter 50 Euro kleine Goldstückelungen von einem Gramm zu erwerben“, betont Dominik Lochmann, Geschäftsführer ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG. „Während große Goldbarren von 100 Gramm und mehr eine bessere Rendite, also einen größeren Verkaufserfolg bei einer späteren Veräußerung erzielen, bleiben Anleger mit kleinen Stückelungen flexibler. Letztere eignen sich daher vor allem als Geschenk und Baustein für Vermögensaufbau sowie Altersvorsorge.“

Ob Anleger mit ihrem Edelmetallinvestment eine gute Rendite erzielen, hängt vom Einstands- und späteren Verkaufspreis ab. Erst wenn der aktuelle Tagespreis bei einer Veräußerung den ursprünglichen beim Erwerb übersteigt, lässt sich ein Gewinn erzielen. Auch das sogenannte

native zu kleinen Goldbarren oder -münzen bieten hier die Tafelbarren, die sich je nach aktuellem Tagespreis ab circa 170 Euro erwerben lassen“, erklärt Dominik Lochmann. „Diese sogenannten Combi-Barren gibt es in den Einheiten 5, 10, 20, 50 und 100 Gramm. Sie bestehen aus einem 1-Gramm-Verbund aus Gold, die sich über Sollbruchstellen per Hand voneinander abtrennen lassen.“

Doch auch 1-Gramm-Goldbarren haben trotz des höheren Aufgeldes ihre Berechtigung. Als Präsent verschwindet Gold beispielsweise nicht in der Geldbörse, sondern erfreut Beschenkte über einen langen Zeitraum und dient in manchen Fällen als geheime Notreserve. Klassische Goldanlageprodukte wie Barren oder Münzen lassen sich daher auch in kleinen Stückelungen erwerben. Dazu gehören sogenannte Geschenkbarren, die einen 1-Gramm-Feingoldbarren in einer individuell und auf den jeweiligen Anlass abgestimmten Motivbox enthalten. Je nach aktuellem Goldkurs lassen sich diese bereits ab circa 38 Euro erwerben. Kleinanleger, die in Edelmetall investieren möchten, wenden sich am besten an eine Edelmetallschmelze. Beim Kauf sollten sie dann einige Grundsätze beachten: Neben guten Konditionen

und Service stehen hier vor allem die Punkte Sicherheit und Größe der Produktpalette im Vordergrund. Zu einer guten Kaufentscheidung trägt hier eine individuelle Beratung bei, die alle Möglichkeiten, Produkte und Preise transparent aufschlüsselt“, sagt Dominik Lochmann, der mit seinem Unternehmen ESG Edelmetall-Handel im jüngsten Test der „Euro am Sonntag“ zum Thema „Beste Edelmetallhändler“ die Auszeichnung „sehr gut“ erhielt. **ZT**

ZT Adresse

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



Aufgeld spielt dabei eine wichtige Rolle: Anleger bezahlen beim Goldkauf einen Aufpreis auf den aktuellen Tageskurs, der die Kosten für

Schmelzvorgänge und Fertigung des Barrens trägt. Je näher der tatsächliche Ankaufspreis am aktuellen Tageskurs liegt, desto schneller liegen Anleger bei einem späteren Kursanstieg auch in einer Gewinnzone. „Bei Gold ist dieses Aufgeld umso höher, je kleiner die Stückelung ist“, sagt Dominik Lochmann. „Mit einem 100-Gramm- oder gar 1-Kilogramm-Goldbarren lässt sich also letztlich eine höhere Rendite erzielen als mit entsprechend vielen 1- oder 5-Gramm-Barren.“

Wer hingegen anstelle eines großen viele kleine Goldbarren erwirbt, bleibt bei einem späteren Verkauf flexibler. Benötigen Anleger zu einem bestimmten Zeitpunkt eine geringe Geldmenge – zum Beispiel, um einen Fernseher zu kaufen –, müssen sie nicht sofort den kompletten großen Barren verkaufen. Sie veräußern dann eine genau abgestimmte Menge an Gold. „Eine gute Alter-

Klare Zukunft?

Digitalisierung bietet Chancen, aber auch Risiken.

Am Samstag, dem 6. Dezember 2014, trafen sich 54 Teilnehmer zum yodewo-Insider-Talk-Jahresabschlussstreifen im Medicalcenter Südwestfalen Iserlohn. Die Experten zeigten in ihren Vorträgen die aktuell vorherrschende Situation der digitalen Zahntechnik deutlich und kritisch auf. Die zentrale Frage: „Wie sieht die Zukunft der Zahntechnik aus?“

Trendwende

Wenn die letzten Jahre von der industriellen Zentralfertigung geprägt waren, wandelt sich das Systemangebot der Hersteller zunehmend in Richtung Dentallabor, also Inhouse-Fertigung. Allerdings sind die meisten Systeme nicht wirklich offen, was die Möglichkeiten erheblich einschränkt. Freie Werkzeugwahl oder Analyse und Anpassung der Frässtrategien sind selten. Rondenthalter und Rondens sind nicht immer Standard. Aus der Softwareverschlüsselung wird Werkstoff- oder Werkzeugverschlüsselung. Dieter Neunzig, medical milling center Köln, verglich in zwei Versuchskonfigurationen zwei CAM-Systeme und zeigte anhand einer Zahnersatzkonstruktion, wie sich das Fräsergebnis in Qualität und Oberflächenbeschaffenheit unterscheidet.

Intraoralscanner

ZTM Rainer Fehling, Fehling + Wader Zahntechnik GmbH Remscheid, vermittelte spannend und kompetent die Bedeutung des Intraoralscans als Grundlage für die weiteren Schritte im digitalen Workflow. Dabei ging er ausführlich auf die unterschiedlichen Messtechniken der intraoralen Scanner und extraoralen Modells Scanner ein. Für Zahnarztpraxen bietet der Intraoral-Scan enorme Chancen in der Zusammenarbeit mit dem zahn-technischen Labor. Direkt während der optischen Abformung können Fehler korrigiert werden, die am Bildschirm sichtbar sind. Der Datensatz wird in wenigen Sekunden zum Labor geschickt, wodurch Botenfahrten eingespart werden. Es gibt keine kontaminierten Modelle und Abformungen.

Aus betriebswirtschaftlicher Perspektive können Zahnarztpraxen beim Einsatz des Intraoralscanners nur gewinnen.

CAD/CAM-Systeme

Die persönlichen Erfahrungen beim Einsatz der Systeme Sirona MC XL, Zirkonzahn und

cara 3Shape schilderte Zahn-technikermeister Achim Müller, Ettlingen. Durch die über 27 Jahre lange Erfahrung ist die Anwendung der Sirona Software sehr gut. Die Schleifmaschine ist schnell und besonders gut einsetzbar für Einzelkronen aus Hybridmaterialien und Siliziumdisilikat. Eingeschränkt sind die Möglichkeiten beim Einsatz des 3Shape Interfaces. Sirona sollte sich unbedingt der STL-Files Ausgabe öffnen. Die cara-Software ist sehr übersichtlich. Große Hilfe leistet die Navigation mit Anweisungen von Schritt zu Schritt. Die intraorale Datenerfassung ist



bestechend in der Qualität, wobei die Bildqualität Potenzial zur Verbesserung hat und eine Echtfarberfassung wünschenswert ist. Zirkonzahn hingegen bietet Materialvielfalt und Unabhängigkeit in der Produktion durch die 5+1 Achsenfertigung, die annähernd alles fräsbearbeitet. Individuelle Abutments aller Anbieter sind hinterlegt für jegliche Indikation. Unschlagbar ist der Scan mit Artikulator, der sämtliche digitalen Bissprobleme löst.

Welche Zukunft hat das Dentallabor?

Diese Frage beantwortete ZTM Peter Kappert, Essen, mit deutlichen Worten. Die Zukunft des Dentallabors ist nicht unbedingt düster. Wichtig ist, wer die Daten hat, der besitzt den Workflow und damit alle Möglichkeiten, vorausgesetzt man verfügt über die technologische Ausstattung. Das wiederum ist bei der Vielfalt der dentalen Systeme nicht ganz so einfach und der Zahntechniker sollte sehr genau abwägen, welchem Geschäftspartner des Dentalmarktes er seine finanziellen Mittel gibt. An diesem Punkt wird es interessant. Wettbewerbsdenken hat in vielen Fällen dazu geführt, die Daten eher einem anonymen Zentralfertiger als diese einem zahn-technischen Kollegen oder zahn-technischen CAD/CAM-Zentrum zu senden. Die Zukunft liegt in zahn-technischen



Netzwerken, die gemeinschaftlich ohne Vorbehalte nach zeitgemäßen Regeln zusammenarbeiten. Im ersten Teil seines Vortrages verglich Peter Kappert die Herstellung einer Schiene auf konventionelle Weise, gefräst und geprintet gestützt durch REFA-Daten. Das Resultat: Die manuelle Herstellung ist den digitalen Verfahren in Kosten und Ertrag unterlegen,

wobei es wichtig ist, die einzelnen Fertigungsschritte nach Zeitaufwand, Materialeinsatz und analoger Bearbeitung zu bewerten.

Fazit

Die Digitalisierung ist vorangeschritten, die Ausbildungsprogramme an Berufs- und Meisterschulen und Universitäten sind nicht auf die aktuelle Situation im Dentalmarkt ausgerichtet. Die Zahntechnik steht im täglichen Umgang mit den Systemen den Zahnarztpraxen in vielen Situationen hilfreich zur Seite bei Farbanalysen, Planung von Versorgung, intraoraler Erfassung der Mundverhältnisse und anderen Punkten. Aber darf das der Zahn-techniker? Darf er am Patienten/Menschen arbeiten? Diese Frage kann nicht eindeutig beantwortet werden.

Mit diesem Erfahrungsaustausch haben die Akteure von yodewo eine gute Basis für weitere Treffen dieser Art geschaffen. Die Offenheit und Kompetenz der Teilnehmer und Referenten wurde positiv aufgenommen. **ZT**

Autor: Klaus Köhler
für www.yodewo.com

joDENTAL GmbH & Co. KGaA
Rotehausstr. 36
58642 Iserlohn



Titan 5



Chrom-Cobalt



Raw-Abutment® in Titan 5



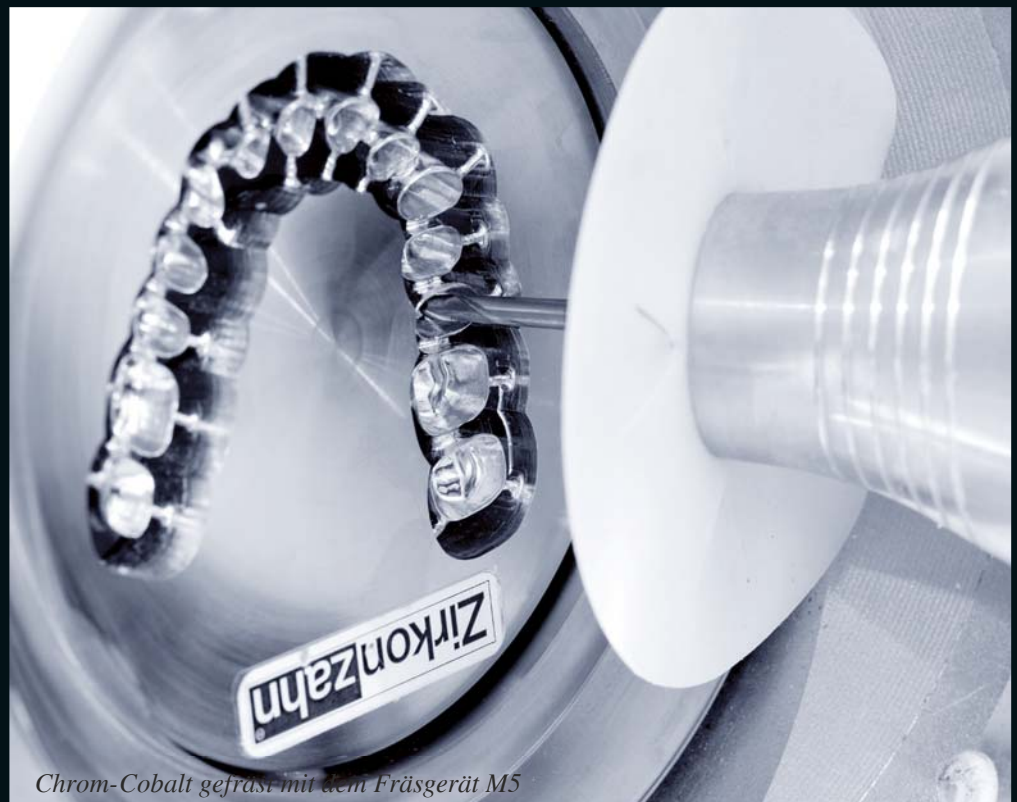
Bridge-Rods in Titan 5 und Chrom-Cobalt

HARTE METALLE

CAD/CAM-GEFRÄST IM EIGENEN LABOR



Titan 5 gefräst mit dem Fräsgerät M1 Wet Heavy



Chrom-Cobalt gefräst mit dem Fräsgerät M5

Prothetik im Kosmos

Der 4. CAMLOG Zahntechnik-Kongress findet am 25. April 2015 in Berlin statt.



Das CAMLOG®-Fortbildungsprogramm jetzt als E-Book oder zum Download auf www.camlog.de

labor permanent zu überprüfen und anzupassen. Hier ist die Digitalisierung zweifellos die treibende Kraft und eine hilfreiche Unterstützung. Um sie wirtschaftlich in den Laboralltag zu integrieren, existieren viele unterschiedliche Lösungsansätze. Erfahrene Referenten präsentieren ihre eigenen Erfolgsmodelle

in unterschiedlichen digitalen Ausbaustufen. Sie greifen in ihren Vorträgen je drei zentrale Fragen auf, mit denen sie sich im Zuge der Implementierung der digitalen Techniken auseinandersetzen. CAMLOG bleibt seiner Tradition treu und hat einen hochkarätigen Referenten für die Rubrik „Der besondere Vortrag“ eingeladen. Dr. Michael Groß, dreifacher Olympiasieger und fünffacher Weltmeister, studierte parallel zur Sportkarriere Germanistik, Politik- und Medienwissenschaften und promovierte 1994. In seinem Vortrag „Veränderungen als Chance nutzen und den eigenen Erfolgsweg gehen“ kombiniert er seine Kompetenzen und Erfahrungen. **ZT**

Nach den großen Erfolgen in den vergangenen Jahren wird die „Faszination Implantatprothetik“ in der Hauptstadt fortgesetzt. Das Kosmos, ehemaliges Großraumkino für Ur- und Erstaufführungen an der Karl-Marx-Allee im Berliner Bezirk Friedrichshain-Kreuzberg, bietet einen besonderen Rahmen für den eintägigen Kongress für Zahn-techniker und prothetisch tätige Zahnärzte.

Die Zahntechnik unterliegt heute immer größeren Herausforderungen, die von modernen Technologien, Materialien und wirtschaftlichen Faktoren abhängen. Wachsende Patientenansprüche und zunehmender Kostendruck erfordern es, die Wertschöpfungsprozesse sowohl in der Zahnarztpraxis als auch im Dental-



Zur Website

ZT Adresse

CAMLOG Vertriebs GmbH
Maybachstraße 5
71299 Wimsheim
Tel.: 07044 9445-100
Fax: 0800 9445-000
info.de@camlog.com
www.camlog.de

» EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

Frage: Was ist das Minimum an vertrieblicher Planung für ein Geschäftsjahr, damit ich als Laborinhaber einen Überblick über die Ziele des Geschäftsjahres bekomme?

Thorsten Huhn: „Wir müssen im Umsatz wachsen!“ oder „Wir brauchen mehr Neukunden!“ sind Aussagen, die ich häufiger zu hören bekomme, wenn ich nach den Zielen für das kommende Geschäftsjahr frage. Wenn es um die Frage nach der Höhe des Umsatzes oder der Anzahl der Neukunden geht, dann werden die Antworten schon weniger deutlich. Im letzten Expertentipp hat meine Frau ja schon beschrieben, wie Umsatzbedarf zu berechnen ist. Dabei spielen das Alter des Behandlers, die Risiken eines Umsatzausfalls und auch Sondereffekte eine Rolle. Diese drei Elemente geben in Summe die Höhe des zu kompensierenden Umsatzes an, um das Vorjahresniveau zu erreichen.

Jetzt gibt es zwei Möglichkeiten, um die Umsatzlücke zu schließen und ggf. auch noch ein realistisches Wachstum zu planen: Die Ausweitung des Geschäfts mit Bestandskunden und die Gewinnung von neuen Kunden. Studien haben belegt, dass der Aufwand zur Gewinnung eines neuen Kunden im Vergleich zum Halten oder gar Ausbauen eines Bestandskunden etwa den Faktor 10 beinhaltet. Damit liegt

schon mal auf der Hand, dass eine genauere Betrachtung der Bestandskunden Sinn macht und mit der Neukundenakquise ggf. kleinere Umsatzlücken zu schließen sind.

Nun kommt es auf die gute Kenntnis Ihrer Bestandskunden an. Welche Informationen haben Sie über Ihre Kunden? Welche Wettbewerber sind dort unterwegs und welche Arbeiten nehmen sie mit nach Hause? Wie hoch ist das Gesamtpotenzial Ihres Kunden bezogen auf den Zahnersatz? Welche Portfoliolücken haben Sie bei Ihren Kunden? Wo werden Sie nach gezielter Vorarbeit am wahrscheinlichsten zusätzlichen Umsatz generieren? Wie hoch wäre der zusätzliche Umsatz pro Kunde? Wer übernimmt dafür die Verantwortung und die Umsetzung? Diese Überlegungen bringen Sie für jeden Ihrer Bestandskunden zu Papier, priorisieren diese und addieren die Potenziale zu einem Planumsatz. Den vergleichen Sie mit dem Umsatzbedarf. Sollte eine Umsatzlücke übrig bleiben, so ist diese mit Neukundenumsatz zu füllen.

Dadurch, dass Sie die Betrachtung auf Kundenebene gemacht haben und klare Verantwortlichkeiten vergeben, ist die vertrieb-



liche Planung eins zu eins in die Ziele für die Verantwortlichen zu übernehmen. Damit ist die Marschrichtung für das kommende Geschäftsjahr präzise (und SMART) formuliert. Das Jahresziel lässt sich jetzt beispielsweise auf Quartalsziele herunterbrechen und macht eine Nachverfolgung und Steuerung für den Laborinhaber deutlich einfacher. Und konkrete Ziele für den Mitarbeiter im Vertrieb sind aus meiner Sicht ohnedies unerlässlich.

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

Lust auf pure Zahntechnik

1. „Keramik“ Day von Kuraray Noritake und GOLDQUADRAT stieß auf reges Interesse.

„Lassen Sie sich von unseren Referenten inspirieren!“ Mit dieser Aufforderung eröffneten Dr. Ernst Wühr (Kuraray Europe GmbH) sowie Rüdiger Bach und Wilhelm Mühlenberg (Goldquadrat GmbH) Mitte November 2014 den „Keramik“ Day.

Der Kongress stellte das erfolgreiche Noritake-Keramiksystem in den Mittelpunkt und zeigte diverse zahntechnische Kunstfertigkeiten auf, die mit den Materialien möglich sind.

„Geniale Dinge sind grundsätzlich einfach“, leitete der erste

Referent, ZTM Alexander Fink (München), sein Thema ein: KATANA Zirconia Multilayer (Kuraray Noritake). Die Theorie hinter dem polychromatischen Zirkonoxid-Blank ist bekannt; die vielfältigen Möglichkeiten, die sich dahinter verbergen, rückte ZTM Fink ins Bewusstsein.

ZTM Andreas Piorreck (Leipzig) stellte sich der „Herausforderung Frontzahnästhetik“, widmete sich der Wirklichkeit des Laboralltags und sprach über eine Studie von Malcom Gladwell, deren Fazit sich in eine gute und eine schlechte Nachricht teilt. Die gute: Wer stetig an seinen Fähigkeiten übt und feilt, wird Erfolg haben. Der Haken: Selbstdisziplin! Man muss hart an sich arbeiten – jeden Tag, jede Woche, jedes Jahr. Optimal vorbereitet war auch ZTM Christian Lang (Köln), der unter der Überschrift „Erfolgsrezepte aus 100 Prozent Noritake“ über seinen Laboralltag sprach. Er beschäftigte sich mit den vier Dimensionen der Farbe und ana-

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

lysierte das Schnittbild eines natürlichen Zahnes. Einen bildgewaltigen Vortrag brachte Nondas Vlachopoulos (Athen) mit. Wie seine Vorredner betonte er, dass es eine Pflicht des Zahn-technikers sei, den natürlichen Zahn in Struktur und Aufbau zu kennen. Die Herausforderung liege darin, künstliche Materialien so anzuwenden, dass die lichtoptischen Eigenschaften eines Zahnes nachgebildet werden können. Mehrfach verwies er darauf, von stereotypem Zahnersatz Abstand zu nehmen.

„Ich habe mich lange auf den Kongress gefreut und meine Erwartungen wurden mehr als erfüllt. Seit Jahren arbeite ich mit dem Noritake Keramiksystem und es ist toll, dass die Referenten die Vielfältigkeit des Materials dargelegt haben“, sagte der Teilnehmer ZTM Giuliano Moustakis (Berlin/Falkensee) beim Get-together.

Der 2. „Keramik“ Day wird am 14. November 2015 stattfinden. Informationen gibt es beim deutschen Distributor von Kuraray Noritake Dental, der Goldquadrat GmbH (Hannover) oder bei Kuraray Europe GmbH (Hattersheim bei Frankfurt am Main). **ZT**

ZT Adresse

Kuraray Europe GmbH, BU Medical
Philipp-Reis-Str. 4
65795 Hattersheim
Tel.: 069 30535835
Fax: 069 3059835835
dental@kuraray.de
www.kuraray-dental.eu



Das Team (von links): Nondas Vlachopoulos, ZTM Andreas Piorreck, Satoshi Yamaguchi (Kuraray Noritake), ZTM Siegfert Witkowski, Rüdiger Bach, ZTM Christian Lang, Wilhelm Mühlenberg, ZTM Alexander Fink, Dr. Ernst Wühr.

360°

Der Kongress am
12. & 13. Juni 2015

DIGITALE ZAHNTECHNIK GESTALTEN



Anmeldung online unter:
www.henryschein-dental.de/360grad

DIE REFERENTEN:

Ztm. German Bär
Prof. Dr. Florian Beuer
Ztm. Carsten Fischer
Ztm. Ralf Kräher-Grube
Dr. Matthias Müller
Ztm. Kurt Reichel
Ztm. Björn Roland
Zt. Garlef Roth
Dr. Dipl. Ing. Bogna Stawarczyk

MODERATION:

Ralf Suckert

DAS ERWARTET SIE:

Praxisorientierte Präsentationen, hochkarätige Referenten, prozessorientierte Workshops und informativer Austausch mit Kollegen und Experten.

Verschaffen Sie sich einen 360°-Rundumblick auf den gesamten digitalen prothetischen Workflow.

 HENRY SCHEIN®

ConnectDental™
OFFENE DIGITALE LÖSUNGEN FÜR PRAXIS UND LABOR

Potenzial für Höheres

Meisterschule AFS gewährt erstmals Einblicke in die neuen Räumlichkeiten.

Wenn die Bäume turnusgemäß ihr Laub mehr oder weniger gleichmäßig auf dem Boden verteilen, weiß der Zahntechniker im Südwesten, dass es wieder Zeit für die „Stuttgarter Einblicke“ ist. In diesem Jahr öffnete die dortige Alexander-Fleming-Schule – Meisterschule für Gesundheit und Pflege (AFS) – im Rahmen der traditionellen Veranstaltung des Fördervereins VdMZ erstmals ihre Pforten für interessierte und neugierige Blicke in ihre neuen Räumlichkeiten.

Wie immer, wenn der Verein der ehemaligen Meisterschüler, Freunde und Förderer der Bundesfachschule für Zahn-technik Stuttgart e.V. (VdMZ), zu einer Informationsveranstaltung einlädt, war dieser Premieren-termin am 25. Oktober 2014 sehr gut besucht. Groß war auch das Interesse der Auszubildenden, die derzeit an der AFS die Berufsschulbank drücken. Was nebenbei belegt, dass heute wieder deutlich mehr junge Zahn-techniker ihre berufliche Perspektive im Erwerb der Meister-qualifikation sehen als noch vor wenigen Jahren. Dieser Trend



spiegelt sich auch in den aktuellen Zahlen wider, umfasst doch der laufende Meisterkurs nicht weniger als 31 Schüler und auch für den des kommenden Jahres liegen aktuell 29 Anmeldungen vor. Dankenswerterweise hatten sich etliche angehende Meister vorab bereit erklärt, ihren potenziellen Nachfolgern den ganzen Tag Rede und Antwort zu stehen, wie so eine berufsbegleitende Meister-

ausbildung überhaupt gemeistert werden kann. Während die Stuttgarter Meisterschule früher als Vollzeitveranstaltung gefahren wurde, gilt heute das Baukastensystem – jeder Schüler kann die einzelnen Vorbereitungsmodulare des Meisterkurses individuell nach seinen Bedürfnissen belegen und parallel dazu berufstätig sein. Dass sich diese Innovation gelohnt hat und genau am Puls

der Zeit liegt, spiegelt sich vor allem in den bemerkenswert gestiegenen Anmeldezahlen wider. Um Perspektiven ging es auch in einem Vortrag, den Studienrätin Melanie Schwarzer, selbst Zahntechnikerin und Leiterin der Meisterschule sowie stellvertretende VdMZ-Vorsitzende, am Nachmittag vor rund 100 Informationshungrigen hielt. Dabei wurden insbesondere die hervorragenden beruflichen Aussichten für junge Zahntechniker hervorgehoben, die sich aus der seit etwas mehr als einem Jahr laufenden, bundesweit einzigartigen Kooperation zwischen der Meisterschule Stuttgart und der Steinbeis-Hochschule ergeben: der Erwerb des Meistertitels, gekoppelt mit einem wissenschaftlichen Abschluss. Eine Möglichkeit, die z. B. auch für diejenigen Abiturienten eine interessante Alternative bietet, so die Referentin, die bislang die Zahntechnik lediglich als „Parkplatz“ genutzt hätten, um die oft sehr lange Wartezeit bis zum eigentlich angestrebten Zahnmedizinstudium zu überbrücken. Und eine Alternative, die dem doppelt Qualifizierten vielfältige

interessante Optionen neben der klassischen Laborgründung bzw. -übernahme eröffne, wie die Meisterschulleiterin weiter ausführte. Das Spektrum reicht dabei von Führungsaufgaben in Labor und Industrie bis zu einer Tätigkeit in der Forschung. Im zweiten Teil ihres Referats gab sich Studienrätin Schwarzer als Visionärin mit Blick auf die Zukunft der AFS zu erkennen: In der einzigartigen Zusammenfassung von Pflege- und Gesundheitsberufen liege ein enormes Potenzial für Höheres, könnten diese Berufsfelder doch sehr viel voneinander und auch miteinander lernen. Die ersten Experimente mit Berufsgruppen übergreifenden Projekten seien innerhalb der Schule auf ein positives Echo gestoßen und man überlege derzeit, solche Lehrveranstaltungen nach Möglichkeit zu zertifizieren. **ZT**

ZT Adresse

VdMZ
c/o Alexander-Fleming-Schule
Hedwig-Dohm-Str. 1
70197 Stuttgart

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 Zahn-

fertigten 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. Selbstver-

trieb bezahlbar ist. Der Einsatz von Intraoralscannern und die Vorstellung einer unkonventionellen Vorgehensweise bei der Implantatgestaltung runden das Programm ab. 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 Mög-

zept für eine Implantatversorgung. Unter dem Titel „Backward Planning – Intraoperative Sofortversorgung navigierter Implantate“ stellt Dr. Christoph Blum dieses Vorgehen dem Auditorium näher vor. Vor der Herausforderung der perfekten Prothetik steht das Behandler-Team aus Zahn-techniker und Zahnarzt bei jedem Patienten. „Prothetische Versor-

karätiger 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**



ersatz zusammenzubringen sind. Dies ist ein wichtiger Baustein im sich weiterentwickelnden Digitalisierungsprozess in Zahnmedizin und Zahn-technik. Insbesondere die Kombination von DICOM- und STL-Daten im Implantatplanungsprozess eröffnet weitreichende Möglichkeiten. Langsam verdichtet sich die Vision von der digital ge-

ständig werden wieder digitale/analoge Vorgehensweisen präsentiert, die zu optimalen ästhetischen und patientengerechten Ergebnissen führen. Die additive Fertigung im Kunststoffbereich ist eine Schlüsseltechnologie in Gegenwart und Zukunft. Es stellt sich die Frage, ob additive hochpräzise Fertigung im zahn-technischen Be-

lichkeiten 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 Zahn-technikermeister Vincent Fehmer in seinem Vortrag. Das Backward Planning gilt als optimales Kon-

gungskonzepte und die Unterstützung digitaler Technologien 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 hoch-

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

360°-Rundumblick

Henry Schein kündigt Kongress zur erfolgreichen Digitalisierung zahntechnischer Labore an.

Vom 12. bis 13. Juni 2015 veranstaltet Henry Schein im Steigenberger Airport Hotel in Frankfurt am Main einen Kongress zur Strategien der Digitalisierung zahntechnischer Labore. Unter dem Titel „360° – digitale Zahntechnik gestalten“ wird erstmals in Deutschland in einer einzigen Veranstaltung ein 360°-Rundumblick auf den gesamten digitalen Workflow und die Vielfalt der Systeme, Komponenten und Werkstoffe ermöglicht. Trends und Möglichkeiten der Digitalisierung werden darge-

thematisiert wie aktuelle fräsierbare Werkstoffe und deren Indikationen. Die dabei dargestellten Konzepte berücksichtigen die unterschiedlichen Anforderungen von Laboren jeder Größe. Aktuelle Möglichkeiten und Grenzen der digitalen Fertigungstechnologien werden von Kollegen anhand von Patientenfällen kritisch diskutiert. Während der Plenumsveranstaltung am ersten Tag ermöglichen interaktive Elemente und Diskussionen einen fachlichen Austausch zwischen Teil-



stellt und bewertet – und dies nicht nur aus Perspektive der zahntechnischen Labore, sondern auch aus dem Blickwinkel von Praxen sowie aus universitärer Sicht.

Mit der zweitägigen Veranstaltung richtet sich Henry Schein an Inhaber und Führungskräfte von Laboren aller Größenordnungen sowie deren Kunden. Die Teilnehmer können sich ein umfassendes Bild von den Potenzialen der Digitalisierung machen und erhalten vielfältige Anregungen, wie sie das eigene Labor bestmöglich für die Zukunft positionieren können. Renommiertere Referenten aus Wissenschaft, Praxis, Labor und Industrie vermitteln den Teilnehmern alles, was sie über intraoral erfasste Daten wissen sollten. Intelligenter Datentransfer und die Chancen einer offenen Systemarchitektur werden genauso

nehmern und Referenten. Die Gespräche unter Kollegen und mit den Fachleuten können am Abend bei einem stilvollen Abendessen und lockerem Get-together fortgesetzt werden.

Am zweiten Tag des Kongresses werden die Inhalte in Workshops vertieft. Die Teilnehmer haben hier die Gelegenheit, sich verschiedene Systeme von Experten demonstrieren zu lassen und viele Tipps von Praktikern für Praktiker mitzunehmen. **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

Dentale Werkstoffe 4.0

Schütz Dental stellt neue Anwendungslösungen und Entwicklungen im Bereich CAD/CAM vor.

Am 29. Oktober 2014 thematisierte Schütz Dental vor 30 Laborinhaber in seiner Veranstaltung „Werkstoffe 4.0“ im norddeutschen Bönningstedt Chancen, Einsatzmöglichkeiten, Abrechnung und Anwendung neuartiger dentaler Werkstoffe. Dass es in den letzten 20 Jahren große Weiterentwicklungen bei CAD/CAM-Werkstoffen gab und gerade seit 2005 mit rapider Geschwindigkeit neue Werkstoffklassen von Hochleistungspolymeren, PEEK bis hin zu Polycarbonat auf den Markt kommen, verdeutlichte Dr. Dipl.-Ing. Bogna Stawarczyk im Eröffnungsvortrag. Die rasante Entwicklung führt zu Verunsicherungen in der Auswahl der Werkstoffe, nicht nur bei Zahntechnikern, sondern auch bei Zahnmedizinern.

Die Werkstoffkundlerin der Poliklinik für zahnärztliche Prothetik der Universität München stellte ihre klinischen Studienergebnisse zu PEEK vor. Sie zeigen positive Materialvorteile wie z. B. geringe Abrasionsbeständigkeit, geringe Materialverluste, sehr gute Bruchlastigkeit und somit die Eignung als perfektes Kronen- und Brückenmaterial für den Seitenzahnbereich auf.

Die optimale Auswahl und Anwendung der Werkstoffe setzen Zahnärzte voraus, jedoch bei der Abrechnung entstehen häufig Diskrepanzen zwischen Praxis und Labor. Um diese zu beheben, setzt Birgit Senftleben auf die Formel GOZ = BEB. Anhand von praktischen Beispielen zeigte die Abrechnungsexpertin mögliche Potenziale auf, die positive Auswirkungen auf das betriebswirtschaftliche Ergebnis im Labor haben und versorgte die Teilnehmer mit Abrechnungstipps. Dass Schütz Dental wie-

ANZEIGE

Altgold-Ankauf
Erfahrung, Qualität und Kompetenz seit 1983

AHLDEN

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

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

derum mit zeitgemäßen modernen Werkstoffen Laborinhaber beliefert, zeigte CAD/CAM-Experte Holger Schönke (Schütz Dental) u. a. mit der Vorstellung der „Bionischen Versorgung“. Die Werkstoffverbindung vereint die Vorteile von Hochleistungskunststoff und Zirkondioxid. Als leicht flexible Versorgung sorgt sie für hohen Tragekomfort für den Patienten,

konstruktionen bereits heute leistet, präsentierte Mark Winkel (Softwarespezialist) in seiner Live-Demonstration. Auch er verwies auf moderne Werkstoffe und zeigte eine innovative Kombination zweier Systeme, die hinsichtlich Schnelligkeit und Präzision in einer Software vereint ein optimales Ergebnis in Form von präzisen Teleskopen liefern. **ZT**



Schütz Dental Vertriebsleiter und Moderator Michael Stock (l.) und die Referenten: Mark Winkel (2.v.l.), Birgit Senftleben (3.v.l.), Dr. Dipl.-Ing. Bogna Stawarczyk (2.v.r.) und Holger Schönke (r.).

gilt als abrasionsstabil sowie kiefergelenk- und antagonistenfremdlich.

Die Zukunft der Dentalscanner in der Doppelkronentechnik liegt in der Verschmelzung optischer und taktile Scanner. Was der hochleistungsfähige Scanner vor dem Hintergrund der Herstellung von Sekundär-Teleskop-

ZT Adresse

Schütz Dental GmbH
Dieselstr. 5-6
61191 Rosbach
Tel.: 06003 814-0
Fax: 06003 814-906
info@schuetz-dental.de
www.schuetz-dental.de

ZT Veranstaltungen Januar/Februar 2015

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
21.1.–23.1.2015	Berlin	CAD-CAM Basic – Map & Motion (M02) Referentin: ZT Romy Göhler	Amann Girrbaach Tel.: 07231 957-221 trainings@amanngirrbach.com
27./28.1.2015	Neuler	CAD/CAM Milling A – Der Einsteigerkurs Referent: N.N.	Zirkonzahn Tel.: +39 474 066650 education@zirkonzahn.com
30./31.1.2015	Rastede	Natürliche Ästhetik „Lithiumdisilikat oder Zirkoniumdioxid & IPS e.max Ceram“ Referent: Jan-Holger Bellmann	Ivoclar Vivadent Tel.: 07961 889-219 anastasia.rueckle@ivoclarvivadent.de
1.2.–7.2.2015	St. Moritz (Schweiz)	42. Internationale Fortbildungstagung für Zahntechniker Referenten: diverse	Dental-Studio Rolf Herrmann GmbH Herr Jochen Rebbe Tel.: 0211 138790, rebbe@dentalstudio.com
13.2.2015	Hamburg	Workshop Modellherstellung, model-tray – das pinlose Implantatmodell – die ideale Lösung! Referent: ZT Patrick Hamid	model-tray Tel.: 040 381415 mts@model-tray.de
16.2.–20.2.2015	Münster	Ausbildung zum/zur Labormanager/-in Mit Abschlussprüfung SGS-TÜV-Saar-Zertifikat Referenten: ZT Vera Thenhaus, ZT Uwe Koch	NWD Akademie Tel.: 0251 7607-275 julia.risse@nwd.de
21.2.2015	Berlin	Innovative metallfreie Lösungen für jede Indikation Referent: Jens Richter	VITA Tel.: 07661 562-235 u.schmidt@vita-zahnfabrik.de

ZT Kleinanzeigen

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

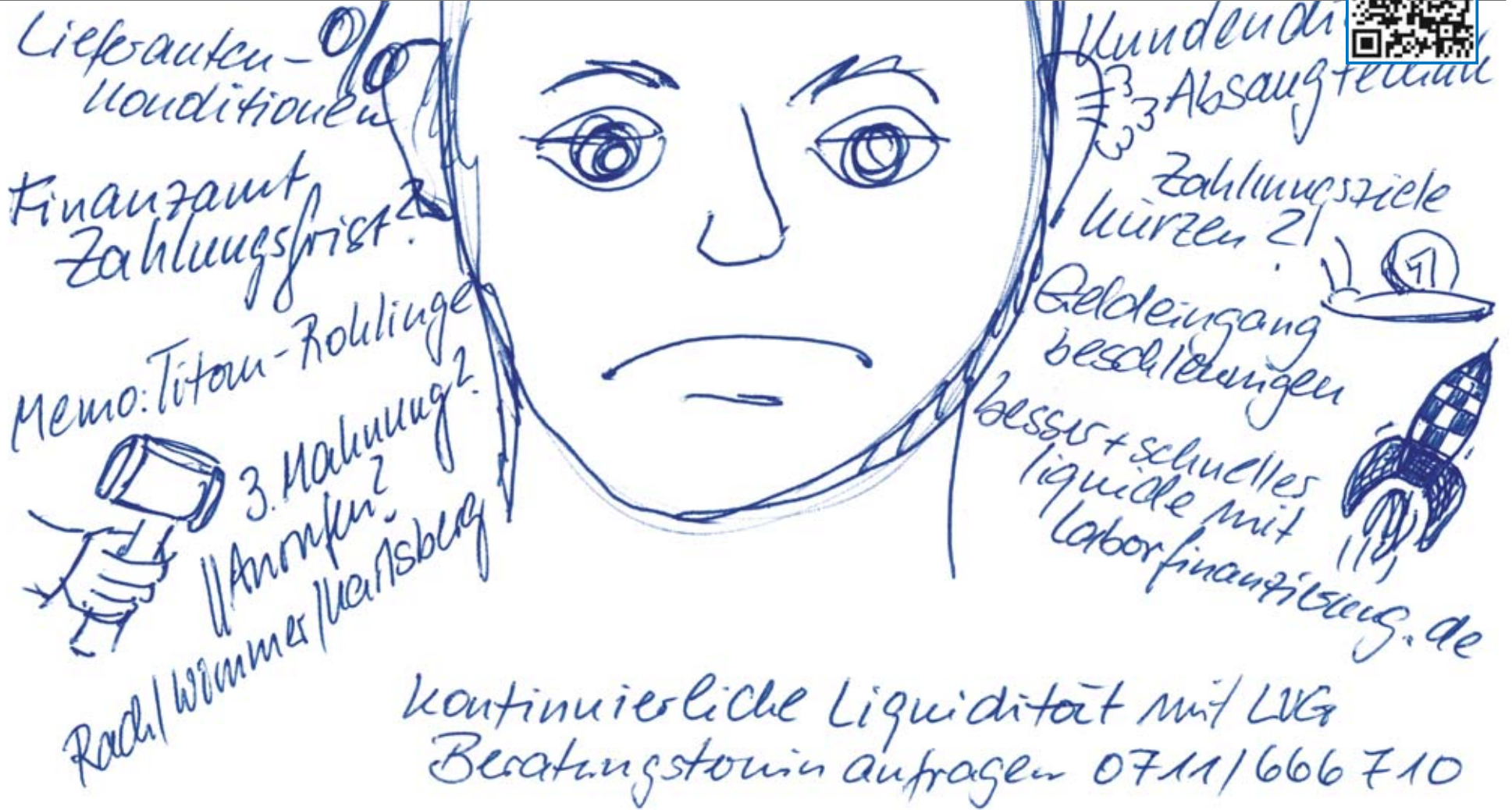
Jetzt online bestellen

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

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

ZAHNTECHNIK ZEITUNG
Fakten auf den **Punkt** gebracht.

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



Antwort-Coupon

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

Name

Firma

Straße

Ort

Telefon

E-Mail ZT

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

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

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

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

Unsere Leistung – Ihr Vorteil:

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

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



Der Finanzierungsexperte rund um die Zahngesundheit

Wir machen Ihren Kopf frei.