



## VITA autorisierte Fräszentren

Erstmals haben ausgewählte CAD/CAM-Fertigungszentren jetzt die Chance, sich als VITA autorisiertes Fräszentrum zertifizieren zu lassen. Hierzu prüft und bestätigt die VITA Zahnfabrik die Qualität der Verarbeitungsprozesse und der produzierten Restaurationen. Voraussetzung ist, dass das Fräszentrum überwiegend mit VITA CAD/CAM-Materialien arbeitet sowie eine gewisse Größe und Marktbedeutung aufweist. Mit dem neuen Gütesiegel werden – zum Vorteil von Dienstleister und Kunde – validierte Qualitätsmaßstäbe dokumentiert.

Die Zertifizierung erfolgt in zwei Phasen: Zunächst wird das CAD/CAM-System des Fräszentrums sowohl von der Hardware- als auch von der Softwareseite her qualifiziert. Gemein-

sam mit VITA werden unter anderem die Fräs- und Schleifstrategien weiterentwickelt, um beste Ergebnisse hinsichtlich Passung und Kantenstabilität zu erzielen und die Bearbeitungszeiten zu optimieren. Im nächsten Schritt wird mithilfe von Qualitäts-, Passungs- und mechanischer Prüfungen an beispielhaften Restaurationen der gesamte Prozess beurteilt und validiert. Die vorgegebenen Passungsmodelle, STL-Daten der zu erstellenden Restaurationen und Biegestäbe etc. werden von VITA gestellt. Die Validierung erfolgt separat für jedes einzelne Material und muss im regelmäßigen Abstand von zwei Jahren aktualisiert werden.

VITA autorisierte Fräszentren profitieren von einem direkten Kompetenzaustausch mit VITA als innovativem CAD/CAM-Partner in Bezug auf alle Fragen zu CAD/CAM-Technologie und -Materialien. Zudem werden ihnen professionelle zielgruppenorientierte Kommunikations- und Marketinginstrumente zur Verfügung gestellt. Kunden erkennen an dem Prüfsiegel zuverlässig, dass ihr Dienstleister Qualitätserzeugnisse nach bewährten VITA Standards liefert. Interessierte CAD/CAM-Fertigungszentren können sich für die Zertifizierung direkt an Patrick Bayer, Leiter Kooperationsmanagement (VITA Zahnfabrik) unter [p.bayer@vita-zahnfabrik.com](mailto:p.bayer@vita-zahnfabrik.com) wenden.

## KaVo erhält begehrten tekomp-Dokupreis 2014



Das neue KaVo EXPERTSurg LUX Chirurgiegerät überzeugt nicht nur im täglichen chirurgischen Einsatz, sondern punktet auch mit einer preisgekrönten Gebrauchsanweisung. Jüngst konnte diese die unabhängige Expertenjury des tekomp-Dokupreises 2014 auf ganzer Linie überzeugen.

Der begehrte Dokupreis wird jährlich von der tekomp (Fachverband für Technische Kommunikation und Informationsentwicklung), dem wichtigsten deutschen Verband der technischen Redakteure, für Gebrauchsanweisungen verliehen, die zu den besten im deutschsprachigen Raum zählen. Im Rahmen des Auswahlverfahrens prüft eine unabhängige Fachjury aus Gutachtern die eingereichten Do-

kumente anhand verschiedener Kriterien wie Text, Abbildungen, Gestaltung, Sicherheitshinweise, Navigation und Umfang sowie Übereinstimmung zwischen Anleitung und Produkt. Mit der Gebrauchsanweisung zum EXPERTSurg konnte KaVo die Jury auf ganzer Linie überzeugen und eine hervorragende Bewertung erzielen. Gerade im Bereich der zahnärztlichen Chirurgie ist es für die Sicherheit von Patienten und Anwendern wichtig, dass sich die Geräte einfach verständlich und intuitiv bedienen lassen. Das EXPERTSurg LUX Chirurgiegerät ist Teil des neuen KaVo Chirurgieportfolios, zu dem unter

anderem auch das neue MASTERSurg LUX Chirurgiegerät und die SURGmatic Instrumente zählen. EXPERTSurg ermöglicht ein sicheres und präzises Arbeiten, nicht zuletzt aufgrund der intuitiven Bedienung. Die One-Touch Auto-Kalibrierung garantiert dabei präzise Drehzahlen und Drehmomente. Die SMARTdrive Technologie sichert ein hohes Drehmoment, einen vibrationsarmen Anlauf und ein vibrationsfreies Arbeiten selbst bei niedrigsten Drehzahlen.



Mit individuell programmierbaren Abläufen, einfacher Symbolik und der Anzeige von Arbeitsschritten auf dem Farbdisplay sorgt das EXPERTSurg für höchsten Anwenderkomfort. Der leichte, kurze KaVo INTRA LUX S600 LED Chirurgiemotor mit flexiblem Motorschlauch bietet in Kombination mit den SURGmatic Chirurgieinstrumenten eine ergonomische Kombination für entspanntes Arbeiten.

# Ihre Optimal-Linie im Endo-Kanal



**pro** • glider™

Maschinelle NiTi-Gleitpfad-Feile



## Gleitpfad-Management mit nur einer Feile

Die optimale Vorbereitung des Wurzelkanals für eine sichere Endo – auch für stark gekrümmte Kanäle.

Weitere Informationen: [www.dentsply.de](http://www.dentsply.de)  
oder DENTSPLY Service-Line 08000-735000 (gebührenfrei).



**+  
WE  
KNOW  
ENDO.**

**DENTSPLY**  
MAILLEFER

## Heraeus Kulzer verstärkt Prothetik

Heraeus Kulzer baut seinen Bereich „Dental Materials“ weiter aus. In der neu geschaffenen Position des Key Account Managers Prothetik zeichnet Reiner Thomas seit Jahresbeginn für die Region West verantwortlich. Er berichtet direkt an Horst Michelmann, Leiter Vertriebsmanagement bei Heraeus Kulzer. „Als Partner der deutschen Meisterlabore wollen wir mit Ihnen gemeinsam die Herausforderungen von

morgen meistern“, erklärt Reiner Thomas. „Mein Fokus liegt dabei auf den Chancen und Anforderungen großer Labore.“ Der 60-Jährige verfügt über mehr als 30 Jahre Erfahrung in der Dentalbranche. Vor seiner Karriere im Vertrieb absolvierte er eine Ausbildung zum Zahntechniker und zum Maschinenbauer sowie eine Zusatzausbildung zum Marketingkaufmann.



## CAD/CAM-Trainer-Netzwerk von Sirona

CAD/CAM-Systeme halten verstärkt Einzug in Zahnarztpraxen und zahntechnischen Laboren. Die CEREC-Technologie ermöglicht die computergestützte Konstruktion von Zahnrestorationen in einer Sitzung und schafft dadurch Vorteile für Praxen und Kliniken, Labore und Patienten. Erfahrungen zeigen, dass gerade Erstanwender den Umgang mit dieser Technologie am besten lernen, wenn sie erfahrene

bevoll CEREC-Familie – sind Anliegen dieses Trainingsprogramms.“ Ende 2014 begrüßte die Sirona Dental Akademie Gäste aus dem asiatisch-pazifischen Raum: Mehr als 30 Zahnärzte und Zahntechniker waren gekommen, um ihr CAD/CAM-Knowhow in Deutschland zu erweitern. Sie durchliefen das Schulungsprogramm „Train the Trainer“ und stehen nun in ihren Ländern als Sirona-

Trainer. Das „Train the Trainer“-Programm durchlaufen seit einiger Zeit Zahnärzte und Zahntechniker aus allen Teilen der Welt. Davon waren einige so inspiriert, dass sie in ihren Ländern selbst Trainingszentren gründen. Dort wollen sie ihr



Wissen für CEREC-Zahnärzte und zukünftige CEREC-Anwender erlebbar machen.

Die computergestützte Zahnheilkunde bietet Zahnärzten, Zahntechnikern und Patienten eine Reihe von Vorteilen: Die digitale Prozesskette verkürzt die Behandlungszeit und ermöglicht die Zusammenarbeit von Praxen und Laboren unabhängig von der räumlichen Entfernung. Der Wegfall der Alginate-Abformung macht die Behandlung zudem für die Patienten angenehmer. Mit dem CEREC-System von Sirona können Zahnärzte Einzelversorgungen von Inlays und Onlays über Kronen bis zu Veneers sowie kleinere Brückenkonstruktionen direkt in der Praxis konstruieren und mit einer Schleifmaschine fertigen.

CEREC-Zahnärzte und auch -inLab-Zahntechniker an ihrer Seite haben. „Durch unsere Trainings schaffen wir die Möglichkeit, dass ihnen Trainer in Praxisnähe gerade am Anfang mit Rat und Tat zur Seite stehen“, sagt Mariangela Di Nato, Sales Manager CAD/CAM bei Sirona, die das „Train the Trainer“-Programm in Lateinamerika und Asien initiiert hat. „Sowohl der wissenschaftliche Austausch als auch die Gewinnung neuer Sirona-Botschafter und der Aufbau eines Netzwerkes – wir nennen es lie-

bevoll CEREC-Familie – sind Anliegen dieses Trainingsprogramms.“ Ende 2014 begrüßte die Sirona Dental Akademie Gäste aus dem asiatisch-pazifischen Raum: Mehr als 30 Zahnärzte und Zahntechniker waren gekommen, um ihr CAD/CAM-Knowhow in Deutschland zu erweitern. Sie durchliefen das Schulungsprogramm „Train the Trainer“ und stehen nun in ihren Ländern als Sirona-

inLab ist das CAD/CAM-System für das zahntechnische Labor: Es bietet dem Zahntechniker die Möglichkeit, sämtliche Restaurationen bis zu umfangreichen Brückenkonstruktionen oder Modellen digital zu konstruieren und anschließend auf der inLab MC XL oder der neuen inLab MC X5 auszuschleifen oder im Fertigungszentrum zu bestellen. Schulungstermine oder weiterführende Informationen können unter folgender E-Mail-Adresse angefragt werden: [tomas.tomaszek@sirona.com](mailto:tomas.tomaszek@sirona.com)



## Z45L

Als weltweit erstes 45°-Winkelstück ermöglicht Ti-Max Z45L den Zugang zu schwer erreichbaren Molaren, bei denen Standard-Winkelstücke an ihre Grenzen gelangen. Mit seiner 1:4,2 Übersetzung und einer kraftvollen Schneidleistung reduziert das Ti-Max Z45L die Behandlungsdauer bei zeitintensiven Sektionierungen und Weisheitszahn-Extraktionen. Dadurch werden Stresssituationen sowohl für den Behandler als auch für den Patienten stark reduziert.

Um darüber hinaus ein breites Anwendungsspektrum wie zum Beispiel die Eröffnung der Pulpenkammer abzudecken, besticht das Z45L mit **der weltweit einzigartigen Zwei-Wege-Sprayfunktion.**



### Überlegener Zugang

Der um 45° abgewinkelte Kopf bietet einfachen Zugang in den molaren Bereich, ohne durch den Frontzahnbereich beeinträchtigt zu werden.



### Zwei-Wege-Sprayfunktion

Die Zwei-Wege-Sprayfunktion ermöglicht die individuelle Einstellung der Kühlung: je nach Bedingungen und Behandlung kann entweder Spraynebel oder eine Wasserstrahlkühlung (ohne Beimischung von Luft) ausgewählt werden.

## Z-SG45L

Nun ebenfalls erhältlich als rein chirurgisches Winkelstück ist das Z-SG45L (mit Licht) bzw. Z-SG45 (ohne Licht) mit einer 1:3 Übersetzung. Z-SG45/-L verfügt über eine externe Sprayfunktion und kann an jedem chirurgischen Mikromotor zur Anwendung kommen.

### MODELL Ti-Max Z-SG45L

Titan-Lichtwinkelstück  
1:3 Übersetzung  
Externe Sprayfunktion  
REF **C1107**

**979€\***

### MODELL Ti-Max Z-SG45

Titan-Winkelstück ohne Licht  
1:3 Übersetzung  
Externe Sprayfunktion  
REF **C1108**

**763€\***



### MODELL Ti-Max Z45L

Licht-Winkelstück  
1:4,2 Übersetzung  
Zwei-Wege-Sprayfunktion  
REF **C1064**

**1.049€\***

\*Alle Preise zzgl. ges. MwSt. Änderungen vorbehalten.

## Kooperation von Henry Schein und Zahnärztinnen Netzwerk



Der Full-Service-Anbieter Henry Schein Dental startet eine Kooperation mit dem Zahnärztinnen Netzwerk, der Plattform für unternehmerische Zahnärztinnenkompetenz. Mit dieser Partnerschaft wollen beide Unternehmen die regionalen Netzwerke weiter ausbauen und Zahnärztinnen beim Auf- und Ausbau ihrer Zahnarztpraxen unterstützen.

Interessentinnen haben nicht nur die Möglichkeit, an regionalen Veranstaltungen teilzunehmen, sondern können ebenfalls fachliche Expertise von regionalen Spezialistinnen erfragen. Ein Expertinnen-Pool für individuelle Fragen, eine eigene Community für den direkten Austausch sowie Sonderkonditionen bei Kooperationspartnern runden das umfangreiche Paket des Netzwerkes ab. Der Service ist für alle registrierten Zahnärztinnen kostenfrei. „Zahnärztinnen, also Frauen unter sich, haben

eine andere Art miteinander zu netzwerken. Sie gehen offener mit ihrem Nicht-Wissen um und suchen sich konkret Veranstaltungen, um unkompliziert dieses fehlende Wissen zu beschaffen. Hier hat sich das regionale Zahnärztinnen Netzwerk bereits einen guten Namen gemacht. Die Kooperation gibt uns die Möglichkeit, das Netzwerk innerhalb der Zielgruppe noch schneller bekannt zu machen und mit den Kompetenzen von Henry Schein auch noch attraktiver zu werden. Deshalb freuen wir uns schon heute auf viele spannende, gemeinsame Projekte“, so Claudia Huhn, Inhaberin des Zahnärztinnen Netzwerkes.

„Den Trend der Feminisierung innerhalb der Zahnmedizin nehmen wir zunehmend wahr und sehen diesem mit Spannung entgegen. Die Kooperation ermöglicht uns, die große Anzahl weiblicher Zahnmedizinerinnen noch gezielter anzusprechen. Gemeinsam entwickeln wir be-



Zahnärztinnen  
— Netzwerk —

reits weitere konkrete Projekte, die wir in den kommenden Monaten lancieren und die sicher auf großes Interesse stoßen werden“, freut sich Joachim Feldmer, Geschäftsführer und Vice President Marketing bei

Henry Schein Dental Deutschland GmbH, über die zukünftige Zusammenarbeit mit dem Zahnärztinnen Netzwerk.

Im Rahmen der neuen Partnerschaft unterstützt Henry Schein das Zahnärztinnen Netzwerk unter anderem beim jährlich stattfindenden „Zahnärztinnen Netzwerk Kongress“, der in 2015 in Stuttgart unter dem Motto „Souverän auf Kurs“ stattfinden wird. Zusätzlich diskutieren im Blog des Netzwerkes Expertinnen des Full-Service-Anbieters über aktuelle Themen aus dem Bereich Hygiene, Digitalisierung, Existenzgründung und Praxiseinrichtung. Weitere Informationen finden Sie unter [www.zahnaerztinnen-netzwerk.de](http://www.zahnaerztinnen-netzwerk.de)

## D'life – das neue Kundenmagazin der Dürr Dental AG

Mit der neu konzipierten Kundenzeitschrift D'life bietet die Dürr Dental AG ihren Kunden ein spannendes Themenspektrum, das sie fachlich und emotional anspricht. D'life ist der anspruchsvolle Nachfolger des bisherigen „Dürr Dental Club Magazin“. „Mit D'life wollen wir unserer Leidenschaft für Zahnmedizin ein neues Forum geben. Wir wollen unsere Kunden inspirieren, ihnen spannende Menschen und Innovationen vorstellen“, erläutert Axel Schramm, Vorstand der Dürr Dental AG, die Intentionen des neuen Magazins.

D'life – das sind alle Themen, die Zahnmediziner in ihrer Lebens-, Arbeits- und Bedürfniswelt berühren, in ihrem Beruf bewegen und die ihren gesellschaftlichen Anforderungen entsprechen. Hierzu erfasst das Magazin neben Dentalthemen das Lebensgefühl der Menschen, die in der Zahnmedizin tätig sind. Mit dem Blick über den dentalen Tellerrand hinaus werden Themen rund um Kultur, Kunst, Fotografie, Mode und Design präsentiert. Im Fokus der D'life stehen Menschen, die be-



ARTIKEL Die Star-Architekten von GRAFT verraten, warum Architektur hellen kann. DENTALlife Die Praxis der Zukunft: Randum vernetzt bietet sie die besten Voraussetzungen für reibungsloses Arbeiten. SOCIALlife Die „Africa Mercy“ – Leben und Arbeiten auf dem weltweit größten privaten Hospital Schiff.

wegen, weil sie etwas bewegen. Wie die Star-Architekten von GRAFT, über die in der Rubrik ARTlife berichtet wird und die bereits auf dem Cover der ersten Ausgabe vorgestellt werden. Die Konzeption und Realisation der D'life erfolgte in enger Zusammenarbeit mit der Berliner

Agentur WHITE & WHITE. Die Aufgabenstellung hatte dabei einen klaren Fokus. „Es war mir ein besonderes Anliegen, dass das neue Magazin unsere Werte wie Qualität und Partnerschaft, also Kundenkontakt auf Augenhöhe, widerspiegelt“, so Mike Layer, Leitung Zentrales Marketing Dürr Dental AG.

In D'life wird das Leben in der Dentalwelt interdisziplinär und international beleuchtet, werden Innovationen mit Sachverstand transparent gemacht, zum Beispiel mit Erfahrungsberichten von Zahnärztinnen und Zahnärzten sowie neuesten Entwicklungen aus den Bereichen der Digitalisierung und digitaler dentaler Prozesse, die im Fokus der Rubrik DIGITALlife stehen. Das internationale Magazin spiegelt Zeitgeist und Tradition wider und reflektiert, was die Menschen in der Dentalwelt bewegt – lokal und weltweit.

D'life erscheint dreimal jährlich in einer Auflage von 30.000 Exemplaren. Zusätzlich ist das Magazin auf der Homepage [my-dlife.com](http://my-dlife.com) als E-Paper verfügbar. Alle Artikel sind übersichtlich, nach Rubriken sortiert bereitgestellt. In der Cinemathek finden sich weiterführende Filme und Hintergrundinformationen, wie beispielsweise das Making-of zum Cover-Shooting der ersten Ausgabe.

# Haute Couture für die Praxis



## Bleifreie Röntgenschürzen

- ✓ 100% bleifrei, ohne toxische Metalle
- ✓ Bleigleichwert 0,5 mm
- ✓ Gewebe mit Hightech Legierung
- ✓ 35% leichter als herkömmliche Bleischürzen
- ✓ Einfache Handhabung
- ✓ Geschmeidig und flexibel
- ✓ Praktischer Klettverschluss
- ✓ Leicht zu reinigende Mikrofaser Außenseite
- ✓ Ausgestattet mit ScotchGard™ rutschfester Cord Innenseite
- ✓ Richtlinienkonform\*

**REF 31439 bleifreie Röntgenschürze, mit Kragen, hellblau**  
Breite 58 cm x Länge 66 cm € **225,00**

**REF 31440 bleifreier Panorama-Poncho, hellblau**  
Frontseite: Breite 58 cm x Länge 48 cm  
Rückseite: Breite 58 cm x Länge 78 cm € **325,00**

Erhältlich bei Ihrem Dental Depot. Unverbindliche Preise zzgl. MwSt. und Depotabhängig.

\*Die bleifreien Röntgenschürzen von DUX Dental entsprechen folgenden Richtlinien und diese werden im Label der Schürze dargestellt:  
CE; Richtlinie des Rates 93/42 EC; DIN 6857-1:2009-01; IEC 61331-1:2014-05; ASTM F 2547-06:2013; EC Directive 89/686/EEC.

### **DUX Dental**

Zonnebaan 14 • NL-3542 EC Utrecht  
The Netherlands  
Tel. +(31) 30 241 0924 • Fax +(31) 30 241 0054  
Email: info@dux-dental.com • www.dux-dental.com

