



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

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

ceramill sintron®

by Knut Müller

Die NEM-Revolution in CAD/CAM.

NEU
Sintron große Brücken

AMANNGIRRBACH

www.amanngirrbach.com

ANZEIGE

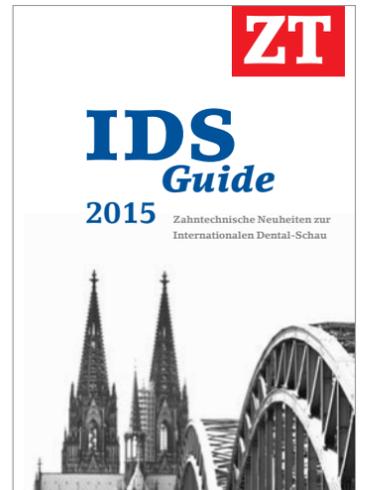
IDS im Pocket-Format

Pünktlich zur IDS liegt der beliebte IDS Guide im Taschenformat der aktuellen Ausgabe der ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG bei.

Alle zwei Jahre ergänzt das kompakte Nachschlagewerk die IDS-Ausgabe der ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG und bietet seinen Lesern auch in diesem Jahr eine erlesene Auswahl an Firmen, Neuheiten und Highlights für ihren Besuch der 36. Internationalen Dental-Schau vom 10. bis 14. März in Köln.

Übersicht über die Messevielfalt

Mit seiner Ausstellervielfalt mit über 55 Ländern und mehr als 125.000 erwarteten Fachbesuchern ist die Internationale Dental-Schau in Köln die globale Leitmesse und der führende Branchentreff für Entscheider aus Zahnärzteschaft, Zahntechniker-Handwerk, Dentalfachhandel, Dentalindustrie, Forschung und Entwicklung. Der IDS Guide bietet seinen Lesern die Möglichkeit, sich im Rahmen des Messebesuchs auch angesichts dieser umfangreichen Ausstellungspalette gezielt über



alle Angebote der Zahntechnik zu informieren.

Hilfreich vor, während und nach der IDS

Seit 2005 erfreut sich der zahntechnische Messeführer im Pocket-Format großer Beliebtheit bei Lesern und Messebesuchern.

» Seite 2

ANZEIGE

ZT Aktuell

Kaltakquise auf die leichte Art

Kreative Arten der Kundenakquise zeigt Hans J. Schmid im Wirtschaftsartikel auf.

Wirtschaft
» Seite 6

Digitaler Workflow

Im Patientenfall von ZTM Dirk Eisenach stehen die Komponenten Zirkon und Zentrik im Fokus.

Technik
» Seite 14

IDS 2015

Die Internationale Dental-Schau in Köln steht auch in 2015 wieder im Fokus der Branche.

Service
» Seite 23

Mobiler Service der Zahnärzte

Zahnarzt kann Patienten mit Pflegestufe zu Hause aufsuchen.

Die Zahl der Menschen, die sich zu Hause oder im Heim vom Zahnarzt behandeln lassen, nimmt zu. Rund 726.000 Patienten haben im Jahr 2013 den mobilen Service genutzt. „Jedem Hilfebedürftigen, der eine Pflegestufe hat, steht diese Kassenleistung zu“, betont Dr. Wolfgang Eßer von der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) im Apothekenmagazin „Senioren-Ratgeber“. Bei der Suche nach einem fahrenden Zahnarzt hilft die Krankenkasse, der Zahnarzt oder die Kassenzahnärztliche Vereinigung weiter. Das Apothekenmagazin

JETZT KOMMT DRUCK IN DIE ZAHNTECHNIK

ANZEIGE

„Senioren Ratgeber“ 2/2015 liegt in den meisten Apotheken aus und wird ohne Zuzahlung zur Gesundheitsberatung an Kunden abgegeben. **ZT**

Quelle: Wort und Bild – Senioren Ratgeber, ots



© Nata-Lia

Zuwachs für Zahntechniker-Handwerk

41 neue Gesellen sind am 31. Januar 2015 von der Zahntechniker-Innung OWL freigesprochen worden.

In der Tanzschule am Stadtring in Brackwede feierten die jungen Männer und Frauen das erfolgreiche Ende ihrer Ausbildung. „Es sind nicht nur ihre fachlichen Kompetenzen, sondern auch eine Reihe wichtiger sozialer Fähigkeiten, die unsere Gesellen auszeichnen“, betonte Volker Rosenberger, Obermeister der Zahntechniker-Innung OWL.

Beharrlichkeit, Teamfähigkeit, ein klarer Wille sowie eine gewisse Frustrationstoleranz seien im Berufsalltag unabdingbar. Dreieinhalb Jahre dauert die reguläre Ausbildung zum Zahntechniker. In ihrer Abschlussprüfung müssen die Auszubildenden in insgesamt vier Disziplinen ihr Können beweisen, etwa eine totale Prothese herstel-

len und eine dreigliedrige Brücke keramisch verblenden. Vier ganze Arbeitstage dauert die Gesellprüfung an, die wahlweise im Winter oder bereits im Sommer davor stattfindet. Beste der Sommerprüfung ist dieses Mal Yonne Weskamp gewesen. In der Winterprüfung erzielten

» Seite 2

VERBAND DEUTSCHER ZAHNTECHNIKER INNUNGEN

www.vdzi.de

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

Ab dem 10. bis zum 14. März öffnet die Internationale Dental-Schau in Köln ihre Pforten. Am VDZI-Messestand können Sie sich im persönlichen Gespräch in angenehmer Atmosphäre von den VDZI-Experten beraten lassen. Informieren Sie sich beispielsweise über:

- die aktuellen berufspolitischen Themen,
- die BEB Zahntechnik® und das BEL II – 2014,
- Sinn, Zweck und Nutzen des Qualitätssicherungskonzepts QS-Dental,
- Arbeitssicherheit im Dentallabor,
- Betriebswirtschaft und Marketing für das Labor.

Besuchen Sie uns am Messestand.
Halle 11.2, Gang S 10/12
VDZI-Präsident Uwe Breuer und das VDZI-Team freuen sich auf Sie!



ZT POLITIK

ANZEIGE

Das Scanspray für Experten!

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

MyDental GmbH

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

Zuwachs für Zahntechniker-Handwerk

ZT Fortsetzung von Seite 1

Christina Buller, Kevin Krahn und Katharina Hildebrandt die besten Ergebnisse. Diese Gesellen

haben ihre Prüfung im Sommer bestanden: Dilan Celic, Ann-Sophie Frederking, Janina Huebert, Viktor Klassen, Luisa Lüking, Jana Peitz, Nadine Pelster,

Lucas Potthoff, Lisa Swager, Yvonne Weskamp, Valerie Westbomke und Marko Zeipert. In der Winterprüfung beendeten erfolgreich ihre Ausbildung: Jannis Bahr, Vanessa Balsmeier, Mike Bieker, Marcel Boes, Christina Buller, Franziska Bunge, Katrin Bunge, Patricia Buxel, Finn Gerling, Maja Hanzevacki, Katharina Hildebrandt, Kai Hoppe, Christian Ingwersen, Sabine Jeschka, Finja Kampter, Sara Klein, Marius Kloppenburg, Kevin Krahn, Sarah Denise Kreft, Frederic Lehmann, Nina Mann, Filippo Nicolaci, Benita Pilk, Clara Räker, Gloria Reiter, Alischa Sendermann, Robin Siemer, Jil Thorwesten und Max Zeller. **ZT**

Quelle: ZTI OWL



Der Prüfungsausschussvorsitzende Martin Horn und Obermeister Volker Rosenberger (im Bild rechts) gratulieren den frischgebackenen Zahntechnikergesellen.

Regel für Krankschreibung geplant

Mediziner der Universität Magdeburg haben vorgeschlagen, die Regeln für Krankschreibungen zu lockern.

Beschäftigte sollten sich für die Dauer von bis zu einer Woche selbst krankmelden können, sagte Wolfram Herrmann, Leiter des Magdeburger Forscherteams, der Welt am Sonntag. Eine Studie habe ergeben, dass viele Arztbesuche nur erfolgten, um die ärztliche Bescheinigung zur Krankschreibung zu erhalten.

Falle ein Teil davon weg, würden die Hausärzte entlastet und könnten sich besser um die Behandlung von Patienten mit langwierigen Erkrankungen kümmern. Arbeitgeber verlangen in der Regel ab dem vierten Tag der Krankheit eine Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung. Drei Tage kann ein Beschäftigter also nach eigener Entscheidung ohne „Krankenschein“ zu Hause bleiben. Hermann schlug vor, eine Ausweitung auf fünf Tage in Pilotprojekten auszuprobieren. „Dass durch eine eigenständige Krankmeldung der Beschäftigten die Zahl der Fehltag nicht



nach oben schnell, zeigen Erfahrungen aus Norwegen“, sagte der Arzt. Der CDU-Gesundheitspolitiker Jens Spahn zeigte sich aufgeschlossen: „In Deutschland ist die Zahl der durchschnittlichen Arztbesuche auch deswegen so hoch, weil Patienten nur für Rezepte, Verlaufskontrollen oder auch Kurzzeitkrankschreibungen immer zum Arzt müssen“, sagte er der Zeitung. Die Arbeitgeber sehen dagegen keinen Handlungsbedarf. „Die gesetzlichen Regelungen zu Krankschreibungen haben sich in Deutschland insgesamt bewährt“, erklärte der Arbeitgeberverband BDA. **ZT**

Quelle: dpa

IDS im Pocket-Format

ZT Fortsetzung von Seite 1

Bereits zum 6. Mal informiert der IDS Guide nun über die neuesten Produkte und Dienstleistungen der Zahntechnik. Damit bietet er dem Leser nicht nur Anregungen für seinen diesjährigen Messebesuch, sondern auch weit darüber hinaus: Während er vor Ort die direkte Kontaktaufnahme mit dem jeweiligen Unternehmen erlaubt, dient der „kleine“ zahntechnische Messeführer auch nach der Messe als Informationsquelle und zur Kontaktaufnahme mit der Dentalindustrie.

nung ihres Messebesuches geben und wünscht einen angenehmen Messebesuch, interessante Gespräche und vor allem weiterhin viel Erfolg bei ihrer täglichen



Information vor Ort

Auch in diesem Jahr möchte die OEMUS MEDIA AG mit ihrem kompakten Messeführer ihren Lesern Anregungen für die Pla-

Arbeit. Dafür liegt der IDS Guide nicht nur dieser Ausgabe der ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG bei, sondern ist auch am Messestand der OEMUS MEDIA AG Halle 4.1, Stand D060-F069 erhältlich. **ZT**

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

IMPRESSUM	Verlag OEMUS MEDIA AG Holbeinstraße 29 04229 Leipzig	Tel.: 0341 48474-0 Fax: 0341 48474-290 kontakt@oemus-media.de
	Redaktionsleitung Georg Isbaner (gi)	Tel.: 0341 48474-123 g.isbaner@oemus-media.de
	Redaktion Carolin Gersin (cg)	Tel.: 0341 48474-129 c.gersin@oemus-media.de
	Katja Leipnitz (kl)	Tel.: 0341 48474-152 k.leipnitz@oemus-media.de
	Projektleitung Stefan Reichardt (verantwortlich)	Tel.: 0341 48474-222 reichardt@oemus-media.de
	Produktionsleitung Gernot Meyer	Tel.: 0341 48474-520 meyer@oemus-media.de
	Anzeigen Marius Mezger (Anzeigendisposition/ -verwaltung)	Tel.: 0341 48474-127 Fax: 0341 48474-190 m.mezger@oemus-media.de
	Abonnement Andreas Grasse (Aboverwaltung)	Tel.: 0341 48474-201 grasse@oemus-media.de
	Herstellung Matteo Arena (Layout, Satz)	Tel.: 0341 48474-115 m.arena@oemus-media.de
	Druck	Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG Frankfurter Straße 168 34121 Kassel

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

SO KÖNNEN SIE MIT DRUCK UMGEHEN!

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

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



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

Digitale Technologien fördern enge Zusammenarbeit zwischen Zahnarztpraxis und Meisterlabor

Der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) blickt voller Erwartungen auf die technischen Neuheiten der IDS 2015.

Die Internationale Dental-Schau ist das weltgrößte Schaufenster für Zahnmedizin und Zahntechnik und der unangefochtene Treffpunkt der dentalen Familie. Gemeinsam mit der Zahnärzteschaft, dem Dentalhandel und

reerseits erheblich verändern und stellen eine große Herausforderung dar. Die zahntechnischen Meisterlabore in Deutschland stellen sich dieser Herausforderung und nehmen sie als Innovationstreiber an.

Aus Sicht des VDZI werden die digitalen Technologien in der Dentalbranche zu einer noch engeren Zusammenarbeit zwischen Zahnarztpraxis und zahntechnischem Meisterlabor führen. Noch sind die neuen Mög-

terbetriebe ihr umfangreiches theoretisches und praktisches Wissen in der Zahntechnik auch durch eine zeitlich höhere Präsenz für Zahnärz-

IDS 2015

GYSI-PREIS
2015



der Dentalindustrie blickt der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen gespannt auf die Neuerungen, vor allem im Bereich der digitalen dentalen Technologien und bei den Materialien für Zahnersatz, die vom 10. bis 14. März in Köln gezeigt werden.

Die Digitalisierung schreitet gerade in der Zahnarztpraxis und im zahntechnischen Meisterlabor unaufhaltsam voran. Neue und veränderte Behandlungsprozesse und neue Fertigungsverfahren werden die Praxisstrukturen einerseits und die betrieblichen Strukturen andererseits

Chancen digitaler Technik

Die Scannertechnologie wird mittlerweile von einem Großteil der zahntechnischen Meisterlabore genutzt. In einer Sonderumfrage des VDZI zu digitalen dentalen Technologien haben rund 80 Prozent der Labore angegeben, dass sie zumindest über ein Gerät verfügen. Knapp jedes zweite dieser Labore verfügt neben dem Scanner auch über die Möglichkeit, auf eigenen Geräten zu fräsen.

lichkeiten einer gemeinsamen Strategie auf den Feldern der Patienteninformation, der Beratung und der Planung patientengerechter Versorgungslösungen weitgehend ungenutzt. Der VDZI möchte daher in dieser Frage gemeinsam mit der Zahnärzteschaft offen und konstruktiv diskutieren. Die Digitalisierung führt darüber hinaus zu neuen Abstimmungen der Behandlungs- und Herstellungsprozesse. Der VDZI ist sich sicher, dass die zahntechnischen Meis-

tinnen und Zahnärzte in diese Strukturen einbringen werden. Unabhängig von der technologischen Entwicklung ist und bleibt Zahntechnik ein qualitätssicherndes „Meister“-Handwerk. Garant hierfür sind die zahntechnischen Meisterlabore vor Ort.

Aus Sicht des VDZI ist es zu begrüßen, dass ein Großteil der deutschen Zahnärztinnen und Zahnärzte den Wert und Nutzen von Qualität Zahnersatz aus deutschen Meisterlaboren für ihren eigenen Behandlungserfolg zu schätzen weiß und die hohe Ausbildungsbereitschaft, die hohe Qualifikation des Meisterlabors und die räumliche Nähe in allen Versorgungsfällen für unverzichtbar hält. Darauf vertraut das deutsche Zahn-techniker-Handwerk auch für die Zukunft.

• Betriebswirtschaft und Marketing für das zahntechnische Labor.

VDZI-Präsident Uwe Breuer wird ebenfalls regelmäßig am Messestand vor Ort sein und freut sich auf kollegiale Gespräche.

Erfolgreicher Nachwuchs wird auf der IDS ausgezeichnet

Darüber hinaus zeichnet der VDZI auf der IDS seinen erfolgreichen Nachwuchs aus. Am 12. März werden die begehrten Gold-, Silber- und Bronzemedailles sowie die Urkunden des 15. Gysi-Preis-Wettbewerbs in einer feierlichen Preisverleihung an die Preisträger überreicht.

Der vom VDZI ausgeschriebene renommierte Nachwuchswettbewerb kürt Auszubildende im Zahn-techniker-Handwerk.

Mit dem Gysi-Preis, benannt nach dem Pionier der dentalen Prothetik Alfred Gysi (1865 bis 1957), werden alle zwei Jahre zur IDS die besten zahntechnischen Arbeiten der Teilnehmer aus dem 2., 3. und 4. Lehrjahr ausgezeichnet. Die Siegerarbeiten aus den drei Gruppen werden während der gesamten Messelaufzeit auf der Verteilerebene zwischen den Hallen 10 und 11 ausgestellt. **ZT**

Der VDZI mit seinem Messestand auf der IDS

Der VDZI ist mit seinem Messestand in Halle 11.2, Stand S010-S012 während der gesamten IDS erneut Anlaufstelle für Zahn-techniker und Zahnärzte, unter anderem zu berufspolitischen und betriebswirtschaftlichen Themen sowie zu Fragen der Qualitätssicherung im Zahn-techniker-Handwerk.

In einem persönlichen Gespräch können sich Interessierte in angenehmer Atmosphäre von den VDZI-Experten informieren und beraten lassen, zum Beispiel über:

- die aktuellen berufspolitischen Themen,
- die BEB Zahntechnik® und das BEL II – 2014,
- Sinn, Zweck und Nutzen des Qualitätssicherungskonzepts QS-Dental,
- Arbeitssicherheit im Dental-labor,

ZT Adresse

Verband Deutscher Zahn-techniker-Innungen
Große Präsidentenstraße 10
10178 Berlin
Tel.: 030 280470-25
Fax: 030 280470-27
info@vdzi.de
www.vdzi.de
IDS: Halle 11.2, Stand S010-S012

ANZEIGE

V-Max*

Tuning für Ihr Labor!

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

www.dreve.de/dentamid

IPS e.max[®]

NATÜRLICHE ÄSTHETIK – EFFIZIENT GEPRESST



IDS
2015

Besuchen Sie uns
10.–14. März 2015
Halle 11.3
Stand A20–C39

IPS e.max PRESS MULTI

DER ERSTE POLYCHROMATISCHE PRESS-ROHLING DER WELT

- Monolithische LS₂-Restorationen mit natürlichem Farbverlauf
- Einzigartige Kombination aus Festigkeit, Ästhetik und Effizienz
- Für Kronen, Veneers und Hybrid-Abutment-Kronen
- Perfekt abgestimmte Programat-Pressöfen
- Für maximale Wirtschaftlichkeit in der Presstechnik

all ceramic
all you need



www.ivoclarvivadent.de

Ivoclar Vivadent GmbH

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

ivoclar
vivadent[®]
passion vision innovation

Kaltakquise auf die leichte Art

Nicht jedem Laborinhaber ist es in die Wiege gelegt, schnell und effizient neue Kunden für sich zu gewinnen. Wie es dennoch gelingt zeigt Hans J. Schmid anhand einer praxisnahen Möglichkeit auf.

Fällt es Ihnen leicht in die Ferne zu ziehen (Markt) und neue Ländereien zu erobern (Zahnarztpraxen) oder sind Sie eher der Gutsherr, der sich – hätte er genug Zeit – um alle Schäfchen (Kunden) kümmert, sodass keins mehr die Herde verlassen will? Ich will Ihnen eine schöne Möglichkeit aufzeigen, wie Sie sich ohne Kaltakquise und viel Zeitaufwand mit interessanten Zahnärzten treffen und im Vorfeld herausfinden können, welche Praxis für Sie von Interesse sein könnte. Und das funktioniert auch für Gutsherren.

Informieren und entscheiden

Es gibt eine Vielzahl an Möglichkeiten sich über Veranstaltungen zu informieren. Neben den Her-

stellern und Dentaldepots bieten auch eine Reihe von Verbänden, freien Anbietern, Fortbildungsgesellschaften sowie Akademien und Universitäten diesen Dienst an.

Auch Ihr Kunde, der Zahnarzt, kann Sie zu einer Veranstaltung mitnehmen. Dies kann jedoch den Nachteil haben, dass Sie keine Möglichkeit bekommen, andere potenzielle Kunden kennenzulernen. Andererseits kann Ihnen der Zahnarzt auch als positive Referenz zur Seite stehen. Ein weiteres Entscheidungskriterium ist die Art der Veranstaltung: Welche ist für mich und meine Ziele attraktiv? Weder ein kurzer Vortrag ohne Pausen und die Gelegenheit zum Small Talk noch ein einwöchiger Intensivkurs stehen in Relation zum Ziel. Am geeignetsten sind Tages- oder Zweitagesseminare.



„Um ein attraktiver Partner zu sein, sollte man die Wünsche und Herausforderungen seiner Partner kennen.“

ANZEIGE



Hedent Dampfstrahlgeräte für jeden Einsatz das Richtige!

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



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



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



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



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



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

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

Weitere Produkte und Informationen finden Sie auf unserer Homepage!

Das Thema der Veranstaltung ist ebenfalls von großer Bedeutung. Abrechnungsseminare bergen die Gefahr, dass nicht der Zahnarzt, sondern nur sein Team vor Ort ist, bei Fortbildungen mit interdisziplinärem Hintergrund ist es möglich, dass ein Zahnarzt bereits den Zahntechniker seines Vertrauens an der Seite hat. Optimal sind daher Veranstaltungen, bei denen es sehr wahrscheinlich ist, dass kein weiterer Laborbesitzer anwesend ist, wie z. B. Fortbildungen zu Wirtschaftlichkeit und Praxisführung oder Spezialisierungen und Digitalisierung.

Der Einstieg

Ein leichter Einstieg ist es, wenn Sie den Kontakt über Ihren Außendienstmitarbeiter suchen, indem Sie diesen beim nächsten Besuch um einen Gefallen bitten. Hierbei sollten Sie bereits, während Sie die Verabredung vereinbaren, deutlich machen, dass es sich beim Besuch nicht um einen Großauftrag, sondern um einen Gefallen unter Bekannten handelt, um Ihrem Kontakt keine falschen Hoffnungen auf ein Geschäft zu machen.

Small Talk

Bald sind Sie Teilnehmer einer Samstagsveranstaltung in einem Fortbildungszentrum oder einer Zahnarztpraxis. Der Ablauf erfolgt meist ähnlich: Kaffee zur Begrüßung – erster Teil des Vortrages – Kaffeepause – zweiter Teil des Vortrages – Mittagspause – dritter Teil des Vortrages – Diskussion – Ausklang mit Kaffee und Kuchen. Die häufigen Pausen

eignen sich optimal, um mit den anwesenden Zahnärzten ins Gespräch zu kommen und Small Talk zu betreiben. Morgens eignen sich die Themen Anfahrt, Wetter oder der Verzicht auf Freizeit zugunsten der Fortbildung. Dabei sollten Sie darauf achten, nicht mehr als 40 Prozent der gemeinsamen Gesprächszeit zu beanspruchen.

Falls Sie unsicher im Small Talk sind, kann es helfen, sich im Vorfeld ein Buch zu diesem Thema zu besorgen und sich interessante Dinge gegebenenfalls zu notieren.

Ein nützlicher Gesprächseinstieg ist immer die Frage nach dem Befinden. Allerdings besteht hier die Gefahr, dass das Gegenüber sagt: „Schlecht, das Leben ist so grausam.“ Das heißt: Langfristig haben Sie es sehr schwer, ein positives Gespräch zu führen, weil der Gesprächspartner mit der Allgemeinsituation unzufrieden ist. Sie müssen den Menschen erst wieder dazu bringen, positiv gestimmt zu sein. Dies ist ein harter Weg. Sich mit dem Jammernden zu verbrütern, ist für das Ziel ebenfalls nicht ideal.

Woran sich aber jeder Mensch gern erinnert, ist die Vergangenheit. Wie man umgangssprachlich sagt: „Die gute alte Zeit.“ Menschen erinnern sich gern an positive Dinge und haben diese immer parat, wenn es um die Vergangenheit geht. Eine ideale Frage ist also nach etwas Schönerem aus der Vergangenheit: „Wo verbringen Sie eigentlich tagsüber die Zeit, wenn Sie nicht gerade im Urlaub sind?“, quasi die Frage nach dem Ort seiner Berufung. Jedem Menschen kann

Fortsetzung auf Seite 8 



IDS 2015 – Wir erwarten Sie mit vielen Neuigkeiten!

10. – 14. März 2015 | Halle 10.1 Stand E10/F11

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

**IDS
2015**

ZT Fortsetzung von Seite 6

man z. B. die folgenden Fragen stellen: Wie sind Sie zu Ihrem Beruf gekommen? Wo haben Sie Ihr Studium absolviert? Wie viele Bewerbungen haben Sie schreiben müssen? Wo haben Sie Ihre Assistentenzeit verbracht? Haben Sie etwas Zeit, lohnt sich auch mal, Fragen nach der persönlichen Leidenschaft (Hobbys), Kindern, Wohngegend usw. zu stellen. Wichtig ist, dass Sie die Themen nicht abfragen – so nach dem Motto „Checkliste“ –, sondern sich einen Punkt oder zwei aussuchen und diese besprechen.

Die zweite Ebene

Um aus der Oberflächlichkeit in den „geschützten Bereich“ (persönliche Gefühlswelt, die vor vielen Menschen bewahrt wird) zu gelangen, kann man sagen „... und jetzt mal ehrlich...“. Dies ist jedoch etwas plump und wird vom Gegenüber nicht gerade als galant erachtet. Subtiler ist es, wenn man mit einer offenen Frage versucht, Gefühle zu wecken. Hierzu eignet sich der kurze Satz: „Und darüber hinaus?“ Damit kommen Sie in eine weitere Ebene und ein aktiver Denkprozess wird bei Ihrem Gegenüber angekurbelt. Sie bekommen auf diese Frage eine gute Antwort.

Man kennt es: Menschen sind Gewohnheitstiere. Ohne Gewohnheiten wären wir nicht lebensfähig/gemeinschaftsfähig. Sie treffen einen Bekannten und fragen: „Na, wie geht es Ihnen/dir?“ Sie bekommen immer die gleichen Antworten: „Gut“, „Geht so“, „Gestern gings noch“, „Muss ja“ usw. Das sind standardisierte Gewohnheitsantworten. Über diese muss das Gegenüber nicht nachdenken.

Das bedeutet, ohne in die zweite Ebene zu kommen, können wir Menschen unsere antrainierten Standards verwenden, um die große Maschine hinter den Augen nicht anwerfen zu müssen. Natürlich auch, um uns zu schützen.

Wenn Sie jetzt fragen: „Und darüber hinaus?“ aktivieren Sie auf liebevolle Weise einen Denkprozess und es entsteht zwischen Ihnen und Ihrem Gegenüber eine emotionale Bindung. Der Denkprozess wird angeregt und Sie erhalten eine lange, ehrliche Antwort. Wenn das Gegenüber jedoch keine Bereitschaft für eine Unterhaltung zeigt, besteht noch die Möglichkeit, sich mit anderen Kollegen auszutauschen.

Das Ziel

Wenn Sie als einziger Laborbesitzer mit fünf bis neun Zahnärzten den Tag verbringen, merken Sie schnell, wer Ihnen sympathisch ist und wer nicht. Und das Schöne daran ist: die Welt

ist immer im Gleichgewicht. Wenn Sie einen Menschen „nett“ finden, das versichere ich Ihnen, hat dieser das gleiche Gefühl. Dafür sorgen die Spiegelneuronen. Und so ist es Ihre Aufgabe, sich um die Netten zu kümmern und die anderen zu vergessen. (Sollte unter den Teilnehmern wirklich kein sympathischer Mensch sein, haben Sie ja unendliche Möglichkeiten in puncto Fortbildungen.)

So haben Sie am Ende der Veranstaltung zwei bis vier nette, anregende Unterhaltungen geführt und kennen den Zahnarzt/die Zahnärztin auf eine Art und Weise, wie es manche Ihrer Kunden nicht tun. Bei der Verabschiedung teilen Sie Ihrem „sympathischen“ Gegenüber nur

Implantate verarbeitet, da will ich es mal von Anfang an sehen. Es gehört zu unserer Firmenphilosophie, in gewissen Abständen mal über den Tellerrand zu schauen. Nicht den Großen oder den Kleinen gehört die Zukunft, sondern den Innovativen, die up to date sind. Um den Service und die Qualität hochzuhalten, ist es für mich selbstverständlich, diese Art der Fortbildung zur Abrundung des Wissens und Könnens zu erleben. Um ein attraktiver Partner zu sein, muss man doch wissen, wo die Wünsche und Herausforderungen seiner Kunden sind.“

Wenn Sie nicht erkannt werden und ein Zahnarzt Sie fragt, wo denn Ihre Praxis sei, haben Sie folgende Antwortmöglichkeiten:

Praxis, melden sich bei der Dame an der Rezeption und warten, bis der letzte Patient behandelt wurde.

„Hallo Stefan, wie versprochen, da bin ich. Bevor wir jetzt zu Tisch gehen, hab ich noch eine Bitte: Zeigst du mir mal dein Reich? Also eine kleine Führung durch die Praxis, das ist immer so spannend.“ Der Vorteil hierbei ist, dass Sie den Zahnarzt in einem anderen Umfeld kennenlernen und schon viel mehr über ihn wissen als üblich. Sie haben also erst die Person gewonnen und dann den Unternehmer. Freundschaft entsteht dadurch, dass man zuerst das Herz gewinnt und danach den Kopf. Sehen Sie sich die Praxis an und loben Sie die Dinge, die

die Überraschung einsetzen. Den Anfang macht natürlich erst der Small Talk. „Na, wie bist du denn noch heimgekommen? Was hast du am Sonntag zur Entspannung gemacht, damit du den Fortbildungstag kompensieren konntest? Wie lange ist denn die Anfahrt morgens? Was machst du normalerweise in deiner Mittagspause?“

Während des Essens sind folgende Fragen sehr wichtig. „Welche Eigenschaften muss ein Dentallabor haben, um interessant für dich zu sein? Was hast du schon mal mit einem Dentallabor erlebt, was du nie wieder erleben willst? Was ist aus deiner Sicht das optimale Dentallabor? Wie läuft es mit dem jetzigen?“ Hier offenbart Ihr Gegenüber seine Vorlieben, seine Wünsche und seine Abneigungen. Er denkt an sein jetziges Labor und holt aus dem Unterbewusstsein die Dinge in den Vordergrund, die nicht optimal sind. Eine bessere Voraussetzung für ein attraktives Angebot mit einem Versprechen von Ihrer Seite gibt es nicht.

„Wenn ein Labor folgende Dinge macht ... und dabei nie diese ... und zu guter Letzt der Chef auch noch ein super Typ zum Pferde- stehen ist, hab ich nur noch eine Frage: Wann starten wir zwei in eine bessere, stressfreie Zukunft/Partnerschaft/Freundschaft?“

Es ist klar, dass der Zahnarzt irgendwann vorher schon weiß, wie der Hase läuft. Doch wenn er das Spiel mitspielt, lassen Sie ihm den Vorzug, das Rätsel aufzulösen. „Du bist ja ganz schön durchtrieben. So machst du das. Den Trick hab ich ja noch nie erlebt. Da bin ich dir ganz schön auf dem Leim gegangen.“ Und Ihre Antwort wird folgende sein:



„Woran sich aber jeder Mensch gern erinnert, ist die Vergangenheit. Wie man umgangssprachlich sagt: ‚Die gute alte Zeit‘.“

noch mit, dass die Unterhaltung für Sie bereichernd war und wenn Sie das nächste Mal in der Gegend sind, Sie doch zusammen die Mittagspause verbringen können. Kurz noch nach dem Lieblingstag fragen, das wars. Ich wünsche Ihnen, dass Sie dieses Angebot vier Menschen machen können.

Widrigkeiten

Sie werden von einem Zahnarzt als Laborbesitzer erkannt oder vom Veranstalter als Zahntechniker vorgestellt. „Ich hab jetzt schon 100/500/1.000 oder mehr

a) „Ich habe keine Praxis, ich bin Medizinproduktehersteller“, b) „Ich bin kein Zahnarzt, ich kenne den Außendienstmitarbeiter und der hat mich eingeladen“ oder c) „Ich habe noch keine, ich bin noch auf der Suche“.

Die Umsetzung

Wenn die Veranstaltung an einem Samstag war, lassen Sie eine Woche verstreichen und in der folgenden melden Sie sich idealerweise an seinem/Ihrem Lieblingstag kurz vor der Mittagspause. Und dann sind Sie pünktlich 15 Minuten vorher in der

Ihnen gefallen. Finden Sie Gemeinsamkeiten wie Arti, Unterlagen, Lupenbrille, Mikroskop, Abläufe, Ausstattung usw. „Digital – das freut deine Patienten. CEREC – gute Entscheidung für die Patientenzufriedenheit. Bleaching-Lampe – Ich sehe, da hat sich einer viele Gedanken gemacht. Schöne Stühle – da kann man gut drauf liegen.“ Denken Sie immer daran: Ihr Gegenüber hat viel Geld in die Ausstattung investiert und wenn Sie das infrage stellen („Lohnt sich ein CEREC?“), dann untergraben Sie die Entscheidung des Zahnarztes. Sorgen Sie dafür, dass Sie Gemeinsamkeiten finden. Das ist die halbe Miete. Merken Sie sich folgende Formel: Fünf Gemeinsamkeiten = Freund fürs Leben.

Das gemeinsame Essen

Wenn Sie bis hierher Ihre berufliche Herkunft noch nicht ver-raten mussten, können Sie jetzt

„Da hast du vollkommen recht! Weißt du, ich kann Tausende von Euro in Printwerbung investieren und mit dem Gießkannenprinzip flächendeckend versenden, doch ich will erst den Menschen hinter dem Unternehmen kennenlernen und wenn er so ist wie du, dann mach ich ihm ein unwiderstehliches Angebot. Das ist doch fair, oder?“ oder „Unser Unternehmen macht Zahnärzte hemmungslos (erfolg-)reich und ich will vorher wissen, wem ich dieses Geschenk zu Füßen lege.“ Oder „Ich bin nicht auf der Suche nach Kunden, die eventuell menschlich nicht zu mir passen, ich biete einem ausgewählten Zahnarzt eine Laborfreundschaft an. Für alle anderen sind unsere Produkte zu schade!“ **ZT**



ANZEIGE

Altgold-Ankauf **AHLDEN**
Erfahrung, Qualität und Kompetenz seit 1983

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

ZT Adresse

Hans J. Schmid
 Benzstr. 4
 97209 Veitshöchheim
 Tel.: 0931 2076262
 service@arbeitsplass.com
 www.arbeitsplass.com

360°

DIGITALE ZAHNTECHNIK GESTALTEN
12. & 13. JUNI 2015 IN FRANKFURT/MAIN

IDS
2015

Mehr Informationen
zum Kongress
erhalten Sie in
Halle 10.2,
Gang M,
Stand 48/49.

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

Über die Blockadewirkung persönlicher Glaubenssätze

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

Was hindert Menschen daran, wirklich erfolgreich zu sein? Erfolgreich im Business als Unternehmer und Chef eines Dental-labors, als Zahntechniker und Führungskraft oder als Mitarbeiter im Labor-Office? Erfolgreich in privaten Beziehungen als Freund, Ehefrau oder Familienvater? Viele Menschen rennen dem Erfolg hinterher – doch diesen tatsächlich zu erreichen, gestaltet sich oft schwierig, wenn nicht sogar unmöglich. Tief verwurzelte Glaubenssätze

zials blockiert sowie in seinen Möglichkeiten eingeschränkt. Da der Wunsch, sich in Richtung Erfolg weiterzuentwickeln, aber groß ist, gibt er nicht auf. Der Wunsch wird einfach noch ein bisschen größer, die Ziele noch ein bisschen höher. Er verinnerlicht die Ziele und Wünsche noch besser und arbeitet immer noch härter daran, sie zu erreichen. Doch irgendwie merkt er, dass er nicht vorwärts kommt ... Unsere inneren Pro-

Ein Beispiel: Überlegen wir uns, ein neues Auto zu kaufen, sehen wir plötzlich überall Modelle der gleichen Marke und Farbe. Die Welt scheint nur noch aus

roten Golfs zu bestehen. Wir sehen das, was wir sehen wollen! Ähnlich wie beim Blick durch eine Kamera stellen wir unseren Fokus scharf auf ein bestimm-

Veränderung von Glaubenssätzen in vier Schritten

Um Glaubenssätze zu verändern, muss man

1. erst einmal verstehen, was Glaubenssätze sind.
2. sich selbst bewusst werden, dass und welche Glaubenssätze man hat.
3. Glaubenssätze umprogrammieren (mit NLP-Techniken).

Sie selbst können diesen Prozess entscheidend beeinflussen, indem Sie



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



aus der Vergangenheit blockieren uns und boykottieren unsere Anstrengungen. Das Prekäre daran ist, dass wir oftmals nicht einmal wissen, welche Glaubenssätze wir unser ganzes Leben lang mit uns herumtragen.

Alte Weisheiten: „Schuster, bleib bei deinen Leisten!“

Ein höherer Level bleibt uns aus vielen Gründen manchmal ein Leben lang verwehrt. Vielleicht hört jemand in seiner Kindheit von seiner Oma öfter den Spruch „Schuster, bleib bei deinen Leisten!“. Die Eltern haben dieses Motto ebenfalls gut verinnerlicht, sodass derjenige unbewusst auch den eigenen Fokus darauf richtet. Versucht er trotzdem einmal sein Glück und wagt es, etwas Neues (Beruf, Urlaub u. a.) zu entdecken und es klappt nicht, sieht er das sofort als Beweis seines alten Glaubenssatzes: „Schuster, bleib bei deinen Leisten!“ Und das, obwohl er persönlich sich vielleicht gar nicht mehr an den abgespeicherten Glaubenssatz erinnert. Er ist in der Entwicklung seines Poten-

gramme funktionieren schließlich perfekt, egal, ob wir wollen oder nicht. Wir tun Dinge, die uns ausbremsen, oft unbewusst. Auch ein noch höheres Maß an Ehrgeiz wird uns nicht zum Erfolg gereichen. Um diese Blockaden aufzulösen, hilft es einzig und allein, emotional an uns zu arbeiten. Durch ein Reframing wird eine andere Abspeicherung unserer Vergangenheit, ein neues Mindset, ermöglicht. Die Entstehung von Glaubenssätzen

- Nachahmung (enge Bezugspersonen)
- Mündliche Konditionierung (Eltern, Großeltern)
- Referenzlerlebnisse (Schule, Freundeskreis)

Glaubenssätze auf Tischbeinen ...

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

tes Detail. Hat man jedoch seine persönlichen Glaubenssätze erst einmal erkannt, lassen sie sich durch eine Veränderung des persönlichen Fokus natürlich auch umformen. So können

4. den Fokus anders steuern und Referenzen suchen. Das heißt, den eigenen Fokus bewusst auf Dinge lenken, die man haben will. Wenn Sie erfolgreich sein wollen, stellen Sie sich



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

wir uns selbst positive Erlebnisse und Erfahrungen schaffen. Kaufen wir uns beispielsweise ein tolles Kleidungsstück, umgeben uns mit freundlich gestimmten Menschen, die uns schätzen und lieben und uns das auch sagen, kann unser neuer Glaubenssatz vielleicht schon bald lauten: „Ich bin gut so, wie ich bin!“

die Frage „Wo gibt es einen erfolgreichen Menschen?“ und „Wie ist er so erfolgreich geworden?“.

Überzeugungen überdenken

Wenn wir uns selbst und andere überzeugen oder etwas bewegen

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

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

Mein persönlicher Tipp an Sie

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



ANZEIGE

BRIEGEL DENTAL

Ihr gesunder Internetshop
www.gesundezahntechnik.de

ZT Adresse

Marc M. Galal
Lyoner Straße 44–48
60528 Frankfurt am Main
Tel.: 069 74093270
info@marcgalal.com
www.marcgalal.com

45.

INTERNATIONALER JAHRESKONGRESS DER DGZI

**SAVE
THE DATE**
2./3. Oktober
2015

2./3. Oktober 2015

Wiesbaden | Dorint Hotel Pallas

Wissenschaftliche Leitung: Prof. (CAI) Dr. Roland Hille/DE

Zahntechnik und Implantologie –
Schnittstelle zum Erfolg?!



www.dgzi-jahreskongress.de

Goldsponsor



Silbersponsor



Bronzesponsor



FAXANTWORT // 0341 48474-290

Bitte senden Sie mir das Programm zum
45. INTERNATIONALEN JAHRESKONGRESS DER DGZI
am 2./3. Oktober 2015 in Wiesbaden zu.

Praxis-/Laborstempel

ZT IT-KOLUMNE

Elektronische Gesundheitskarte, was ist das?

Seit dem 1. Januar 2015 gilt für gesetzlich Krankenversicherte nur noch die „elektronische Gesundheitskarte (kurz eGK)“ und löst die alte Krankenversicherungskarte ab. Was steckt hinter der eGK? Welche Daten werden verarbeitet und gespeichert? Dieser Artikel gibt einen Überblick über das technische Großprojekt „eGK“ in Deutschland.

Die Vergangenheit im deutschen Gesundheitswesen

Die Gesellschaft befindet sich im Zeitalter der Telekommunikation und Informationstechnik. Hochkomplexe Computer- und Softwaresysteme steuern und beeinflussen moderne Produktionsabläufe und Prozesse. Im deutschen Gesundheitswesen hat die digitale Computertechnologie bereits sehr früh, sehr schnell und großflächig Einzug erhalten. Eine schier unüberblickbare Anzahl von Geräten und Softwareprodukten in Krankenhäusern und Arztpraxen sind im Einsatz.

Eine Vernetzung der Systeme war bislang sehr schwierig oder sogar gar nicht möglich. Die Kommunikationsschnittstellen zwischen den unterschiedlichen Systemen waren leider auch nicht einheitlich. Ebenso wenig waren übergreifende Standards wie Administrationsdaten, medizinische Daten, Überweisungen vorhanden. Man kann sich leicht vorstellen, dass ein kosteneffizientes Arbeiten nur sehr schwer möglich ist. Nicht zuletzt muss der Patient die wichtigste Rolle im Gesundheitssystem darstellen. Er muss schnell und individuell richtig versorgt werden können und dabei dürfen die Kosten im Gesundheitswesen nicht explodieren. In der modernen Medizin müssen immer mehr Daten in korrekt und sicher ablaufenden Prozessschritten verarbeitet werden.

Die bisherige IT-Landschaft im Gesundheitswesen konnte die hohen Anforderungen einer kosteneffizienten, einfachen, sicheren, zukunftsorientierten und dem Patienten dienlichen Medizin nicht mehr standhalten.

Die „eGK“ sollte schon 2006 eingeführt werden, was jedoch aus verschiedenen Gründen scheiterte. Auch der „Deutsche Ärztetag“ lehnte dann 2011 und 2013 aus verschiedenen Gründen (zentrale Datenspeicherung, Sicherheitsbedenken, Finanzierbarkeit etc.) nochmals die Einführung der eGK ab.

ANZEIGE



Als neuer eGK-Einführungstermin wurde dann der 1. Januar 2015 festgelegt. Seit diesem Termin löst die eGK die alte Krankenversicherungskarte zwingend ab. Gesetzlich krankenversicherte Patienten können dann nur noch mit der eGK den Arzt, Zahnarzt oder Psychotherapeuten aufsuchen. Das heißt, die alte Chipkarte gilt dann als Nachweis für die Inanspruchnahme von medizinischen Leistungen nicht mehr.

einheitliche Schnittstellen miteinander und ermöglicht einen homogenen und systemübergreifenden Datenaustausch.

Laut „gematik“ (Gesellschaft für Telematikanwendungen der Gesundheitskarte mbH) steht die Wirtschaftlichkeit, Qualität und Transparenz der Behandlung im Vordergrund. Die „gematik“ sieht folgende Ziele für die neue eGK:

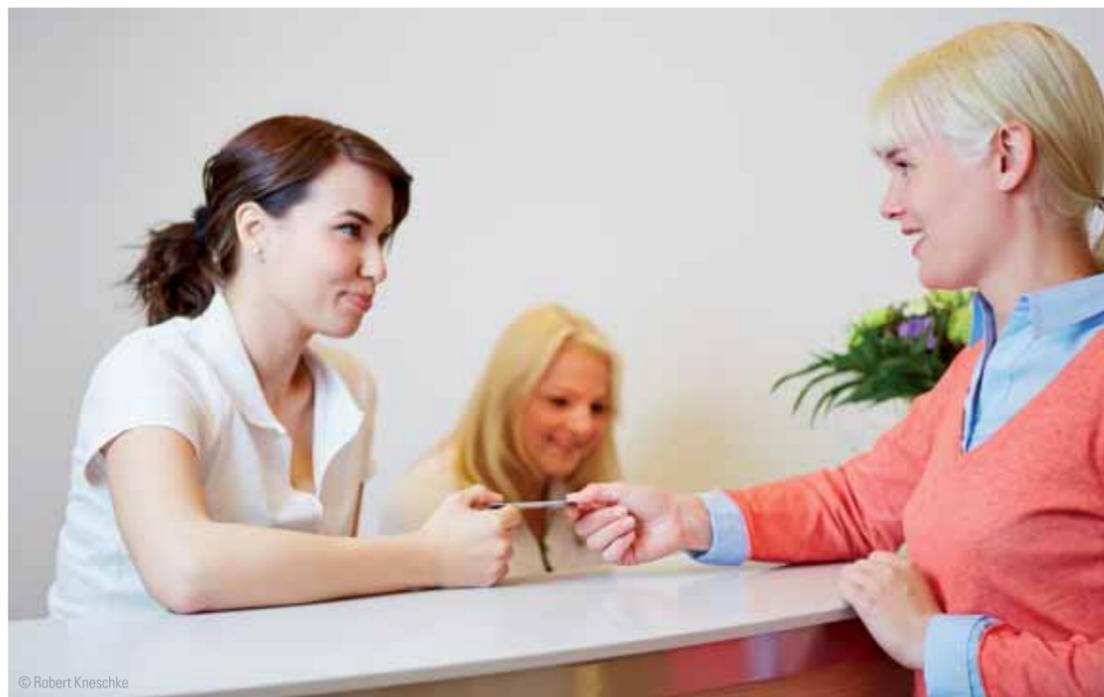
- Schaffen vereinfachter Verwaltungsabläufe,

eGK IT-Infrastruktursysteme von Arztpraxen, Apotheken und Krankenkassen zu verbinden. Die Konnektoren stellen innerhalb der eGK Telematik-Infrastruktur ganz bestimmte Dienste wie z.B. eine Gültigkeitsprüfung einer eGK zur Verfügung. Für die neue eGK Telematik-Infrastruktur können alte IT-Systeme (z.B. DOS-basierte PCs) und veraltete Software nicht mehr verwendet werden und stellt ein nicht zu unter-

Der Patient besitzt eine persönliche 5- oder 6-stellige PIN für seine Karte.

Der Löwenanteil der Gesundheitsdaten wird in einer großen Datenbank verschlüsselt gespeichert. Der Zugriff ist mehrfach gesichert:

- Der Zugriff (lesen und schreiben) auf die eGK-Gesundheitsdaten geht nur mit der eGK-Karte selbst.
- Voraussetzung ist – meist – auch eine zweite Karte (der Heilberufsausweis HBA), der an Ärzte, Apotheker, Therapeuten etc. als Berechtigte ausgegeben wird. Auch beim HBA muss eine 5- oder 6-stellige PIN eingegeben werden.
- Voraussetzung für den Zugriff ist in fast allen Fällen die Eingabe einer persönlichen PIN des Patienten.
- Die Datenquelle, z. B. ein verschreibender Arzt, kann mittels seiner elektronischen Signatur überprüft werden.
- Auf der Karte ist ein Patientenfoto sichtbar.
- Alle Datenzugriffe werden auf der Karte mitprotokolliert.



© Robert Kneschke

eGK als neue Telematik-Infrastruktur

Eine neue Telematik-Infrastruktur (das Wort „Telematik“ setzt sich aus den beiden Wörtern „Telekommunikation“ und „Informatik“ zusammen) war in den frühen 2000er-Jahren das Ziel und die logische Konsequenz im deutschen Gesundheitswesen. Das Bundesministerium für Gesundheit und soziale Sicherung erstellte 2003 eine europaweite Ausschreibung, um herstellerneutrale Rahmenbedingungen für eine Einführung einer elektronischen Gesundheitskarte in Deutschland zu schaffen.

Für die Umsetzung des eGK-Großprojektes wurden anschließend mehrere Unternehmen (Projektkonsortium „BIT4health“ = better IT for better health) beauftragt, die als Kernbestandteil eine neue „Telematik-Infrastruktur“ erarbeiten sollten. Als größte Herausforderung galt die Erschaffung von Standards und einheitliche Schnittstellen (siehe voriges Kapitel).

Die Telematik-Infrastruktur verbindet die IT-Systeme aus Arztpraxen, Krankenhäusern, Apotheken und Krankenkassen über

- Ermöglichen einer hohen Verfügbarkeit medizinischer Informationen und
- Stärken des Datenschutzes und der Datensicherheit im Gesundheitswesen.

Daraus resultiert letztendlich eine verbesserte Behandlungsqualität für die Patienten.

Wie sieht nun die neue eGK Telematik-Infrastruktur aus?

Beispiel Krankenhaus: Dort (Aufnahme, Stationen, Fachabteilungen) sind alle IT-Systeme und IT-Systeme mit Kartenlesern über das lokale Datennetz mit einem Krankenhausinformationssystem-Server (KIS), dem sogenannten „Primärsystem“ verbunden. Ein „Konnektor“ verbindet dann die Krankenhaus-IT-Infrastruktur über das öffentliche Internet an die eGK Telematik-Infrastruktur. Der Konnektor hat prinzipiell die Aufgabe, die Krankenhaus-IT-Infrastruktur mit KIS-Primärsystem ihren Kartenlesern über standardisierte Schnittstellen mittels herkömmlicher Netzwerktechnologie an andere

schätzendes Problem dar. Die Einführung der eGK und die Vernetzung des deutschen Gesundheitswesens gelten als eines der anspruchsvollsten und komplexesten Informationstechnik-Vorhaben weltweit. Insgesamt sollen mit der neuen eGK ca. 190.000 Ärzte/Zahnärzte, 21.000 Apotheken, ca. 2.000 Krankenhäuser und ca. 150 Krankenkassen vernetzt werden.

Welche Daten werden verarbeitet und gespeichert?

Eine wesentliche Funktion der neuen eGK ist der schnelle und einfache Zugriff auf die Gesundheitsdaten eines Patienten für jeden behandelten Arzt. Der Arzt kann auch auf die erfassten Daten eines anderen Arztes zugreifen. Ein umständliches Hin- und Herschieben von Patientenakten und doppelte Untersuchungen haben damit endlich ein Ende. Der Patient braucht keine Angst zu haben, denn der Zugriff auf seine sensiblen Gesundheitsdaten ist nur mit seiner Hilfe möglich. Die Karte selbst ist der Zugangsschlüssel für diese persönlichen Daten.

Wie werden die Daten verschlüsselt?

Alle Daten werden mit modernster Verschlüsselungstechnik auf den Computersystemen im eGK-System gespeichert. Hierbei kommt das „Asymmetrische Verschlüsselungsverfahren“ zum Einsatz, bei dem es zwei zusammengehörige Schlüsselteile gibt: einen öffentlichen Schlüssel, mit dem man Daten so verschlüsseln kann, dass man sie nur noch mit dem zweiten privaten und geheimen Schlüssel entschlüsseln kann. Der öffentliche Schlüssel ist frei verfügbar. Der private Schlüssel, der auf der Karte hinterlegt ist, ist nur dem Patienten bekannt. Der private Schlüssel verlässt die Karte niemals, sodass die Karte selbst die Entschlüsselung der Daten vornehmen muss.

Die Dienste der eGK

Die neue eGK bietet den Patienten und Ärzten viele Anwendungen/Funktionen an. Eine Zustimmung oder Verweigerung für die Freischaltung von Funktionen wird auf der Karte gespeichert. Das Herzstück der Karte ist ein neuer und sehr leistungsfähiger Mikroprozessor-Chip. Der Mikroprozessor auf dem Chip kann schrittweise erweitert werden. Es werden aber zunächst nur die gewohnten Versicherten-

daten wie z. B. Name, Geburtsdatum und Krankenkasse gespeichert. Folgende Funktionen sind gesetzlich vorgesehen:

- Auf der Karte werden die sogenannten *Stammdaten* (Name, Geburtsdatum, Geschlecht, Anschrift, Krankenkasse, Krankenversicherungsnummer, Versicherungsstatus und Zuzahlungsstatus) des Patienten gespeichert.
- Medikamentenverschreibungen und Hilfsmittel, Überweisungen bzw. Krankenhauseinweisungen werden gespeichert.
- Speichern von Arztbriefen.
- Speichern von Notfall- und Organspendedaten.
- Dokumentation der in der Vergangenheit und Gegenwart verabreichten oder verschrie-

- Elektronische Patientenakte (ePatientenakte)
- Elektronisches Patientenfach
- Elektronische Patientenquittung

Der Heilberufsausweis

Auch alle Ärzte, Apotheker etc. benötigen eine Karte in der eGK Telematik-Infrastruktur, den sogenannten Heilberufsausweis (HBA). Dieser wird nur an registrierte Vertreter ausgegeben und lässt sich ebenfalls zentral sperren. Das Schreiben von Gesundheitsdaten ist nur mit dem HBA möglich. Der HBA ist allerdings in der ersten Phase der eGK-Einführung noch nicht vorgesehen.



© Robert Kneschke

benen Medikamente, um Unverträglichkeiten und Wechselwirkungen ausschließen zu können.

- Speichern von Impfungen, Diagnosen und Patientenverfügungen.
- Und in Zukunft noch vieles mehr.

Es wird zwischen *Pflichtanwendungen* und *freiwilligen Anwendungen* unterschieden. Die Pflichtanwendungen sind für alle Mitglieder der gesetzlichen Krankenkassen verbindlich.

Pflichtanwendungen

- Übermittlung der Stammdaten mit der eGK.
- Elektronisches Empfangen und Einlösen einer Verordnung mit der eGK.
- Verwendung der Europäischen Krankenversicherungskarte (EHIC) auf der Rückseite der eGK.

Freiwillige Anwendungen für den Versicherten

Hierbei entscheidet der Versicherte ganz allein und nur mit seiner Zustimmung:

- Speichern und Verarbeiten von Notfalldaten
- Elektronischer Arztbrief (eArztbrief)
- Daten zur Prüfung der Arzneimitteltherapiesicherheit (AMTS)

Fazit

Die neue eGK und deren Telematik-Infrastruktur ist ein absolutes „Muss“ im Zeitalter der Telekommunikation und Informationstechnik. Hochkomplexe Prozesse im Gesundheitswesen mit einer optimalen individuellen Behandlungsqualität lassen sich technisch und kosteneffizient nur mit einer neuen und zeitgemäßen Telematik-Infrastruktur, die natürlich auch den hohen Anforderungen an die Sicherheit und Datenschutz genügt, umsetzen. Die eGK bietet viel Potenzial für alle Beteiligten. Die Zukunft ist spannend und es wird mit Sicherheit noch eine Zeit dauern, bis die eGK zur vollen Zufriedenheit für alle Beteiligten läuft. **zitiert**



ZIT Adresse

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



Perfektionist klar transparent.

DURASPLINT® LC

- Lichthärtender, hochtransparenter und modellierfähiger Kunststoff speziell für den Aufbau von DURAN® Schienen
- Das Aushärten des Materials im Drucktopf entfällt
- Zur Polymerisation empfehlen wir den LC-6 Light Oven
- **Keine Gelbverfärbung des Materials nach dem Lichthärten**



Besuchen Sie uns:

10. bis 14. März 2015
Halle 10.1, C40/D49

Mehr Informationen erhalten Sie unter:

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

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

Zirkon – zementfrei – Zentrik

Zirkon – zementfrei – Zentrik: diese drei Voraussetzungen sollten auf Kundenwunsch bei der Restauration unbedingt umgesetzt werden. Dies zeigt auch der Patientenfall von Zahntechnikermeister Dirk Eisenach.

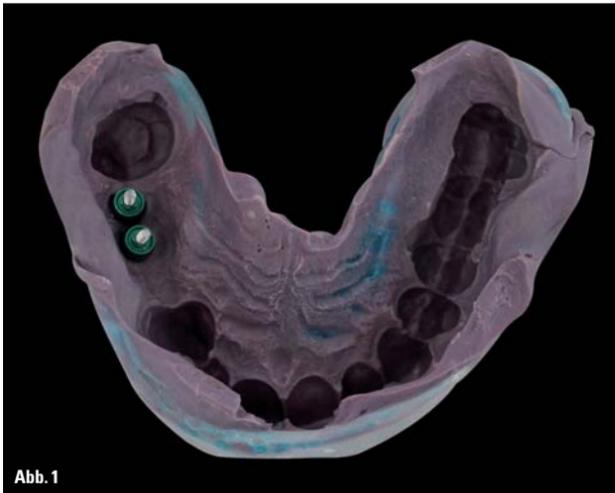


Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4

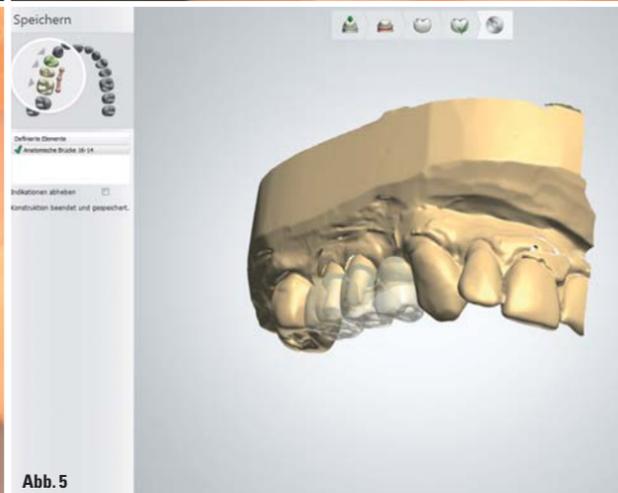


Abb. 5



Abb. 6



Abb. 7



Abb. 8

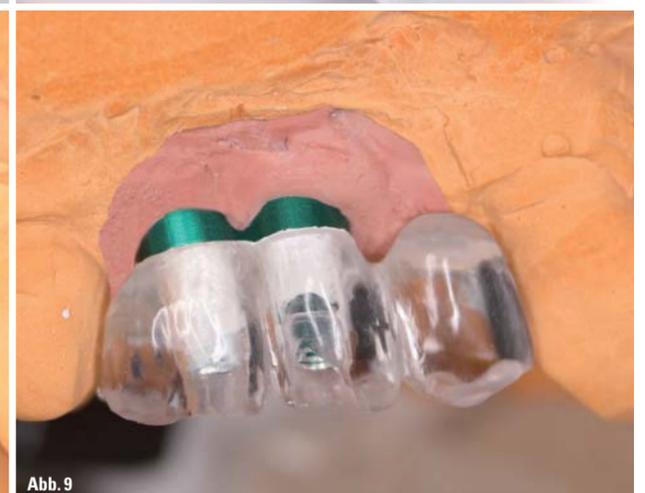


Abb. 9

Abb. 1: Implantatabformung. – Abb. 2: Aufgeschraubte Abformpfosten. – Abb. 3: Parallelsieren der Abformpfosten. – Abb. 4: Fertig bearbeitete Pfosten. – Abb. 5: Vestibulärsicht des anatomisch konstruierten Gerüsts. – Abb. 6: Fertig gefräste PMAA-Brücke. – Abb. 7: Aufgepasste Brücke. – Abb. 8: Aufbringen des Klebers auf die provisorischen Abutments. – Abb. 9: Fertiggestellte provisorische Brücke.

ANZEIGE



ARGEN®
dental innovators to the world



INKA
by ARGEN



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

Patientenfall

Im Oberkiefer des Patienten waren im Bereich Regio 15 und 16 jeweils ein Thommen-Implantat (4 mm) inseriert. Der Zahn 14 fehlte.

Nach Anfertigung eines individuellen Löffels erfolgt die offene Implantatabformung (Abb. 1). Die Modellanaloge werden aufgeschraubt, sodass die Zahnfleischmaske hergestellt und das Meistermodell angefertigt werden kann. Die Modellmontage im individuell einstellbaren Artikulator erfolgt gelenkbezüglich mit dem anatomischen Transferbogen. Zur Vermeidung von Zementüberschüssen sollte die Konstruktion unbedingt okklusal verschraubt werden. Bei

der Versorgung mit Hybridabutments hat sich für uns folgende Vorgehensweise als optimaler Arbeitsablauf herauskristallisiert, der im folgenden Beitrag Step by Step vorgestellt werden soll. In die Modellanaloge werden Abformpfosten geschraubt (Abb. 2). Diese kürzt man auf Länge der endgültigen Klebebasis. Zur Erreichung glatter paralleler Seitenflächen werden diese im Fräsgerät parallelisiert (Abb. 3 und 4).

Digitaler dentaler Workflow

Nach den analogen folgen nun digitale Arbeitsschritte: Zunächst werden das Meistermodell und der Gegenbiss mit dem

Scanner von 3Shape (Kopenhagen, Dänemark) gescannt. Im Anschluss verschließt man die Schraubkanäle mit Wachs, sodass die Aufbauten wie Stümpfe erfasst werden können. Bei dieser Vorgehensweise ist es möglich, mit dem Programm Dental-Designer von 3Shape die Konstruktion zu fertigen.

Mit der Software konstruieren wir vollanatomisch die Brücke und überprüfen im virtuellen Artikulator die entsprechende Funktion bei den dynamischen Bewegungen (Abb. 5). Die in der Konstruktionssoftware ermittelten Daten werden über unser internes Netzwerk zur CAM-Software übertragen. Hier erfolgt die entsprechende Programmierung.

Da wir zuerst die Brücke in PMAA fräsen, müssen hier die Fräsparmeter für Kunststoffbearbeitung berücksichtigt werden, wie Vorschub, Zustellung und Umdrehungszahl sowie Rohlings- und Bohrerwahl. Jetzt kann die frästechnologische Bearbeitung in unserer Fräsmaschine VHF 5 S2 beginnen (Abb. 6). Nach dem Fräsvorgang wird die Brücke manuell aus dem Rohling herausgetrennt und auf das Modell gesetzt. Es erfolgt die Überprüfung des exakten Sitzes der Brücke auf den provisorischen Abutments und der Okklusion (Abb. 7).



Infos zum Autor

Jahrbuch 2015



- | Grundlagenartikel
- | Fallbeispiele
- | Marktübersichten
- | Produktinformationen



KOSTENLOSE LESEPROBE AUS DEM
JAHRBUCH DIGITALE DENTALE
TECHNOLOGIEN



JETZT AUCH IM PRAXIS-ONLINE SHOP
DER OEMUS MEDIA AG BESTELLEN!



*Preis versteht sich zzgl. MwSt. und Versandkosten.

Faxsendung an
0341 48474-290

Bitte senden Sie mir das aktuelle Jahrbuch Digitale Dentale
Technologien 2015 zum Preis von 49 €* zu.

Jahrbuch Digitale Dentale Technologien 2015
___ Exemplar(e)

Laborstempel/Rechnungsadresse

ZT 3/15

Jetzt bestellen!

Name Vorname

Straße PLZ/Ort

Telefon/Fax E-Mail

Unterschrift



OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-0
Fax: 0341 48474-290



Abb. 10

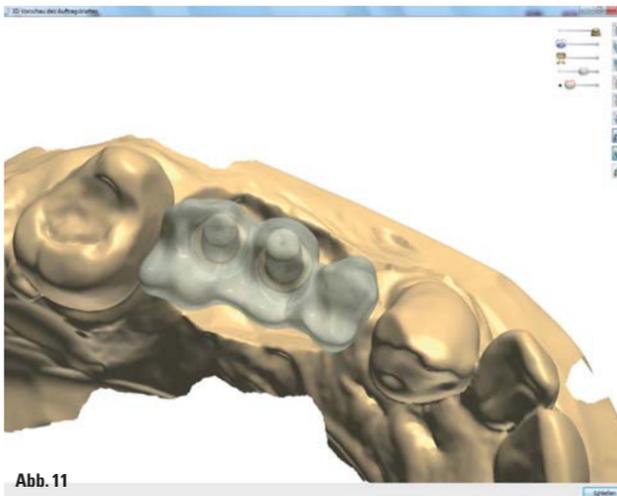


Abb. 11



Abb. 12

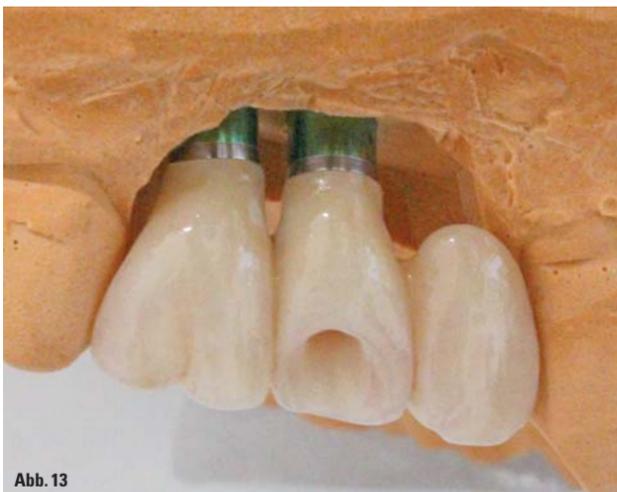


Abb. 13



Abb. 14



Abb. 15

Abb. 10: Thommen-Titanbasen für CAD/CAM. – Abb. 11: Reduzierte anatomische Form. – Abb. 12: Gefräste Brücke mit Sinter-Step. – Abb. 13: Fertig verklebt. – Abb. 14: Vestibuläransicht der fertigen Konstruktion. – Abb. 15: Eingegliederte Restauration.

ZT Fortsetzung von Seite 14

Hiernach erfolgt das Verkleben von Brücke und provisorischen Abutments (Abb. 8).

Die provisorische Brücke geht nun zur Einprobe in die Praxis (Abb. 9). Bei divergenten Implantaten reduzieren wir die Innenflächen so weit, dass ein

spannungsfreies Aus- und Eingliedern möglich ist. Durch die provisorische Brücke wird dem Behandler jetzt die Möglichkeit gegeben, den passgenauen, spannungsfreien Sitz sowie die Okklusion zu überprüfen. Nach erfolgreicher Einprobe der provisorischen Brücke und Überprüfung der funktionellen Ok-

klusion beginnt die Gestaltung der endgültigen Arbeit. Jetzt positionieren wir in den Laboranalogen die Thommen-Titanbasen für CAD/CAM (Abb. 10). Wir verwenden die Titanbasen mit Sechskant, die eine bessere Fixierung gewährleisten und eine höhere Stabilisierung bei Lateralkräften bewirken. Durch

Einsatz der Abformpfosten, die ebenfalls lange Innenflächen besitzen, hatten wir die Möglichkeit der Kontrolle, ob die Titanbasen mit Sechskant eingesetzt werden können.

Nach dem Einscannen erfolgt die Konstruktion des Gerüsts. Da die prothetische Achse nicht zentral durch den Zahn verläuft, ist es besonders wichtig, bei der Reduktion der anatomischen Form diese auch so zu optimieren, dass eine optimale Unterstützung der Verblendkeramik gewährleistet ist (Abb. 11).

Nun wird das Zirkongerüst in Zirlux FC2 Material gefräst. Dieses ist ein vorgesintertes, yttriumstabilisiertes, tetragonales, polykristallines Zirkonoxid. Es ist somit die stärkste und härteste Form von Zirkonoxid (Abb. 12). Die voreingefärbten Fräsrohlinge erreichen nach dem Sintern höchste Passgenauigkeit. Das fertig gesinterte Gerüst wird unter dem Mikroskop aufgepasst. Die funktionelle und ästhetische Fertigstellung der Restauration erfolgt nun durch das Auftragen der Zirlux-LC-Keramik unter Berücksichtigung der patientenspezifischen Zahnfarbe. Bei der Anprobe wurde die Farbe durch Fotodokumentation und Farbnahme mit dem VITA Easyshade (VITA Zahnfabrik, Bad Säckingen) ermittelt.

Der finale Arbeitsgang besteht in der endgültigen Verklebung der CAD/CAM-Abutments mit der Brücke, Aufschrauben der Abutments auf ein Modellanalog und Abdecken der Schraube mit Wachs. Danach erfolgen das Abstrahlen der Abutments, die Reinigung mit Pressluft, das Entfernen des Wachses und das Übertragen auf das Originalmodell

mit abgenommener Zahnfleischmaske. Die Verklebung erfolgt mit Multilink-Hybridabutment, nachdem vorher die Klebeflächen 60 Sekunden mit Monobond Plus konditioniert wurden. Die Abdeckung der Klebefuge erfolgt mit einem Glycerin-Gel. Nach erfolgter Aushärtung werden die Überschüsse entfernt und die Übergänge poliert. Die fer-

ANZEIGE

DAS GEHEIMNIS HINTER EINEM ÜBERZEUGENDEM LÄCHELN

DIE KUNST UND WISSENSCHAFT DER ZIRKONVERARBEITUNG



EUROPÄISCHE PREMIUM QUALITÄT

100 JAHRE
LEBENS-LANGE GARANTIE

KEROX
DENTAL

www.kerodental.net

Kerox Dental GmbH.

2049 Diósd, Homokbánya út 77. - Ungarn

Telefon: +36 23 382 006/149 | Fax: +36 23 545 215

E-Mail: sales@kerodental.net

Vertrieb/Deutschland: Tibor Berecz +49 (0) 151 16058298

E-Mail: tibor.berecz@kerodental.com



ZTM Dirk Eisenach

tige Arbeit geht zum Eingliedern in die Praxis (Abb. 13 und 14). Durch die Anfertigung der provisorischen Brücke war es dem Behandler möglich, den passiven Sitz sowie die Funktion schon bei deren Einprobe zu überprüfen, sodass jetzt bei der endgültigen Arbeit keinerlei Korrektur mehr nötig ist (Abb. 15). **ZT**

ZT Adresse

ZTM Dirk Eisenach
Dirk Eisenach Dentaltechnik
Güterstraße 3
42859 Remscheid
Tel.: 02191 343434
Fax: 02191 340623
Dirk.Eisenach@t-online.de
www.eisenach-dentaltechnik.de

Verbesserte ästhetische Eigenschaften für vollanatomische Arbeiten mit 25% mehr Transluzenz

IDS
2015

36. Internationale Dental-Schau
36. International Dental Show
COLOGNE, 10-14.03.2015.
Besuchen Sie uns!
Visit us!

HALL 3.1
STAND
K080

ZT PRODUKTE

Die Welt der Innovationen entdecken

Ivoclar Vivadent sorgt mit neuen Entwicklungen für einen starken Auftritt auf der IDS in Köln.

„Entdecken Sie die Welt der Innovationen!“ – Unter diesem Motto lädt Ivoclar Vivadent alle Besucher der Internationalen Dental-Schau (IDS) 2015 zu einem ebenso informativen wie spannenden Ausflug in die Welt der Zahnmedizin und Zahn-technik von morgen ein. Wenn die größte und wichtigste Dentalfachmesse der Welt in Köln vom 10. bis 14. März ihre Tore für Fachbesucher aus aller Welt öffnet, präsentiert das Unternehmen seine neuesten Innovationen der drei Unternehmensbereiche „Direkte Füllungstherapie“, „Festsitzende Prothetik“ und „Abnehmbare Prothetik“. Die Besucher dürfen gespannt sein, was sie am Messestand erwartet.



Sowohl bei Materialien als auch bei Technik und Ausrüstung ist Innovation unverzichtbar. Stets gilt es, auf der Höhe der Zeit zu

bleiben und neue Trends zu definieren. Deswegen setzt Ivoclar Vivadent einerseits auf neue Produktentwicklungen, anderer-

seits auf die ständige Weiterentwicklung erfolgreicher Klassiker. Im Bereich der direkten Füllungstherapie wird sich das Hauptaugenmerk auf die Composites der seit zehn Jahren erfolgreichen Tetric Evo-Linie richten. Hier erwartet die Messebesucher eine Produktneuheit, die das Portfolio innovativ abrundet. Im Segment der festsitzenden Prothetik wird Vollkeramik die zentrale Rolle spielen – nicht zuletzt dank der im Herbst 2014 erfolgreich gestarteten IPS e.max Press Multi-Rohlinge. In der abnehmbaren Prothetik erwartet die Besucher Bewährtes und Neues. Außerdem wird das Portfolio der Brenn- und Pressöfen um ein neues Hightech-Produkt erweitert werden.

An allen fünf Ausstellungstagen gibt es am Messestand ein Bühnenprogramm mit Kurzvorträgen und Live-Demos unter Mitwirkung renommierter Experten. Kurzum: Ein Besuch bei Ivoclar Vivadent lohnt sich! **ZT**



ZT Adresse

Ivoclar Vivadent GmbH
Postfach 11 52
73471 Ellwangen, Jagst
Tel.: 07961 889-0
Fax: 07961 6326
info@ivoclarvivadent.de
www.ivoclarvivadent.de
IDS: Halle 11.3, Stand A020-B029

ANZEIGE

3-D-Druck über Nacht

SHERA präsentiert auf der IDS 2015 erstmals SHERAeco-print 30.



die patentierte Force Feedback Technologie. Die Software des Druckers berechnet bei jeder zu polymerisierenden Schicht, mit welcher Zugkraft die Bauplattform angesteuert werden muss. So erzielt das System stets eine schnelle Verarbeitung und einen präzisen Druck.

Das Gerät ist 15 Kilogramm leicht und braucht kaum mehr Stellfläche als ein DIN A4-Briefbogen. Die Bauraumfläche beträgt 62 x 110 Millimeter – mit Platz zum Beispiel für bis zu 50 Kronen oder sieben Schienen in einem Druckvorgang. Dieser 3-D-Drucker erlaubt eine Bauhöhe von maximal 80 Millimetern. Das hohe Wannenvolumen für den flüssigen Kunststoff macht es möglich, SHERAeco-print 30 unbeaufsichtigt zum Beispiel über Nacht laufen zu lassen. Nach dem Druck wird die Arbeit von der Bauplattform gelöst, kurz in einem Fluid gesäubert und noch einmal zwischen 314 bis 400 Nanometer nachbelichtet.

Mit diesem Verfahren polymerisiert der Kunststoff vollständig aus, ist dann biokompatibel und auch für empfindliche Patienten verträglich. **ZT**

Schienen, Bohrschablonen, Guss-Designs, Modelle, Kronen, Brücken und individuelle Abdrucklöffel aus Kunststoff lassen sich blitzschnell mit SHERAeco-print 30 drucken. Je nach verwendetem Material bewältigt er bis zu 50 mm Bauhöhe pro Stunde. Je nach verarbeitetem Polymerisat sind bei Schichtstärken bis zu 35 µm selbst winzige Details präzise aufgebaut. Der Drucker arbeitet mit dem Digital Light Processing Verfahren und lichtempfindlichem Kunststoff. Als Grundlage für die zu druckende zahntechnische Arbeit dienen offene STL-Dateien, die der Anwender aus seiner systemungebundenen Scan- und Designsoftware geschaffen hat. Das Herzstück des SHERAeco-print 30 ist



ZT Adresse

SHERA
Werkstoff-Technologie GmbH & Co. KG
Espohlstraße 53
49448 Lemförde
Tel.: 05443 9933-0
Fax: 05443 9933-100
info@shera.de
www.shera.de
IDS: Halle 10.2, Stand 0060-P061



IDS 2015 NEWS | **PROTHESENZÄHNE:**
CREAPEARL 2
CREOPAL & CREOPAL SHELL

ZAHNTECHNIK MIT LEIDENSCHAFT.

LIVE-DEMOS – PAR EXCELLENCE!

25 führende Zahntechniker zeigen ihr Können und geben Tipps für den Praktiker. Nutzen Sie diese Gelegenheit und besuchen Sie uns auf der IDS vom 10. – 14. März, Halle 11.2, Gang O Nr. 010/P Nr. 011

Creation Willi Geller – simply brilliant



WILLI GELLER
Creation
DEUTSCHLAND

CREATION WILLI GELLER DEUTSCHLAND GMBH, HARKORTSTRASSE 2, 58339 BRECKERFELD, DEUTSCHLAND
T +49 (0)2338 801 900, F +49 (0)2338 801 950, OFFICE@CREATION-WILLIGELLER.DE, WWW.CREATION-WILLIGELLER.DE

CAD/CAM-Modul für Totalprothesen

Erster durchgängiger Inhouse-Workflow für Totalprothesen auf CAD/CAM-Basis.



Das neue Ceramill Mind Totalprothetik Modul „Ceramill D-Flow“ erlaubt es dem Ceramill CAD/CAM-Anwender, Totalprothesen virtuell zu planen und die Einprobe CAD/CAM-gestützt zu fertigen. Damit ist Amann Girrbach der erste Anbieter einer kompletten Inhouse-Pro-

zesskette für Totalprothesen mit Wachsbasis. Dental- und Praxislaboren eröffnet sich dadurch eine weitere Möglichkeit, Zeit zu sparen und die Wertschöpfung zu erhöhen. Bei der Entwicklung des Softwaremoduls hatte Amann Girrbach stets den gesamten Workflow im Blick.

So fügen sich Soft- wie Hardware-Komponenten nahtlos in die bestehende Prozesskette ein und sorgen dafür, dass sich der zeitintensive Aufstellungsprozess um etwa 60 Prozent verkürzt. Die Digitalisierung der Totalprothetik steigert jedoch nicht nur die Effizienz, sondern sorgt auch für komfortableres Arbeiten, zum Beispiel durch eine automatische basale Anpassung der Zähne an den Kieferkamm oder eine digitalisierte funktionelle und ästhetische Zahnaufstellung via Best-Fit-Vorschlag. Am Ende stehen reproduzierbare, funktionale Totalprothesen von hoher Ästhetik und Präzision. **ZT**

ZT Adresse

Amann Girrbach AG
Herrschaftswiesen 1
6842 Koblach, Österreich
Tel.: 07231 957-100
Tel. int.: +43 5523 62333-105
Fax: 07231 957-159
germany@amanngirrbach.com
www.amanngirrbach.com
IDS: Halle 11.1, Stand G030-H039

Volle Kontrolle im Arbeitsprozess

Sirona lebt digitale Zahntechnik mit den inLab-Komponenten.

Mit dem Modellscanner inEos X5, der inLab Software, den Fräs- und Schleifeinheiten inLab MC X5 und inLab MC XL sowie mit dem Schnellsinterofen inFire HTC speed entspricht Sirona einem zentralen Wunsch der Zahntechniker: Alle inLab-Komponenten sind sowohl aufeinander abgestimmt als auch offen für die Einbindung in die bestehende CAD/CAM-Infrastruktur eines Labors. In diese lässt sich beispielsweise die inLab MC X5 hervorragend

portieren und auf den Maschinen jeweils fertigen. So eröffnen sich für den Anwender einmalig große Vielfalt bei den Materialien und deren Verarbeitungsmöglichkeiten.

Zur IDS wird darüber hinaus die neue inLab Software 15.0 vorgestellt. Ihr Aufbau ist an den Arbeitsablauf im zahntechnischen Labor angepasst und enthält viele neue Features. Durch die Integration der Anwendung „biogenerische Aufstellung“ und

nahme mehr nötig ist. In Kombination mit Sirona Connect, dem System für digitale Abformung in der Praxis und Weiterverarbeitung im zahntechnischen Labor, empfiehlt sich inLab als zuverlässiger CAD/CAM-Partner.

Für einen schnelleren und direkteren Informationsaustausch zwischen Zahnarzt und Zahntechniker werden neue Kommunikationstools wie Chat und Skype im Sirona Connect Portal integriert. **ZT**



integrieren, denn einer ihrer großen Vorteile ist ihre Offenheit. Es ist die Entscheidung des Zahntechnikers, mit welchem Modell-Scanner er arbeitet und mit welcher CAD-Software er Restaurationen konstruiert. STL-Restaurationsdaten lassen sich einfach und schnell in die für inLab MC X5 und inLab MC XL entwickelte CAM-Software im-

der Öffnung für Zahndatenbanken lassen sich deutlich verbesserte Erstvorschläge generieren. Außerdem ist es jetzt möglich, Modellguss-Arbeiten oder Bohrschablonen zu konstruieren. Eine Neuerung für den Scanner inEos X5 ist der besondere Scan-Modus für Triple-Tray-Abformlöffel, für den jetzt keine zusätzliche bukkale Auf-

ZT Adresse

Sirona – The Dental Company
Fabrikstraße 31
64625 Bensheim
Tel.: 06251 16-0
Fax: 06251 16-2591
contact@sirona.com
www.sirona.com
IDS: Halle 10.2, Stand N010-P029

Expansionsstabiler Superhartgips

EXS Rock verspricht ideale Expansionswerte und eine optimale Oberfläche.



Langzeitstabilität in Expansion und Härte machen den Superhartgips von BRIEGELDENTAL zu einem der Favoriten in der Meistermodell-Herstellung: Zwei Stunden, 24 Stunden, 48 Stunden und selbst zehn Tage beeinflussen die Expansion von unter 0,08 % nicht. Die Brinellhärte von über 320 N/mm² ist in den gleichen Zeiträumen gleich stabil. Durch seine hohe Kantenstabilität bietet sich der Gips auch nach einer längeren Liegezeit im zahntechnischen Arbeitsprozess oder in der zahnärztlichen Arbeitsschrittkontrolle als optimale Arbeitsunterlage an. Der EXS Rock hat auf dem Rüttler eine gute Fließeigenschaft und ohne Rüttler-Unterstützung gerinnt der Gips sofort. Er wurde mit Expansionsstopp entworfen und ist nach ein bis zwei Stunden

mit H₂O gesättigt. Seine Struktur ist feinkörnig und seine Oberfläche glatt. Da er frei von Formaldehyd ist, beeinträchtigt er die Gesundheit des Anwenders nicht. Erhältlich ist der langzeitstabile Superhartgips in den Standardfarben Goldbraun, Grau und Pastellgelb. Als Sonderedition bietet BRIEGELDENTAL ihn zusätzlich in lichtgrauer und cremeweißer Ausführung an. **ZT**

ZT Adresse

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

Neu aufgelegt

Das Jahrbuch DDT 2015 ist ab sofort erhältlich.

Mit dem Jahrbuch Digitale Dentale Technologien legt die OEMUS MEDIA AG in 6. Auflage ein Kompendium für die digitale Zahnmedizin und Zahntechnik vor, das sich inzwischen zu einem Standardnachschlagewerk entwickelt hat. Das Jahrbuch informiert mittels Grundlagenbeiträgen, Anwenderberichten, Fallbeispielen, Marktübersichten, Produkt- und Herstellerinformationen konzentriert darüber, was innerhalb der digitalen Zahnmedizin State of the Art ist. Gleichzeitig greift es gezielt Zukunftstrends des dentalen digitalen Workflows auf. Renommierte Autoren aus Wissenschaft, Praxis, Labor und Industrie widmen sich einem Themenspektrum, das von der 3-D-Diagnostik über die computergestützte Navigation und prothetische Planung bis hin zur digitalen Farbbestimmung und CAD/CAM-Fertigung reicht.

Thematische Marktübersichten ermöglichen einen schnellen Überblick über den Digitalmarkt im Allgemeinen und über CAD/CAM-Systeme sowie -Materialien, Navigationssysteme, digitale Volumetomografen, Mundscanner und digitale Farbmessgeräte im Besonderen. Mit der Spezialrubrik



„Virtuell in Zahn und Kiefer“ nimmt das Jahrbuch erneut das aktuelle Tagungsthema des jährlichen DDT-Kongresses in Hagen auf. Das Jahrbuch ist zum Preis von 49 Euro (zzgl. MwSt. + Versand) erhältlich. **ZT**

ZT Adresse

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstr. 29
04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-0
Fax: 0341 48474-290
grasse@oemus-media.de
www.oemus.com
IDS: Halle 4.1, Stand D060-F061

Farbenfrohe neue Folien

DURASOFT® pd jetzt auch in Blautransparent und DURASOFT® seal in Magenta erhältlich.

Mit den DURASOFT® Produkten bietet die Firma SCHEU-DENTAL aus Iserlohn ein bewährtes Verbundfolienprogramm für Aufbisschienen sowie Schnarchtherapiegeräte an. Jetzt gibt es Zuwachs im Sortiment: DURASOFT® pd, die abrasionsfeste Verbundfolie mit einer harten und einer weichen

auch transparente DURASOFT® pd Schienen mit einer farbigen, verfärbungsresistenten Innenschicht ausgestattet werden. Ein klarer Vorteil für den Patienten, denn die ästhetische Lebensdauer der Schienen verlängert sich enorm. **ZT**



Seite, ist in den Stärken 1,8 und 2,5 mm jetzt auch in Blau-transparent erhältlich.

DURASOFT® pd blue ist eine praktische Alternative zur Verwendung von Farbmonomeren und je nach Schienenanwendung auch eine Zeitersparnis. DURASOFT® seal, bisher in Klar und Blautransparent verfügbar, ist künftig auch Magentatransparent zu haben. So können

Infos zum Unternehmen



ZT Adresse

SCHEU-DENTAL GmbH
Am Burgberg 20
58642 Iserlohn
Tel.: 02374 9288-0
Fax: 02374 9288-90
service@scheu-dental.com
www.scheu-dental.com
IDS: Halle 10.1, Stand C040-D049

Trocken und rein

Trockner von Kaeser wird allen Ansprüchen gerecht.

Der neue, kompakte Trockner „KRYOSEC“ wird neben vielen effizienten, zuverlässigen und energiesparenden Druckluftkomponenten der Kaeser Kompressoren GmbH auf der IDS 2015 zu sehen sein. Für trockene Druckluft hoher Güte ergänzt der neue Kältetrockner das Programm an energiesparenden Druckluft-

Center Dental“ decken den Druckluftbedarf von einem bis zu 28 Behandlungstühlen oder Arbeitsplätzen ab. Für Dentalabore, die wegen ihrer CAD/CAM-Systeme über erhöhten Druckluftbedarf verfügen und die vor allem einen höheren Druck von minimal 6,5 bar und immer öfter sogar minimal 7 bar benötigen, eignen sich die „Aircenter“-Anlagen in Turmbauweise. Diese bestehen aus einem leistungsstarken Schraubekompressor mit energiesparendem „Sigma-Profil“, Kältetrockner und untergebaute 200- oder 270-Liter-Druckluftbehälter. Für Anwender mit sehr hohem Druckluftbedarf wie Großlabore oder Universitäten bietet das Unternehmen Lösungen mit mehreren Kompressoren an. Übergeordnete moderne Druckluft-Managementsysteme auf Industrie-PC-Basis sorgen dabei dafür, dass die einzelnen Kompressoren im Verbund optimal arbeiten sowie für hohe Energieeffizienz und Verfügbarkeit der Druckluft. **ZT**

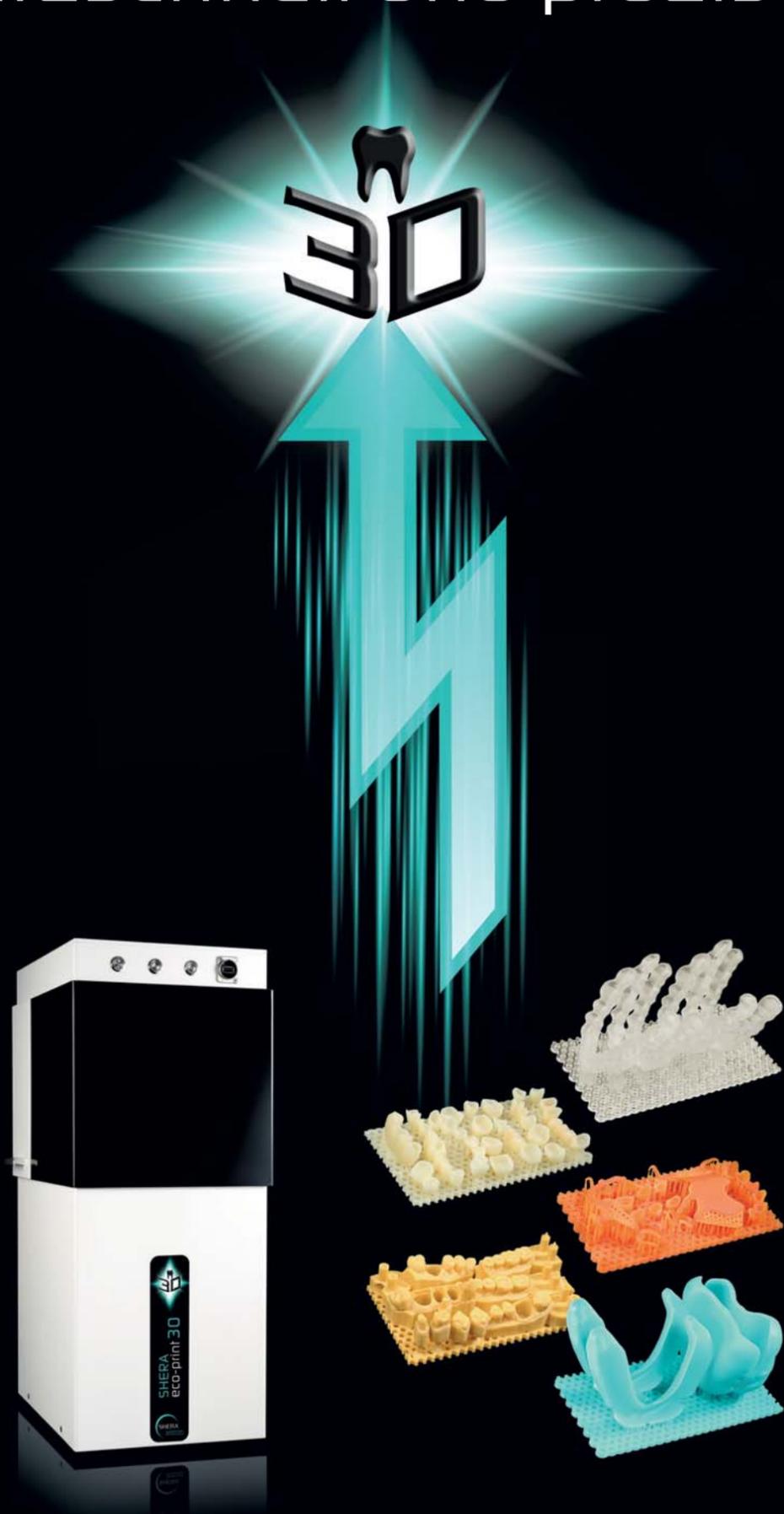


trocknern. Das Kompaktpaket bietet zuverlässige Trocknung bis zu einer Umgebungstemperatur von +50 °C bei gleichzeitig wirtschaftlichem Betrieb und geringem Platzbedarf. Er ist in den Leistungsgrößen 350 bis 800 l/min lieferbar. Da er alleine steht und vom Kompressor unabhängig ist, ist er optimal dazu geeignet, die bestehende Druckluftversorgung in einer Praxis zu ergänzen. Die trockenverdichtenden Kolbenkompressoren der Serie „Dental“ und die kompakten Anlagen der Baureihe „Airbox Dental“ und „Airbox

ZT Adresse

Kaeser Kompressoren SE
Carl-Kaeser-Str. 26
96450 Coburg
Tel.: 09561 640-0
Fax: 09561 640-130
dental@kaeser.com
www.kaeser-dental.com
IDS: Halle 10.2, Stand R035

SHERAprint - blitzschnell und präzise



Wir haben den 3D-Druck für die Dentaltechnik um ein Vielfaches schneller gemacht. Digital Light Processing und patentierte Force Feedback Technologie, dazu eine Vielfalt an Materialien: Drucken Sie Aufbiss-Schienen,

Modelle, Kronen und Brücken, Modellguss sowie individuelle Abdrucklöffel aus Kunststoff, Schichtstärken bis zu 35 µm, blitzschnell und präzise. Besuchen Sie uns auf der IDS 2015.

Mehr Infos für Blitzmerker: www.sheradigital.de

SHERA Werkstoff-Technologie GmbH & Co. KG · Espohlstr. 53 · 49448 Lemförde
Tel.: + 49 (0) 54 43 - 99 33 - 0 · Fax: + 49 (0) 54 43 - 99 33 - 100 · info@shera.de

Verkaufsstart „Ready to print“:

Halle 10.2, Stand O 60 / P 61



Maßstäbe in der digitalen Ästhetik

Wieland Dental präsentiert vielfältiges Gesamtkonzept und spannende Innovationen.

Das Pforzheimer Traditionsunternehmen ist auch dieses Jahr wieder auf der IDS vertreten. Zu den vorgestellten Produkten gehört unter anderem das Frässystem Zenotec select hybrid. Es vereint die Möglichkeit des Trockenfräsens und des Nassschleifens in einer Maschine. Eine wichtige Rolle spielt auch das Zirkoniumoxid-System Zenostar. Es bietet Anwendern ein Gesamtkonzept mit einem Workflow, der vollständig validiert ist. Dank seiner Indikationsvielfalt von Einzelzahnrestaurationen bis hin zu mehrgliedrigen Brücken ermöglicht Zenostar eine große Bandbreite an Verarbeitungsmöglichkeiten. Als Neuheiten zeigt Wieland die Linien Zenostar T und Zenostar MO. Zenostar ist mit vielen Produkten und Materialien von



Ivoclar Vivadent kompatibel. Es lässt sich mit IPS e.max Ceram und IPS e.max ZirPress sowie in Kombination mit den Befestigungsmaterialien Multilink

Automix, SpeedCEM, Vivaglass-CEMPL und mit der Reinigungspaste Ivoclean verarbeiten. Eine weitere Innovation wird bei der abnehmbaren Prothetik erwar-

tet. Hier erleben die IDS-Besucher eine Novität, die dem immer wichtiger werdenden Trend nach Digitalisierung Rechnung trägt und Arbeitsprozesse erheblich

vereinfacht. Zudem werden neue digitale, exklusive Software-Optionen im Mittelpunkt stehen. Sie dienen dem Ziel, Arbeitsprozesse weiter zu digitalisieren – und damit den Anwendern die Arbeit zu erleichtern. Davon profitieren auch die Patienten, die schneller und mit geringerem Aufwand hochwertig versorgt werden können. **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
IDS: Halle 10.1, Stand F020-G029

Mehrgerätelösung für Zahntechniker

Roland DG präsentiert neue Desktop-Nassschleifeinheit für dentale Anwendungen.

Zu den gefragtesten Restaurationsmaterialien gehört unter anderem Lithiumdisilikat-Glaskeramik, die bei Zahnkliniken und Patienten aufgrund ihrer extremen Härte und ästhetischen Vorzüge auf breiten Anklang stößt. Roland DG hat die DWX-4W Nassschleifmaschine speziell entwickelt, um die Anforderungen dieses wachsenden Marktes zu erfüllen. „Mit der Einführung einer Desktop-Einheit zum Nassschleifen vervollständigen wir unser bestehendes Portfolio konventioneller Trockenfräseinheiten, die sich in Dentallabors auf der ganzen Welt bereits großer Beliebtheit

ANZEIGE



verschiedener Materialien vornehmen zu können, ohne den Zeitverlust einer Umrüstung und Reinigung in Kauf nehmen zu müssen. Jede Maschine ist für ihre spezifische Funktion konzipiert. Somit wird schneller und effektiver produziert. Außerdem bieten separate Einheiten die Möglichkeit, bei steigendem Produktionsbedarf ein zusätzliches Modul zu installieren. Der modulare Systemgedanke lässt sich somit individuell und fortlaufend an die jeweiligen Produktions- und Nachfrageverhältnisse anpassen. Die kompakte, benutzerfreundliche DWX-4W wird in Europa erstmals auf der IDS in Köln vorgestellt. **ZT**

ZT Adresse

Roland DG Deutschland GmbH
Halskestraße 7
47877 Willich
Tel.: 02154 8877-95
Fax: 02154 8877-96
medical@rolanddg.de
www.rolanddg.de
www.rolandeasyshape.com
IDS: Halle 3.1, Stand L030-M039

erfreuen“, erklärte Takuro Hosome, Leiter des Vertriebs Medical der Roland DG Corporation. Das Unternehmen hat einen Marktbedarf identifiziert, den es nun zu erfüllen gilt. Die Mehrgerätelösung kombiniert Trockenfräsen und Nassschleifen mit dem Vorteil, die gleichzeitige Trocken- und Nassbearbeitung

Facettenreich und hochästhetisch

Prothetik mit Leidenschaft ist das Leitthema der IDS-Präsenz von Creation Willi Geller.

Nachdem Creation Willi Geller vor zwei Jahren 25-jähriges Firmenjubiläum gefeiert und Creation ZI-CT erfolgreich auf dem Markt etabliert hat, steht für die Firma auch in diesem IDS-Jahr wieder ein Jubiläum an: Creapearl wird 20 Jahre alt. Die Konfektionszähne, die stetig verbessert und um ausdrucksstarke Formen ergänzt wurden, gehören zum festen Bestandteil vieler Labore weltweit.

Zur IDS 2015 führt Creation nun Creapearl 2 ein; denn auch was sich vielfach bewährt hat, bietet Potenzial für Neues. So liegt der diesjährige Messeschwerpunkt auch neben den beiden leuzitkristallhaltigen Keramiksystemen Creation ZI-CT und CC auf dem Thema „Prothetik mit Leidenschaft“ – und hier vor allem auf dem erst vor Kurzem eingeführten dualen Komposit-



Mit einem durchdachten Farb- und Formensortiment und einer ausgeprägten Gestaltung des Interdentalraums mit gerader Zahnhalsgeometrie bieten Creopal und Creopal Shell für alle gängigen Aufstellkonzepte eine individuelle Lösung. Kurz nach ihrer Einführung hat die systemunabhängige Kompositzahnlinie schon viele begeisterte Anwender.

visualisieren und kombinieren, ohne dabei ästhetische Einbußen hinnehmen zu müssen. Ebenso verfügen die Shells über eine exzellente Homogenität, wodurch sie sich leicht bearbeiten und polieren lassen. Mein Fazit: Creopal-Zähne und -Shells sind ökonomisch und ästhetisch bis ins Detail.“

Auch ZTM Philipp Krywun aus Straubing ist von der Multifunktionalität und der individuellen Adaptierbarkeit von Creopal angetan: „Der Prothesenzahn ist in seiner Schichtung und Form so gestaltet, dass er direkt vom Plättchen weg für ästhetisch schöne Restaurationen verwendet werden kann. Gleichzeitig ist er aber auch als Rohling anzusehen, aus dem sich in kürzester Zeit mit wenigen Handgriffen individuelle Formen generieren lassen.“ **ZT**



zahnsystem Creopal. Die exklusive Zahnlinie besteht aus hochverdichteten Front- und Seitenzähnen und innovativen Verblendschalen mit erhöhter Opaleszenz und Fluoreszenz. Dank des ausgeklügelten Füllersanteils im Komposit verfügen Zähne und Facetten sowohl über eine hohe Stabilität und Strapazierfähigkeit als auch über eine naturidentische Ästhetik.

Michael Zangl:

„Ästhetisch und ökonomisch bis ins Detail“

ZTM Michael Zangl aus Cham, der Creopal als einer von zehn Betaphasen-Teilnehmern ausgiebig getestet hat, bestätigt: „Die natürlichen, leicht rechtwinklig angelegten Zahnformen lassen sich auch durch ihre geschickt angelegten interdentalen Verschlussleisten ideal indi-

ZT Adresse

Creation Willi Geller
Deutschland GmbH
Harkortstraße 2
58339 Breckerfeld
Tel.: 02338 801900
Fax: 02338 801950
office@creation-willigeller.de
www.creation-willigeller.de
IDS: Halle 11.2, Stand O010-P011

Fräsen in Edelmetall

C.HAFNER erweitert Fräsangebot.



Mit Fräsen in Edelmetall bietet C.HAFNER seit 2011 eine innovative Dienstleistung im Bereich CAD/CAM-Fertigung von Zahnersatz an. Bisher standen vier Edelmetalllegierungen für das Fräsen aus dem vollen Blank zur Verfügung. Nun rundet das Unternehmen mit einer weiteren Legierung das Angebot ab. Die Legierung PANGOLD® Keramik N2 stellt seit vielen Jahren das Highlight unter den Pd-Basis-Legierungen dar.

Mit einem Goldgehalt von 15% und dem Verzicht auf Kupfer bietet sie für den Anwender zahlreiche Vorteile, insbesondere überzeugt sie durch das sehr helle Oxid. Somit ist eine optimale Farbwiedergabe der Keramik sichergestellt.

PANGOLD® Keramik N2 ist für alle Indikationen geeignet und weist eine gute Polierfähigkeit und ein gutes Zerspanungsverhalten auf. Gerade durch die Fräsbearbeitung werden im Zusammenhang mit den für die Legierung entwickelten Frässtrategien optimale Oberflächen erzielt. Durch die Vermeidung von fehleranfälligen Gießprozessen im Dentallabor überzeugen die aus dem Blank gefrästen Strukturen durch Poren- und Lunkenfreiheit sowie das Fehlen jeglicher Verunreinigungen.

C.HAFNER stellt für alle interessierten Nutzer offener Scansysteme die entsprechenden Konfigurationsdateien für 3Shape, exocad und Dental Wings mit den Materialeinstellungen zur Verfügung. **ZT**

ZT Adresse

C.HAFNER GmbH + Co. KG
Bleichstr. 13-17
75173 Pforzheim
Tel.: 07231 920-0
Fax: 07231 920-207
info@c-hafner.de
www.c-hafner.de
IDS: Halle 10.2, Stand R011

Stark in der Sofortversorgung

bredent group entwickelt optimal aufeinander abgestimmte Einzelprodukte.

Die innovativen Sofortversorgungstherapien des international tätigen Unternehmens haben sich in den letzten Jahren bei Zahnmedizinern und Zahntechnikern stets bewährt. Laut Daten der Millennium Research Group kann sich bredent medical in diesem Bereich als marktführend betrachten. Auch auf der IDS 2015 steht für das Unternehmen das Thema Sofortversorgung groß im Fokus. Die Besucher erhalten einen umfassenden Einblick in die einzelnen

Therapien. Dazu gehört insbesondere die SKY fast & fixed Therapie, die speziell auf die Bedürfnisse von älteren Personen mit Zahnverlust abgestimmt

werden. Dank der Materialeigenschaft des Hochleistungspolymeres BioHPP wird das Implantat in der Einheilphase vor Überlastung geschützt und macht weitere Abutmentwechsel unnötig, wodurch das Weichgewebe nicht mehrfach traumatisiert wird.

So kann das BioHPP SKY elegance Abutments sowohl als temporäres als auch als definitives Abutment verwendet werden. Als Crown Abutment lässt sich die Zahnücke sogar sofort definitiv versorgen. Welche Neuheiten es im Bereich der Sofortversorgung in absehbarer Zeit geben wird, erfährt der Besucher ausführlich auf der IDS 2015. **ZT**



ZT Adresse

bredent GmbH & Co. KG
Weißenhorner Straße 2
89250 Senden
Tel.: 07309 872-22
Fax: 07309 872-24
info@bredent.com
www.bredent.com
IDS: Halle 11.1, Stand B010-C019

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

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

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

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)

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

*Preis zzgl. MwSt. und Versand

Eine für zwei

Zur IDS stellt Heraeus Kulzer die neue Verblendkeramik HeraCeram® Zirkonia 750 vor, mit der sich gleich zwei Gerüstwerkstoffe verblenden lassen.

Heraeus Kulzer präsentiert auf der IDS erstmals eine Verblendkeramik für Zirkondioxid, die aufgrund ihrer niedrigen Brenntemperatur von 750 °C auch zum Verblenden von Gerüsten aus Lithiumdisilikat geeignet ist. Damit unterstützt HeraCeram® Zirkonia 750 flexible und effiziente Abläufe im Labor. „Bei der Entwicklung der HeraCeram Zirkonia 750 konnten wir auf die langjährige Erfahrung bei der klinischen Anwendung von HeraCeram Zirkonia setzen“, so Harald Kubiak-Eßmann, Produktmanager Veneerings bei Heraeus Kulzer. Der Wärmeausdehnungskoeffizient (WAK) von 10,2 bis 10,5 µm/mk und der Haftverbundmechanismus der neuen Verblendkeramik sind auf Zirkondioxid abgestimmt. Dadurch herrschen in der Keramik ideale Spannungsverhältnisse, die die Restauration nicht stressen, sondern stabilisieren. Darüber hinaus gewährleistet ihre niedrige Brenntemperatur von 750 °C auch bei Gerüstwerkstoffen mit einer geringen Warmfestigkeit

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

zeitaufwendiges Entspannungskühlen. Das Ergebnis: zuverlässige Restaurationen natürlich auch auf Zirkondioxid. HeraCeram Zirkonia 750 folgt dem Matrix-Ästhetikkonzept, das eine naturgetreue Lichtdynamik in den Verblendungen erzeugt. Das einheitliche Schicht- und Farbkonzept umfasst alle HeraCeram Keramiken und Signum



© Heraeus Kulzer

Komposite, sodass sich der Anwender beim Einsatz der unterschiedlichen Materialklassen nicht umstellen muss.

Umfassendes Sortiment auf der IDS

Erstmals präsentiert Heraeus Kulzer die Verblendkeramik zur IDS 2015. Das Farbsortiment umfasst 83 Massen, darunter 16 Dentine, 22 Increaser- und neun Opaltranspa-Massen. An Stand A010-C019 in Halle 10.1 können sich Interessierte selbst von der Anwendung der HeraCeram Keramiken überzeugen. **ZT**

Infos zum Unternehmen



Die Verblendung erfolgt nach dem bewährten Schichtkonzept der HeraCeram Keramiken – ob auf Zirkondioxid oder wie hier auf Lithiumdisilikat.

eine sichere Verarbeitung. „Damit ist sie auch mit Lithiumdisilikat kompatibel.“

Entspannt zu zuverlässigen Ergebnissen

Wie alle Verblendkeramiken im HeraCeram System haben auch die neuen Massen die stabilisierte Leuzit-Struktur (SLS). Diese macht sie besonders stressresistent und gibt ihnen einen höheren Schutz vor Risswachstum und Chipping – ohne

ZT Adresse

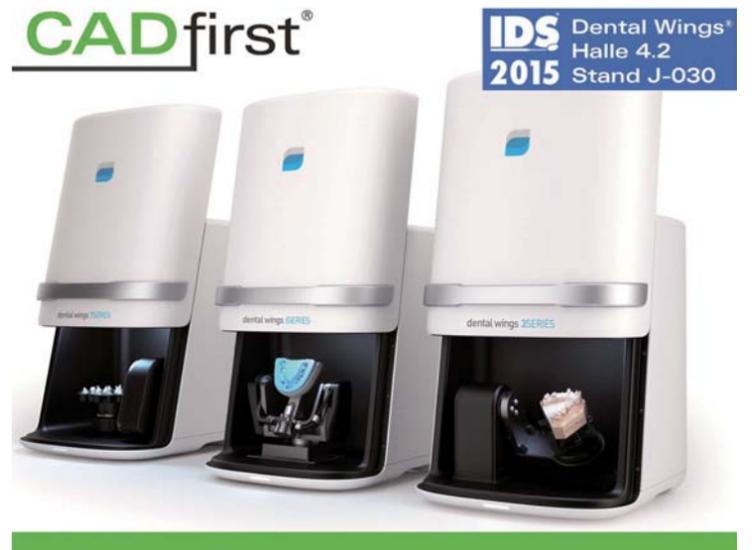
Heraeus Kulzer GmbH
 Grüner Weg 11
 63450 Hanau
 Tel.: 0800 43723368
 Fax: 0800 4372329
 info.lab@kulzer-dental.com
 www.heraeus-kulzer.de
IDS: Halle 10.1, Stand A010-C019

Neue Scannerfamilie

CADfirst stellt neuen 3-D-Power-Desktopscanner fürs Labor vor.

CADfirst® präsentiert als offizieller Distributor gemeinsam mit Dental Wings® auf der Internationalen Dental-Schau IDS in Köln von 10. bis 14. März 2015 die neue Dental Wings® 3-D-Scannerfamilie. Neben den technologisch optimierten 3-D-Desktopscannern für das Dentallabor wird erstmals auch der neue Intraoralscanner DWIO™ in Deutschland vorgestellt (Halle 4.2, Stand J030).

Die Dental Wings® Desktopscanner 7Series (Modell-/Abdruckscanner), 3Series (Modellscanner) und iSeries (Abdruckscanner) erscheinen nach ihrem „Re-Shape“ in völlig neuem Design und überzeugen durch noch bessere Leistung und mehr Bedienkomfort. Wie die bisherige Generation stellen auch die neuen Systeme Komplettlösungen für Scan und Design dar. Alle Scanner sind mit einem im Scannergehäuse integrierten Computer ausgestattet und kommen mit vorinstallierter DWOS® CAD-Konstruktionssoftware. Die neue Modellreihe wurde gänzlich auf hoch präzise blaue Lasertechnik umgestellt und mit robusten SSD-Laufwerken ausgestattet, was die Scanner noch leistungsfähiger macht und die Scanzeiten weiter verkürzt.



Interessierte Käufer können bei der IDS zudem von einzigartigen Messe-Verkaufsrabatten profitieren und erheblich sparen. So können beispielsweise beim Kauf eines 3Series Desktopscanners drei weitere DWOS™ CAD-Programme, wie Implantat-/Modellguss-/Model Builder-/Totalprothetik- oder Schienen-Modul, für lediglich 99,00 Euro (netto) Aufpreis hinzugefügt werden. Detailinformationen zu den IDS-Messe Rabatten sowie zu allen 3-D-Scannern von Dental Wings® sind auf der deutschen Distributoren-Homepage www.cadfirst.de nachzulesen. **ZT**

Mit® oder™ gekennzeichnete Produkte sind eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Inhaber/Hersteller.

ZT Adresse

CADfirst
 Dental Fräszentrum GmbH
 Gewerbegebiet Brautlach
 Münchener Str. 37
 85123 Karlskron
 Tel.: 08450 929597-4
 Fax: 08450 929597-5
 info@cadfirst.de
 www.cadfirst.de
IDS: Halle 4.2, Stand J030

Glasfaserband für Verstärkungen

Polydentia SA stellt neues Prothesensystem vor.

Mit dem Fiber-Splint Lab System erhält der Zahntechniker ein kostensparendes, innovatives und biokompatibles System zur Herstellung von resistenten Langzeitbrückenprovisorien, zur Verstärkung von bruchgefährdeten Stellen an neuen und getragenen Prothesen oder zur Reparatur von Prothesenbrüchen.

Mit der Anwendung des neuen Systems lassen sich ästhetisch hochwertige Resultate erzielen, da die Glasfaserbänder unter dem Kunststoff praktisch unsichtbar sind und nicht durchscheinen. Die Basistechnologie für Fiber-Splint wird in der Zahnarztpraxis bereits seit zehn Jahren zur Schienung von ge-

- Verstärkungen bei neuen kombinierten oder neuen totalen Prothesen,
- die Retention einzelner Zähne bei Drahtklammerprovisorien und



An die Stelle der gewohnten Verstärkungen aus Stahldraht und Metallnetzen treten mehrlagige silanisierte Glasfaserbänder, welche sich einfach, kostengünstig und zeitsparend verarbeiten lassen. Dank der Silanisierung der Glasfaserbänder wird die Verbindung mit dem Kunststoff besonders stabil.

lockerten Frontzähnen und zur Reimplantation verwendet. In Dentallabors wird das System empfohlen für

- Provisorien auf Implantat-Abutments,
- Innengerüste bei Brückenprovisorien,
- aufliegende Gerüste bei Klebebrücken,



- Verstärkungen jeglicher Art bei Rissen oder Brüchen und von dünnen, bruchgefährdeten Stellen bei Prothesen.

Weitere Informationen unter www.polydentia.de **ZT**

ZT Adresse

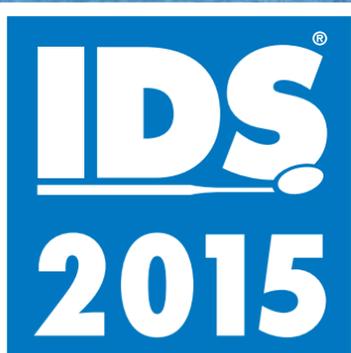
Polydentia SA
 Am Bürkle 7
 79312 Emmendingen
 Tel.: 07641 55345
 Fax: 07641 7663
 deutschland@polydentia.com
 www.polydentia.de

ZT SERVICE



Schöne neue Zahntechnik-Welt

Alle Trends der Zahnheilkunde sind vom 10. bis 14. März 2015 auf der Internationalen Dental-Schau zu sehen.



Ein gutes Teamwork von Praxis und Labor ist eine wichtige Voraussetzung für komplexe prothetische oder implantologische Versorgungen. Die vielfältigen Teilaufgaben des Zahntechnikers unterstützt die Dentalindustrie mit einer Vielzahl neuer Entwicklungen: innovative CAD/CAM-Software, dazu optimierte Werkstoffe, analoge oder digitale Herstellungsoptionen, modernes Labormanagement und vieles mehr – kurzum: Die Zahntechnik befindet sich weiter im Aufwind. Den „State of the Art“ der Zahntechnik zeigt am besten die Internationale Dental-Schau (IDS), die vom 10. bis 14. März 2015 in Köln stattfindet.

Das Dentallabor wird heute vor allem durch die Digitaltechnik verändert: Moderne CAD/CAM-gestützte Fertigungsverfahren dominieren den zahntechnischen Alltag. Im Verbund mit dafür optimierten Werkstoffen steigern die digitalen Verfahren die Präzision von Prothetik und Implantatsuprastrukturen – bei kleinerem Zeitaufwand und geringeren Kosten. Beispielsweise hat die CAD/CAM-gestützte frästechnische Fertigung von keramischen Kronen- und Brückengerüsten die traditionellen gusstechnischen Verfahren merklich zurücktreten lassen. Diesen Wandel begleiten etwa extrem leistungsfähige keramische Materialien wie Zirkonoxid oder Lithiumsilikat, die eine exzellente Ästhetik bei hoher Belastbarkeit der zahntechnischen Erzeugnisse garantieren. Digitale Verfahren eignen sich auch für die Verarbeitung von Metalllegierungen: Viele Edelmetall- und Nichtedelmetalllegierungen lassen sich ausgezeichnet frästechnisch bearbeiten; außerdem spielen beispielsweise das Nassschleifen von Kobalt-Chrom-Sinterlegierungen oder, als externe Dienstleistung, das selektive Laserschmelzen (SLM-Verfahren).

Aber auch der Fortschritt im Bereich der traditionell analogen Herstellungsverfahren ist keineswegs abgeschlossen. Die Gusstechnik nimmt immer noch in vielen Laboren einen zentralen Platz ein – dies gilt für die Ver-

arbeitung von hochgoldhaltigen Legierungen wie auch im NEM-Bereich. Außerdem steht die hochentwickelte Galvanotechnik für die materialeffiziente Herstellung von Restaurationen in Gold zur Verfügung. Zu den besonders biokompatiblen Materialien gehört neben Gold auch Titan, das sich gleichermaßen auch in lotfreier Fügechnik verarbeiten lässt. Und zur ästhetischen zahnfarbenen Verblendung in Schicht- oder Überpress-technik bieten sich jetzt komplette Systeme aus Malfarben oder Schmelz- und Dentinmassen an. Auch in Zukunft stehen dem Zahntechniker wahlweise analoge Fertigungsverfahren und eine Vielzahl geeigneter Werkstoffe zur Herstellung hochwertiger Prothetik zur Verfügung – und vorab zu sehen auf der kommenden IDS in Köln.

Als neueste dentale Entwicklung wird bald der nahezu universell einsetzbare 3-D-Druck von langzeitstabilen Hochleistungskompositen und Verbundwerkstoffen neben die klassischen gusstechnischen als auch die moderneren spanabhebenden Verfahren treten. Seitens des Labors sind dazu keine großen Investitionen zwingend erforderlich, denn die Dentalindustrie bietet auch hier die Möglichkeit einer zentralen Auftragsfertigung.

Der Zahntechniker ist zunehmend an den Entscheidungen zu methodischer Auswahl und Herstellung komplexer prothetischer und implantologischer (Supra-)Strukturen beteiligt. Diese Entwicklung unterstützt die Dentalindustrie insbesondere mit der alle zwei Jahre stattfindenden weltgrößten Leitmesse der Branche, der IDS in Köln. Dieser Pflichttermin für Zahnärzte und Zahntechniker bietet neben mehr als 2.100 Ausstellern auf einer Fläche von

mehr als 150.000 m² ein umfangreiches Rahmenprogramm – unter anderem mit zahlreichen Produktvorstellungen und Fachvorträgen. „Die moderne Zahntechnik nimmt eine Schlüsselposition bei der Herstellung von Prothetik einschließlich der Implantatprothetik ein“, so

Dr. Markus Heibach, Geschäftsführer des VDDI. „Zum Erfolg des Dentallabors trägt die IDS alle zwei Jahre maßgeblich bei. Diese Leitmesse der Dentalindustrie bietet ein unvergleichliches Schaufenster und Diskussionsforum für sämtliche zahntechnische Innovationen.“ **ZT**

ZT Adresse

Koelnmesse GmbH
Messeplatz 1
50679 Köln
Tel.: 0221 821-0
Fax: 0221 821-991160
www.ids-cologne.de

ANZEIGE

CHARMING - WIR SIND ZAHNTECHNIKER

° Ein Partner, der die Sprache des Kunden spricht, die speziellen Anliegen versteht und Lösungen bietet, die funktionieren.

Besuchen Sie uns auf der IDS und informieren Sie sich über **Produktneheiten**, als Dankeschön erhalten Sie ein **USB Ladegerät** für Ihr Auto



STEMPEL ■

IDS - GUTSCHEIN ■
Pro Kunde ein Gutschein einlösbar
Gültig nur mit Stempel / VIZITKARTE



Halle 10.1
Stand H 49

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



Täglicher IDS-Newsletter

Tageszusammenfassungen und Breaking News per E-Mail direkt ins Postfach.



Während der 36. Internationalen Dental-Schau in Köln erhalten alle Empfänger der bekannten ZWP online-Newsletter täglich einen Newsletter, der aktuell über das Messegesehen, Messehightlights und Neuigkeiten informiert. Bestandteil des Newsletters sind neben Text- und Videobeiträgen sowie Bildergalerien und Events in Köln auch die aktuellen Tagesausgaben der internationalen Messezeitung „today“ in der ePaper-Version bequem zum Online-Lesen. Ob PC, Tablet oder Smartphone – die wichtigsten IDS-News des Tages und das, was morgen pas-

siert – mit www.zwp-online.info ist man up to date. **ZT**

Quelle: ZWP online

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

Neue Onlineplattform für Zahntechniker

SHERA zeigt sich mit neuer Webseite rund um das Thema „digitale Zahntechnik“.

communications design milling
 ideas print CAD SHERA web scanner technology
blog
www.sheradigital.de

Mit Jahresbeginn hat die SHERA Werkstoff-Technologie eine neue Seite ins Web gestellt. Unter www.sheradigital.de sind fortan alle Informationen gebündelt, die den Produktbereich digitale Zahntechnik betreffen – vom Modellschneidern über das digitale Design bis hin zum Fräsen oder 3-D-Drucken von dental-technischen Arbeiten. Damit betreibt SHERA zwei Onlineplattformen entsprechend der beiden Geschäftsbereiche SHERA-classic und SHERAdigital. Beide Seiten sind miteinander verlinkt und teilen sich einen Online-shop. Einmal eingeloggt können Kunden zwischen den Bereichen hin- und herswitchen. Die ausgewählten Artikel landen in einem Warenkorb und werden

über eine Rechnung bezahlt. Für alle SHERA-Onlinekunden gelten dabei der Rabatt in Höhe von zwei Prozent sowie der Skontosatz bei Bankeinzug von fünf Prozent für die SHERA-Produkte.

Das Unternehmen hat auf der neuen Seite einen Zahntechnik-Blog eingerichtet, den die Kollegen aus dem SHERAdigital-Team pflegen. Dort präsentieren sie Tipps und Anregungen, Ergebnisse ihrer Arbeit und hoffen auf den regen Austausch mit Zahntechnikern aus aller Welt. Diese können sich beim Newsflash anmelden und sind dann automatisch auf dem Laufenden, was die SHERAdigital-Welt angeht. **ZT**



ZT Adresse

SHERA
 Werkstoff-Technologie GmbH & Co. KG
 Espohlstr. 53
 49448 Lemförde
 Tel.: 05443 9933-0
 Fax: 05443 9933-100
info@shera.de
www.sheradigital.de
IDS: Halle 10.2, Stand 0060-P061

Dentale CAD/CAM-Portale

Klaus Köhler setzt sich in der Kolumne mit der Frage auseinander: „Welchen Nutzen und welche Mehrwerte bringt ein dentales CAD/CAM-Portal im Dentalmarkt?“



Informationen über Neuheiten, Anwendungstipps, Produkte, Software-Updates, Software-Bugs, Template-Einstellungen, Anstellwinkel, Vorschübe, Material- und Werkstoffeigenschaften, Sicherheitsdatenblätter, Gebrauchsanweisungen etc. sind in der Dentalbranche an vielen unterschiedlichen Stellen gespeichert und müssen in der Regel mühsam und zeitraubend recherchiert (zusammengekllickt und downgeloaded) werden. Sicher gestellt ist dann auch nicht, ob die gefundenen Dokumente tatsächlich weiterhelfen und auf dem aktuellen Stand sind.

gefunden, was man sucht, geht es weiter mit direkten Anfrage- und Kaufprozessen inklusive Zahlungssystemen. Wir nutzen fluege.de für Flugverbindungen, hotel.de für Übernachtungen oder immobilien.de, um nach Häusern oder Wohnungen zu suchen. Wikipedia.de ist das Lexikon für fast alle Themen. Google.de die zentrale Suchadresse für alle Suchanfragen. Fast alle Branchen haben ihre Portaladressen, die ständig genutzt werden.

Dentalportale?

Die Google-Suche nach einem Dentalportal bringt ein bemerkenswertes Ergebnis. Es werden zwei Facebook-Portale mit jeweils 208 und 57 Likes angezeigt und eine Linksammlung mit einer de-Webadresse. Der Rest der Google-Suchergebnisse auf Seite 1 sind internationale Webadressen.

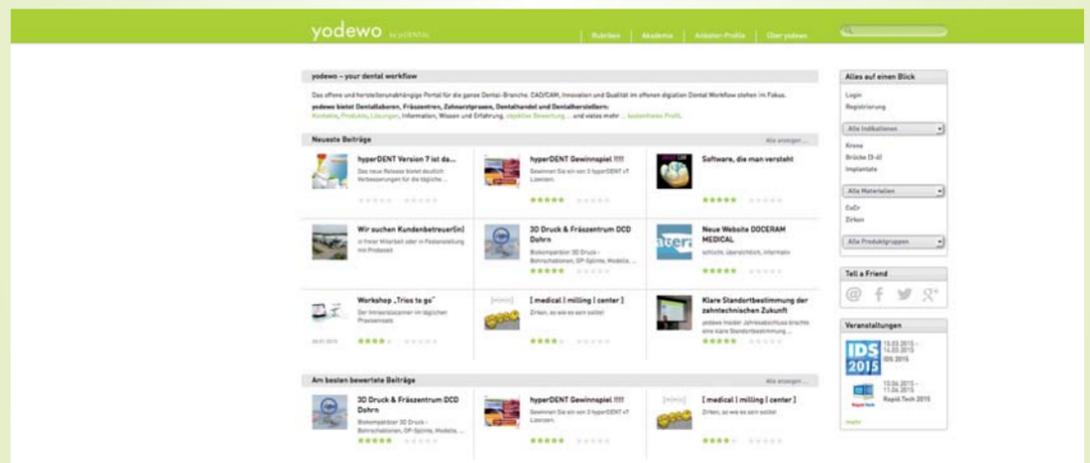
Verschiedene relevante Dental Google-Suchen bringen in der Regel Ergebnislisten mit Herstellern und Verlagen, bei denen

ohne Login für jeden zugänglich. Wenn man mehr Funktionen und Möglichkeiten des Portals nutzen möchte, können Accounts mit unterschiedlichem Leistungsumfang zu verschiedenen Monatsbeiträgen gebucht werden, um Produkte, Dokumentationen, Stellenanzeigen und Veranstaltungstermine zu veröffentlichen.

Innerhalb des Portals fassen Menüs die wichtigen Themen zusammen. Eine generelle Suche listet alle Beiträge zu dem abgefragten Thema auf. Auch die Suche über Indikationen, Materialien oder Produktgruppen ist möglich. So wird die Anzahl der gefundenen Beiträge sinnvoll reduziert. Die Beiträge können mit einem Klick, sofern man das möchte, in den Social Networks veröffentlicht werden. Die Akademie bietet über klickbare Grafiken, die den digitalen Dental-Workflow dar-

Ein wenig WWW-Historie

Im World Wide Web wachsen die Daten zunächst wild und unstrukturiert. Zu Beginn ist das nicht weiterstörend für den Internetsurfer. 1995 gibt es ca. 5.000 de-Domains (darunter bild.de, conrad.de, hotel.de, wetter.de), 1996 sind es 40.000 (unter anderem arbeitsamt.de,



flug.de, monster.de) und Ende 2011 sind in Deutschland 14,6 Millionen de-Domains registriert. Die Übertragungsgeschwindigkeiten werden Schritt für Schritt um ein Vielfaches verbessert, bei gleichzeitiger Reduzierung der Preise. Inzwischen gibt es mobiles Internet für Smartphones, Tablets und Notebooks. 1998 geht Google online, und 12 Jahre später werden bei google.de in einem Monat 36 Mio. Suchanfragen gestellt.

auch interessante Berichte gefunden werden. Gibt es eine unabhängige Adresse mit annähernd allen Informationen, die für die Teilnehmer des Dentalmarktes in Deutschland wichtig sind? Es gibt diese Adresse!

Eine zentrale Adresse für den Dentalmarkt

Einige der Suchen listen die Webadresse www.yodewo.com. Beim Besuch der Website und Lesen der Inhalte findet man interessante Informationen über den digitalen Dental-Workflow mit Erfahrungsberichten von Anwendern. Die Registrierung ist einfach und kostenfrei. Nach der Registrierung kann man sein Unternehmensprofil mit E-Mail-Adresse, Homepagelink, Logo und Bildern kostenfrei veröffentlichen. Alle Informationen und Beiträge sind frei

stellen, weiterführende Informationen, auch über Themen, die vor oder nach dem Workflow stattfinden, z.B. Befestigung vollkeramischer Restaurationen.

Ein Gespräch mit dem Entwicklerteam verrät, dass das Dentalportal mit dem derzeitigen Schwerpunkt CAD/CAM und digitaler Dental-Workflow bereits weitere interessante Ergänzungsmodule in der Erprobung hat. Alle Informationen und Beschreibungen finden Sie unter www.yodewo.com **ZT**

Autor: Klaus Köhler für www.yodewo.com

joDENTAL GmbH & Co. KGaA
 Rotehausstr. 36
 58642 Iserlohn
 Tel.: 02374 9239-350
office@jodental.com
www.jodental.com

Portale bündeln Wissen

Schnell entstehen Branchen- und Themenportale, um die vielen Daten nach sinnvollen Kriterien geordnet den jeweiligen „Fachsurlern“ anzubieten. Es bleibt nicht nur bei der Information. Hat man das

Trends der Zahnheilkunde unter einem Dach

Auch zur diesjährigen IDS vereinen sich die DENTSPLY Divisions im DENTSPLY Village.

Die DENTSPLY-Unternehmensgruppe präsentiert während der Internationalen Dental-Schau (IDS) vom 10. bis zum 14. März in Köln in Halle 11.2 auf knapp 1.200 Quadratmetern Ausstellungsfläche das „DENTSPLY Village“. Dort findet der Messebesucher ein breites Spektrum an Behandlungskonzepten, Produkten und Dienstleistungen, unter anderem in den Bereichen Prophylaxe, Füllungstherapie, Endodontie, Prothetik und Implantologie. Das „DENTSPLY Village“ hat schon eine kleine Tradition. Erfahrene Messebesucher wissen: Hier lassen sich weite Bereiche der Zahnheilkunde erschließen, und hier werden die Verbindungen unterschiedlicher Fachbereiche besonders deutlich. Genau darum eignet sich das „DENTSPLY Village“ als zentraler Ort zur Information über aktuelle Entwicklungen und Trends. Denn mit den Experten für Endodontie, DENTSPLY Maillefer, für restaurative Zahnmedizin, DENTSPLY DeTrey, und für Prophylaxe, DENTSPLY Professional, mit dem Prothetik-Spezialisten DeguDent und mit DENTSPLY Implants deckt das

weltweit größte Dentalunternehmen fast alles ab, was Zahnärzte und Zahntechniker im Alltag benötigen. Der Konzern beschäftigt weltweit über 12.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in über 120 Ländern, die sich nach dem

mit zusätzlichen Genios-Garnituren nun zwei neue Optionen: Die bestehenden Varianten werden durch Genios A Chic und Genios A Dynamic ergänzt – insgesamt zwölf Frontzahnformen.

Zahntechniker. Mit seiner Keramikkompetenz erweitert DeguDent aktuell sein führendes Verblendkeramik-System Kiss („keep it simple and safe“) um die Kiss Artist-Massen. Das Stichwort dafür lautet: reduzierte Massen – perfektionierte Ästhetik – einfach und

tatprothetische Restaurationen vier zusätzliche Gum-Massen hinzu – für die Reproduktion von zwanzig unterschiedlichen Zahnfleisch-tönen. Mit dem neu eingefärbten transluzenten Zirkonoxid Cercon ht kündigt DeguDent auf der IDS eine neue Benchmark hinsichtlich eines einfach reproduzierbaren Farbkonzeptes an.

So findet der IDS-Besucher im „DENTSPLY Village“ in Halle 11.2 Behandlungsstrategien und patientenindividuelle Lösungen für Labor und Praxis, die (fast) die gesamte Zahnheilkunde abdecken – von der Prophylaxe über Füllungstherapie, Endodontie und Prothetik bis hin zur implantologischen Behandlung nach Zahnverlust und darüber hinaus. **ZT**



Leitsatz „For better Dentistry“ täglich für eine bessere Zahnheilkunde engagieren. DeguDent, Hanau, der Spezialist bei DENTSPLY für „Dentale Werkstoffe“, bietet auf der Basis des langjährig bewährten INPEN (interpenetrated polymer network) speziell für den Bereich der Totalprothetik und des kombinierten Zahnersatzes

Genios A Chic besticht durch jugendlichere und weichere Schneiden mit einer hohen Ästhetik, während sich der abrasive Genios A Dynamic durch eine besondere Alterungscharakteristik auszeichnet. Durch die homogenen Farbzonen behalten sie ihre Ästhetik auch bei einem starken Zurückschleifen. Die interdentalen Verschlussleisten und die flache Eckzahnführung der Zahnformen minimieren den Aufwand für den

sicher. Im Zeitalter keramischer Gerüste brauchen Verblendungen tendenziell mehr Intensivmassen mit der Transluzenz eines Dentins – und das ohne das Risiko eines Abdriftens in Grauwerte. Genau diesem Wunsch vieler Zahntechniker kommt Kiss Artist entgegen. Gleichzeitig bietet es bei Extremfällen zusätzliche Optionen zur Maskierung von Zirkonoxidgerüsten, zum Beispiel im Bereich der inzisalen Verwindung oder anderer ungünstiger Platzverhältnisse. Gleichzeitig kommen für implant-

ZT Adresse

DeguDent GmbH
Rodenbacher Chaussee 4
63457 Hanau-Wolfgang
Tel.: 0180 2324555
Fax: 06181 595858
info.Degudent-de@dentsply.com
www.dentsply.com
IDS: Halle 11.2, Stand L040-L049

ANZEIGE



44. Jahrestagung der
Arbeitsgemeinschaft
Dentale Technologie e.V.

4.–6. Juni 2015
Nürtingen K3N-Stadthalle

Digitale Prozesskette –
Probleme und Lösungen
Was können neue
CAM-Materialien?

Donnerstag,
4. Juni 2015 8 kostenlose Workshops am Donnerstag Vormittag
10–13 Uhr

Donnerstag, ZTM O. Heinzmann, Heppenheim: **Hochleistungspolymere: klassische Fallbeispiele im Laboralltag**
4. Juni 2015 ZTM A. Kunz, Berlin: **Implantatsuprastrukturen – analog versus digitale Fertigung**
14–19 Uhr Dr. A. Klink*, Dr. F. Hüttig, Tübingen: **Ästhetik und Funktion: Analoge Stolpersteine im digitalen Workflow**
Prof. Dr. H. Weber, Dr. F. Hüttig, Tübingen: **Bei soviel „digital“ – ist „analog“ noch „in“?**

Freitag, ZTM C. Hannker, Hude: **Möglichkeiten der digitalen Verblendung – Zukunftsmusik oder bereits anwendbar?**
5. Juni 2015 PD Dr. J.-F. Güth*, Dr. C. Keul, Prof. Dr. D. Edelhoft, München:
9–18 Uhr **Update Intraoralscan – was ist möglich, was ist sinnvoll?**
ZTM H.-D. Kraus, Stuttgart: **Wege in der Altersprothetik – jeweils unter Berücksichtigung von Patientenwunsch und -möglichkeiten**
ZT J. Schweiger, München: **Möglichkeiten und Potentiale der digitalen Prothetik**

Samstag, ZTM T. Jobst, Darmstadt: **Einfärbemöglichkeiten für mono-lithisches Zirkoniumoxid**
6. Juni 2015 ZTM J. Freitag, Bad Homburg: **Ästhetik sicher und planbar**
9–12.30 Uhr ZTM R. Gläser, Freiburg: **Handwerk/Digital: Zwei Stegkonzepte bei einem Patienten**
E. Steger, Gais: **Die digitale Prozesskette: Fortschritte und Schrittfolge**

Informationen

Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V.
Hartmeyerstraße 62, 72076 Tübingen
Telefon 07071 | 967696, Telefax 07071 | 967697
info@ag-dentale-technologie.de
www.ag-dentale-technologie.de

Für mehr Durchblick im Messe-Dschungel

IDS 2015: Mit dem *today*-Messeguide wird die Ausstellersuche zum Kinderspiel.

Zur diesjährigen Internationalen Dental-Schau vom 10. bis 14. März in Köln werden mehr als 2.100 Aussteller auf der Koelnmesse vertreten sein und ihre innovativen Produkte einem



mitunter sehr lange Strecken auf dem großzügigen Messegelände der Koelnmesse zurück. Daher sollte ein Besuch auf der diesjährigen IDS sorgfältig geplant sein.

Damit man in den Gängen der weitläufigen Messehallen nicht gänzlich den Überblick verliert, navigiert Sie der *today*-Messeguide unter messeguide.today sicher durch die Hallen und Gänge der weltgrößten Dentalmesse. Mit der benutzerfreundlichen Ausstellersuche finden Sie schnell und einfach alle ausstellenden Unternehmen mit



Hallen- und Standnummer. Das Handling ist dabei ganz kinderleicht: Geben Sie im Suchfeld einfach den Namen der Firma ein, die Sie suchen, oder lassen Sie sich alle Aussteller zu einer bestimmten Produktgruppe in einer bestimmten Halle anzeigen. Über eine persönliche Merkliste kann man zudem favorisierte Aussteller abspeichern. Der Messeguide ist auch mobil abrufbar und kann so unterwegs bequem per Smartphone oder Tablet genutzt werden. Eine kurze Anleitung veranschaulicht, wie sich der *today*-Messeguide auch als Lesezeichen auf dem Homescreen speichern lässt. **ZT**

Quelle: ZWP online
Autorin: Katja Kupfer

breiten Publikum präsentieren. Der *today*-Messeguide hilft bei der Orientierung auf der großräumigen Dentalmesse und bei der Planung des Messebesuches. Als Besucher der Internationalen Dental-Schau legt man

360° – digitale Zahntechnik gestalten

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 zu 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 dargestellt und bewertet – und dies nicht nur

tenzialen der Digitalisierung machen und erhalten vielfältige Anregungen, wie sie das eigene Labor bestmöglich für die Zukunft positionieren können.

Renommierte 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 thematisiert wie aktuelle fräsbare Werkstoffe und deren Indikationen. Die dabei dargestell-



sionen einen fachlichen Austausch zwischen Teilnehmern 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**



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 Po-

ten 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 Diskus-

ZT Adresse

Henry Schein Dental
Deutschland GmbH
Monzastraße 2a
63225 Langen
Tel.: 0800 170077
Fax: 08000 400044
info@henryschein.de
www.henryschein-dental.de/360grad

Update digitaler Techniken

Die 44. Jahrestagung der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie findet vom 4. bis 6. Juni 2015 in der Stadthalle Nürtingen statt.



Vorstand der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V.



Außenansicht der Nürtinger K3N-Halle am Abend.

In über 20 Vorträgen werden namhafte Referenten auf der 44. Jahrestagung der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie die neuesten Entwicklungen aus zahnmedizinischen und -technischen Blickwinkeln beleuchten. Darüber hinaus haben die Teilnehmer Gelegenheit, in insgesamt acht Workshops interessante Themen ausführ-

lich zu behandeln und ihr Fachwissen zu vertiefen. So gibt Priv.-Doz. Dr. Jan-Frederik Güth einen aktuellen Einblick in die Entwicklung von Intraoralscanern. Dass bei aller Euphorie über die digitalen Möglichkeiten jedoch auch Grenzen zu berücksichtigen sind, unterstreicht Prof. Dr. Heiner Weber in seinem Vortrag. Einen eindrucksvollen

Vergleich zwischen analoger und digitaler Herstellung von Stegversorgungen gibt ZTM Rainer Gläser. ZTM Horst-Dieter Kraus greift ein Thema auf, das Zahnärzte und Zahntechniker häufig beschäftigt: „Wege in der Altersprothetik – jeweils unter Berücksichtigung von Patientenwunsch und -möglichkeiten“. Ästhetischen Aspekten bei

der Herstellung von Zahnersatz widmen sich ZTM Christian Hannker und ZTM Jürgen Freitag. Priv.-Doz. Dr. Dipl.-Ing. Martin Rosentritt und Dr. Dipl.-Ing. Bogna Stawarczyk gehen in ihren Vorträgen auf werkstoffkundliche Grundlagen der in der CAD/CAM-Fertigung zur Verfügung stehenden Materialien ein.

ZT Adresse

Arbeitsgemeinschaft
Dentale Technologie e.V.
Hartmeyerstraße 62
72076 Tübingen
Tel.: 07071 61473
Fax: 07071 967697
info@ag-dentale-technologie.de
www.ag-dentale-technologie.de

Mit dem Workflow bei der Erstellung von prothetischen Rekonstruktionen befasst sich ZTM Enrico Steger. Abgerundet wird die Veranstaltung durch eine interessante Industrieausstellung mit mehr als 35 Ausstellern. Die Teilnehmer haben außerdem anlässlich der Get-together-Party am Donnerstag in der Dentalausstellung und der ADT Grillparty am Freitagabend in der K3N-Halle ausreichend Gelegenheit, sich in angenehmer Atmosphäre bei guter Verpflegung mit Freunden und Kollegen auszutauschen. **ZT**

Eisen als Schlüsselfaktor

Einen Fortschritt im Verständnis der Zusammensetzung von Zahnschmelz haben Wissenschaftler der Northwestern University in Chicago/USA gemacht.

Indem sie die Struktur der Zähne von Nagetieren untersuchten, fanden sie heraus, wie unterschiedlich die chemische Zusammensetzung von menschlichem Dentin und insbesondere von Biber-Dentin ist.

verantwortlich ist, es schützt in einer Schicht amorpher Minerale die Hydroxylapatit-Struktur vor Säureangriffen. In anderen Nagetier-Dentinen macht Magnesium den Unterschied. Dabei kommen die Ionen dieser Metalle



Zahnschmelz ist aus vernetzten Hydroxylapatit-Kristallen zusammengesetzt. Die Nanostruktur allein macht aber nicht die Stärke des Schmelzes aus und schützt ihn nicht vor Säureattacken. Den Unterschied machen die Stoffe, die diese Struktur umhüllen. Bei Bibern, deren Zähne einen rotbraunen Farbton haben, ist Eisen ausschlaggebend. Nicht nur, dass es für die Pigmentierung

in relativ geringer Menge im Dentin vor, spielen aber eine umso größere Rolle. Die Biberzähne zeigten sich sogar säureresistenter als fluoridierte menschliche Zähne. Die Erkenntnis über diese Zusammenhänge könnte Grundlage neuer Entwicklungen zur Prophylaxe bieten. **ZT**

Quelle: ZWP online
Autorin: Karola Richter

Expertentipps für den Laboralltag

VITA lockt mit Live-Demos auf der IDS 2015.

Experten aus Praxis und Labor stellen VITA-Neuheiten vor und demonstrieren deren praktische Anwendungsvorteile. Dabei erhalten Besucher während verschiedener Live-Demos viele wertvolle Tipps.

VITA IMPLANT SOLUTIONS (IS) zur Herstellung von implantatgetragenen Zahnersatz sind bei den VITA CAD/CAM-Restaurationsmaterialien das Topthema. Die Zahnärzte Peter Neumann und Dr. Dirk Ostermann geben hierzu ihre Erfahrungen mit den neuen Rohlingen preis. Weitere Fachleute teilen darüber hinaus Empfehlungen zu VITA SUPRINITY, der zirkondioxidverstärkten CAD/CAM-Glaskeramik, sowie zu VITABLOCS, der CAD/CAM-Feldspatkeramik mit über 25-jähriger Erfolgsgeschichte.

ZT Urszula Mlynarska und ZTM Jürgen Freitag präsentieren die Vielseitigkeit des Verblendkomposits VITA VM LC und die neuen niedrigviskosen VITAVM LC flow-Massen. ZT Renato Carretti demonstriert live seine Technik der internen farblichen Charakterisierung von Keramikverblendungen mit VITA



Infos zum Unternehmen

INTERNO Farben. ZTM Björn Czappa verrät Besuchern, wie sie mit VITAVM

Keramiken auch bei unterschiedlichen Gerüstmaterialien ein höchästhetisches Ergebnis erreichen. Die Prothetik-Spezialisten ZT Karl-Heinz Körholz, ZTM Franz Hoppe und ZT Alexia Merg präsentieren, wie einfach VITAPAN PLUS Frontzähne und VITA LINGOFORM Seitenzähne in einer Aufstellung kombinierbar sind, um eine hochwertige und ästhetische Prothese ganz nach dem Vorbild der Natur herzustellen. Im Bereich VITA Farbbestimmung stellen die Zahnärzte, Knut Mau und

Dr. Philipp Grohmann, das neue VITA Easyshade V vor, die mittlerweile fünfte Generation dieser Komplettlösung für die digitale Bestimmung und Kommunikation von Zahnfarben. **ZT**

ZT Adresse

VITA Zahnfabrik
H. Rauter GmbH & Co. KG
Spitalgasse 3
79713 Bad Säckingen
Tel.: 07761 562-0
Fax: 07761 562-299
info@vita-zahnfabrik.com
www.vita-zahnfabrik.com
IDS: Halle 10.1, Stand D010-E019

ANZEIGE

...mehr Ideen - weniger Aufwand

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

TK1 - einstellbare Friktion für Teleskopkronen

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

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

platzieren

modellieren

Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm

aktivieren

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

Bitte kreuzen Sie an:

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

Bitte senden Sie mir das TK1 Starter-Set zum Sonderpreis von 156,00 €**.
**Nur einmal pro Labor/Praxis. / zzgl. ges. MwSt. / versandkostenfrei. Der Sonderpreis gilt nur bei Bestellung innerhalb Deutschlands.

per Fax an 02331 / 8081 - 18

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880



Generative Fertigung

Konsequente Forschungs- und Entwicklungsarbeit fruchtet in hoher Baupräzision und Detailgenauigkeit.

Die fortschreitende Digitalisierung von zahntechnischen Prozessen ist ein Megatrend. Da ausschließlich digitale Arbeitsabläufe noch limitiert sind, ist das Dentalmodell nach wie vor eine wichtige Arbeitsgrundlage für viele Restaurationen. Um der wachsenden Nachfrage nach digital erstellten Modellen und Bohrschablonen gerecht zu werden, haben sich die Werkstoff- und Gerätebau-Spezialisten der

auch die konsequente Weiterentwicklung des gesamten Workflows inklusive Werkstückreinigung und die Endhärtung durch Blitzlampen vorangetrieben. Seit einem Jahr werden jetzt die generativen Fertigungsanlagen D30 und D35 am Werksstandort Unna eingesetzt. Das hierfür verwendete Scan-LED-Verfahren ist eine Weiterentwicklung der Stereolithografie und ermöglicht eine Fertigung mit hoher Baupräzision und Detailgenauigkeit. Die von anspruchsvollen Kunden gewünschte Optik und Haptik sowie eine optimale Bearbeitbarkeit sind jetzt Realität geworden.

Mit der Einführung des neuen Bestellportals Print@Dreve, welches unter der Domain www.dreve.de/dentalmodelle erreichbar ist, stellt die Dreve Dentamid GmbH nun ein komfortables Bestellsystem bereit. Der Clou: Die Berechnung der Dienstleistungen erfolgt über den vom Dentallabor ausgesuchten, autorisierten Fachhändler. Den technischen Support übernehmen hierbei weiterhin die Prozessspezialisten der Dreve Dentamid GmbH. **ZT**

ZT Adresse

Dreve Dentamid GmbH
Max-Planck-Straße 31
59423 Unna
Tel.: 02303 8807-40
Fax: 02303 8807-55
dentamid@dreve.de
www.dreve.com/dentamid
IDS: Halle 10.2, Stand T030-U031

Dreve Dentamid GmbH eingehend mit dem Thema befasst. Um alle nötigen Maßnahmen umzusetzen, die den reibungslosen Verlauf des Rapid Manufacturing gewährleisten, wurde großer Aufwand in der eigenen Forschungs- und Entwicklungsabteilung betrieben. Eine wichtige Voraussetzung war dabei die Realisierung der geforderten Stückmengen, die der dentale Markt dann zum akzeptablen Stückmengenpreis verlangt. Eine weitere Vorgabe war die von Zahntechnikern geforderte, unbedingte Präzision auf absolutem Topniveau. Deshalb wurden



» EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

Frage: Wie viel Zeit muss ich in der Akquise vom ersten Kontakt bis zur ersten Arbeit einrechnen?

Claudia Huhn: Eine interessante Frage, die unserer Erfahrung nach leider nicht mit einer definitiven Zahl beantwortet werden kann. Dafür wird die Zahl von zu vielen Faktoren beeinflusst. Um trotzdem eine Antwort zu geben, gestatten Sie mir die Angabe eines Intervalls.

Vom ersten Kontakt bis zur ersten Arbeit können durchaus zwischen neun und zwölf Monaten vergehen. Manchmal geht es schneller, manchmal dauert es auch länger. Das hängt definitiv von Ihrer Vertriebsleistung zwischen dem ersten Kontakt und der ersten Arbeit ab. Klar ist, dass nur ein Kontakt in eine Praxis in der Regel zu gar keiner ersten Arbeit führt. Deshalb wird die Zeitspanne sehr stark von dem beeinflusst, was Sie in der Zwischenzeit tun.

Häufig werden wir im Zuge dieser Aussage gefragt: „Was heißt hier ‚in der Zwischenzeit tun‘?“ Ein Kunde wird in der Regel nicht mit einem Kontakt gewonnen. In der Regel deshalb, weil nicht ausgeschlossen werden kann, dass Sie einen Kunden doch über den ersten Kontakt gewinnen können. Wenn Sie vertrieblich gut sind, der Zahnarzt gerade auf der Suche nach einem Labor ist, die Chemie zwischen Ihnen beiden stimmt und Ihre Positionierung zu der Praxis passt, dann ist nicht ausgeschlossen, dass es gleich morgen losgehen kann. Die Wahrscheinlich-

keit für diese Situation ist jedoch eher gering. Viel wahrscheinlicher ist es, dass Sie in eine Praxis kommen, in der Ihnen gesagt wird: Wir haben schon unsere Labore, wir sind gut abgedeckt, wir sind zufrieden.

Trotzdem gehört gerade diese Praxis vielleicht zu Ihren Zielkunden. Jetzt gibt es zwei Möglichkeiten: Aufgeben oder mit dem loslegen, was „in der Zwischenzeit“, nämlich der Zeit zwischen erstem Kontakt und erster Arbeit, zu tun ist.

Was heißt das? Nehmen wir an, die Chemie zwischen Ihrem Zielkunden und Ihnen stimmt, obwohl er keinen Bedarf hat, dann wird eine potenzielle Zusammenarbeit zwischen Ihnen beiden nur dann infrage kommen, wenn Sie es schaffen, eine Beziehung zu dieser Praxis aufzubauen, die so belastbar ist, dass hieraus eine Zusammenarbeit entstehen kann. Dies können Sie sich vorstellen, wie eine Brücke, die zwei Gipfel miteinander verbindet. Erst wenn diese belastbar genug ist, dass man sie betreten kann, ohne Gefahr zu laufen, abzustürzen, erst dann kann man wirklich von einer Brücke sprechen. Beziehung baut sich über Kontakte auf. Als Kontakt in eine Zielkundenpraxis dient alles, was sich zum Ausbau der Brücke eignet. Definitiv nicht geeignet sind Kontakte dieser Art: „Sie wollten uns doch einmal ausprobieren, ...“



Deshalb ist es für eine geplante und organisierte Akquise unerlässlich, dass Sie sich einen Vertriebs- und Aktivitätenplan erstellen, dem Sie die Inhalte für Ihre geplanten Kontakte in Ihre Zielkundenpraxen entnehmen können. Nur dann haben Sie „das Recht“, auch immer wieder in diesen Praxen vorstellig zu werden. Ihr Ziel ist der Beziehungsaufbau, der Weg ist ein vertrieblich aufbereitetes Thema, dass Sie Ihrem Vertriebsplan entnehmen, den Sie zum Ende eines oder Beginn des nächsten Jahres für das komplette Jahr erstellen. 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
Fax: 02739 891081
claudia.huhn@ct-huhn.de oder
thorsten.huhn@ct-huhn.de
www.ct-huhn.de

Zukunft seit 125 Jahren

Das mittelständische Unternehmen BEGO feiert in diesem Jahr sein 125. Jubiläum.

Seit 125 Jahren bietet das 1890 gegründete und an der Weser in Bremen beheimatete Familienunternehmen Dentalprodukte aus einer Hand an. Mittlerweile wird das Unternehmen in der fünften Generation inhabergeführt. „2015 wird für uns ein ganz besonderes Jahr – dies wollen wir mit Kunden, Partnern und Mitarbeitern teilen“, so der geschäftsführende Gesellschafter der BEGO, Christoph Weiss.

So feiert das Unternehmen nicht nur das 125-jährige Bestehen der BEGO Bremer Goldschlägerei Wilh. Herbst GmbH & Co. KG, sondern auch den 25. Geburtstag der BEGO Im-

plant Systems GmbH & Co. KG und das 15. Jubiläum der BEGO Medical GmbH.

Gemeinsam zählen die Unternehmen 165 Jahre Erfahrung,

die insbesondere auf dem Wissen und den Errungenschaften des Firmengründers Dr. h.c. Wilhelm Herbst aufbaut. Mit der Erfindung der Rotations-

methode legte er den Grundstein für ein erfolgreiches, international agierendes Unternehmen mit mittlerweile rund 450 Mitarbeitern.

Ausblick auf die IDS

„Auf der IDS werden wir erneut unter Beweis stellen, dass wir der Rolle als Vorreiter der Dentalwelt gerecht werden können. Besucher dürfen dann vor allem auf die Vorstellung unseres 3-D-Drucksystems gespannt sein, das den Laboralltag und den 3-D-Druck revolutionieren wird!“, kündigt Weiss an. Denn zur IDS in Köln präsentiert der Bremer Dentalspezialist BEGO den eigenentwickelten und für die dentale Anwendung optimierten 3-D-Drucker Varseo zur laborseitigen Fertigung verschiedenster Indikationen aus Kunststoff. Neben dem Drucker werden auch die dazugehörigen Materialien, Software-Tools und Services zur schnellen, einfachen und kostengünstigen Herstellung von beispielsweise Schienen,

Bohrschablonen, CAD/Cast®-Modellgussgerüsten und patientenindividuellen Abformlöffeln vorgestellt.

Eine speziell zum Jubiläum entwickelte Kampagne unter dem Motto „Zukunft seit 125 Jahren – Happy Birthday BEGO!“ wird das ganze Jahr hinweg den Online- und Printbereich begleiten. Man darf also gespannt sein! **ZT**

ZT Adresse

BEGO Bremer Goldschlägerei
Wilh. Herbst GmbH & Co. KG
Technologiepark Universität
Wilhelm-Herbst-Straße 1
28359 Bremen
Tel.: 0421 2028-0
Fax: 0421 2028-100
info@bego.com
www.bego.com
IDS: Halle 10.2, Stand M020-N029



Happy Birthday BEGO

today
Messeguide

IDS 2015



**So wird die
Ausstellersuche
zum Kinderspiel**
www.messeguide.today



Jetzt testen!



Weiterbildung „worldwide“

Zusammen mit dem Südtiroler Unternehmen Zirkozahn ist der international angesehene Zahntechnikermeister Klaus Mütterthies aktuell auf Welttournee. In kollegialer Atmosphäre lernen die Teilnehmer ästhetische Zahntechnik aus erster Hand kennen.



Im Rahmen einer Welttournee bereiste Klaus Mütterthies, einer der bekanntesten Zahntechniker der jüngeren Vergangenheit, unlängst die USA, Spanien, Frankreich, Deutschland und Südtirol. In den verschiedenen Zirkozahn Education Center und Partnereinrichtungen sowie an der University of California lehrte er den teilnehmenden

Zahntechnikern exklusiv die Grundlagen seiner Kunst. Der Paukenschlag gelang Zirkozahn jedoch in Spanien, wo eine neue Filiale nahe Barcelona in Anwesenheit des Ästheten Mütterthies eröffnet wurde. Auf die Eröffnung des voll ausgestatteten Zirkozahn Education Center folgte einer seiner begehrten Kurse, bei de-

nen er den Teilnehmern je zwei volle Tage widmete: Nach der Begrüßung, einer kurzen Einführung in das Kursprogramm und einem Stegreif-Vortrag durch Klaus Mütterthies befassten sich die Besucher unter Anleitung des angesehenen Zahntechnikers am ersten Tag mit der Bearbeitung einer gefrästen 6-gliedrigen

Frontzahnbrücke aus Prettau® Zirkon und dem Einfärben von Zirkon mit Colour Liquid Prettau® Aquarell. Am zweiten Tag wurden die Ergebnisse vom Vortrag begutachtet und analysiert. Dann ging es weiter mit der praktischen Tätigkeit. Die Teilnehmer beschäftigten sich mit der Schichtung von ICE Zirkon Keramik im Inzisalbereich und mit dem Auftragen und dem Brand der neuen ICE Zirkon Malfarben 3D by Enrico Steger. Mit gespanntem Interesse verfolgten die anwesenden Zahntechniker die virtuoson Handgriffe des Meisters und verfeinerten ihre eigene Arbeitstechnik. Zum Abschluss seiner Tour machte Mütterthies im Januar 2015 noch einmal im Zirkozahn Education Center in Neuler (Baden-Württemberg) Halt. Dieser Sondertermin kam aufgrund

der großen Nachfrage an diesem Kursangebot zustande. Die Tour wurde von der Südtiroler Firma Zirkozahn organisiert und zusammen mit Klaus Mütterthies durchgeführt. Zirkozahn setzt seit einiger Zeit einen Schwerpunkt auf Bildung. Dabei gilt der Grundsatz: Nur wer gut ausgebildet ist, kann auch Kompetenz vermitteln und als guter und gewinnender Zahntechniker bestehen. **ZT**



Infos zum Unternehmen

ZT Adresse

Zirkozahn Worldwide
An der Ahr 7
39030 Gais-Südtirol, Italien
Tel.: 07961 933990
Fax: 07961 9339910
info@zirkozahn.com
www.zirkozahn.com
IDS: Halle 4.2, Stand G010-J019

ANZEIGE

ABOSERVICE

Frischer Wind für Ihr Labor

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




JA, Ich möchte die Informationsvorteile nutzen und sichere mir folgende Journale bequem im preisgünstigen Abonnement:

Zeitschrift	Jährliche Erscheinung	Preis
<input type="checkbox"/> ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor	6-mal	36,00 €*
<input type="checkbox"/> digital dentistry	4-mal	44,00 €*
<input type="checkbox"/> ZT Zahntechnik Zeitung	11-mal	55,00 €*

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

Labornummer: _____
 Straße/Hausnummer: _____
 PLZ/Ort: _____
 Telefon/E-Mail: _____ **Unterdruck**

© Jameda-Verlag. Der Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen nach Bestimmung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstr. 29, 02309 Leipzig widerrufen. Bei dem Preis Reduzierung bei Aboschluss gültig. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein Jahr, wenn es nicht fristgemäß abbestellt wird. © 2014 Oemus Media AG. Alle Rechte vorbehalten.

Datum/Unterdruck **ZT 3/15**

Bestellformular ABOSERVICE | E-Mail: grasse@oemus-media.de
Fax: 0341 48474-290

In aller Munde

remanium® – eine Erfolgsgeschichte feiert 80-jähriges Jubiläum.

remanium® ist ein Produkt, das sich fortlaufend weiterentwickelt und an den technischen Fortschritt der Zahntechnik angepasst hat. Schon seit Jahren gehören die Legierungen von Dentaurum zu den renommierten Produkten in der Zahntechnik und basieren auf einer langjährigen erfolgreichen Geschichte. Bereits die im Jahr 1935 erstmals vorgestellte Remanit-Kobalt-Chrom-Legierung für Modellguss wies grundsätzliche Eigenschaften und Komponenten auf, die bis heute bei den hochwertigen Modellgusslegierungen anzutreffen sind. Als neueste Entwicklung führt das Unternehmen die innovative Modellgusslegierung remanium® GM 280. Diese zeichnet sich durch eine niedrige Härte aus und ist somit besonders komfortabel zu bearbeiten und zu polieren. Darüber hinaus weist sie eine hohe Bruchdehnung auf und unterstützt damit eine einfache Aktivierung ohne Bruchgefahr der Klammern. Die Legierungen für die Kronen- und Brückentechnik gehören zu den wichtigsten Elementen im stetig wachsenden Markt für diese Legierungsgruppe. Dabei sind sie für zahlreiche Verarbeitungstechnologien optimiert – von der traditionellen Gusstechnik über Fräsblanks bis hin zu feinstem Pulver für die Laserschmelztechnologie. Die remanium® star-Fräsblanks stehen in zwei Qualitäten zur Verfügung, wahlweise pulvermetallurgisch hochverdichtet oder in einem speziellen Gussverfahren her-



Infos zum Unternehmen

gestellt. Auch die Drähte und Drahtelemente der bewährten Marke haben weltweit schon seit vielen Jahrzehnten einen guten Ruf bei den Anwendern. Sowohl die Entwicklung als auch die Fertigung und Prüfung der unterschiedlichen Legierungen erfolgen nach den hohen Standards „made in Germany“ – zentral bei Dentaurum in Ispringen. Anlässlich des Jubiläums



hat das Unternehmen besondere Angebote für seine Kunden bereitgestellt, so zum Beispiel die Verlosung eines Desktop Compact Dentallasers. **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
IDS: Halle 10.1, Stand E010-F011

Spende an Future for Children

KaVo spendet Behandlungseinheit an Medical Center in Sri Lanka.

Seit dem 26. Dezember ist das Leben in Ahungalla und Kosgoda im Südwesten Sri Lankas nicht mehr dasselbe: Die beiden Gemeinden waren besonders stark vom Tsunami betroffen. Bereits kurz nach der Naturkatastrophe engagierte sich der gemeinnützige deutsche Verein Future for Children vor Ort und errichtete innerhalb weniger Monate ein UNESCO Village. KaVo Dental GmbH, seit über 100 Jahren einer der führenden Dentalhersteller, sorgt jetzt mit der Spende einer Behandlungseinheit an Future for Children dafür, dass



ESTETICA Comfort 1065, der Klassiker unter den Behandlungseinheiten, wurde vom KaVo Serviceteam komplett aufbereitet und wird in Kürze über den Handelspartner Pluradent vor Ort installiert und in Betrieb genommen. „Wir freuen uns sehr, mit unserer Spende einen Beitrag zur besseren medizinischen Versorgung im UNESCO Village leisten zu können“, sagt Edwin Fieseler, Leiter Marketing Deutschland. „Mit der neu aufbereiteten ESTETICA Comfort 1065 können die Einwohner des Dorfes und aus der näheren Umgebung zukünftig nach modernen zahnmedizinischen Standards behandelt werden.“ **ZT**



Edwin Fieseler, KaVo Dental GmbH, begrüßt Mönch Wimaladhamma Tissa Nayaka vom UNESCO Village und Elfriede Süß von Future for Children am Firmensitz zur Übergabe der Behandlungseinheit.

die Kinder und Erwachsenen im Medical Center des Village zukünftig zahnärztlich optimal versorgt werden können. Im Dezember 2014 besuchten der Mönch Wimaladhamma Tissa Nayaka vom UNESCO Village und Elfriede Süß von Future for Children den Firmensitz von KaVo, um die Spende entgegen zu nehmen. Die gebrauchte

ZT Adresse

KaVo Dental GmbH
Bismarckring 39
88400 Biberach an der Riß
Tel.: 07351 56-0
Fax: 07351 56-1488
info@kavo.com
www.kavo.com
IDS: Halle 10.1, Stand H010-J020

Im Auftrag der Wissenschaft

International Team for Implantology bietet Fortbildung für Zahnärzte und Zahntechniker an.



Professor Dr. Dr. Hendrik Terheyden, Fortbildungsbeauftragter der ITI Sektion Deutschland.

Die Fortbildungsbroschüre 2015 des ITI (International Team for Implantology) liegt druckfrisch auf dem Tisch. Gegliedert nach Expertenkursen, den Themen Chirurgie sowie Prothetik und Zahntechnik verspricht das ITI auf 48 Seiten nach eigenen Angaben Fortbildung auf höchstem

Niveau. In der Summe werden zwei Expertenkurse, sieben chirurgische Formate für Zahnärzte sowie sieben prothetische Planungskurse für Zahntechniker angeboten. Demnach kommen sowohl Zahnmediziner als auch Zahntechniker gleichermaßen auf ihre Kosten. Seite für Seite werden die Kurse detailliert und bebildert dargestellt. Ausführliche Porträts der Referenten ergänzen die Kursbeschreibungen. Das ITI verweist auf den hohen Wissenschaftsbezug seiner Kurse und fordert den Leser im Vorwort auf, beim großen Angebot an Fortbildungen nicht den Blick für Qualität zu verlieren und zwischen Marketing bzw. wissenschaftlicher Information zu unterscheiden. Diesen Gesichtspunkt betont noch einmal Professor Dr. Dr. Hendrik Terheyden, Fortbildungsbeauftragter der ITI Sektion Deutschland:

„Entscheidet man sich für den wissenschaftlichen Weg, ist man beim ITI in den richtigen Händen.“ Die gedruckte DIN-A4-Broschüre kann beim Sekretariatsbüro Deutschland bestellt oder im PDF-Format von der Website „www.iti.org/germany“ im Bereich News heruntergeladen werden. Über die deutsche Landesgrenze hinaus werden ITI Fortbildungen auch in Österreich und in der Schweiz angeboten. **ZT**



ZT Adresse

ITI Sektion Deutschland
Jechtinger Straße 9
79111 Freiburg im Breisgau
Tel.: 0700 484484-00
Fax: 0700 484484-99
germany@itisection.org
www.iti.org/germany

... und täglich grüßt ein iPad!

Verlosung während der 36. Internationalen Dental-Schau in Köln – Am Stand der OEMUS MEDIA AG vorbeischaun, Teilnahmekarte ausfüllen und gewinnen!

Aller zwei Jahre steht die IDS vor der Tür und die Dentalbranche Kopf – so auch in diesem Jahr. Zur 36. Auflage der Internationalen Dental-Schau in Köln präsentieren mehr als 2.100 Anbieter aus 56 Ländern die neuesten Innovationen, Produkte, Verfahren und Dienstleistungen der Dentalbranche. In Halle 4.1, Stand D060-F069 wird die OEMUS MEDIA AG wieder live vor Ort sein und täglich unter allen Besuchern des Messestandes, die sich für den ZWP online-Newsletter registrieren lassen, ein Apple iPad Air 2 (16 GB, WiFi) verlosen.



Wer den wöchentlichen ZWP online-Newsletter abonniert, ist zukünftig somit nicht nur besser informiert, sondern erhöht auch seine Chance auf den Gewinn eines iPads. Also einfach vorbeischaun, anmelden und mit etwas Glück schon bald der Besitzer eines schicken Tablets im Handtaschenformat sein. Jeden Tag wird gegen 17.30 Uhr per Zufallsprinzip ein Gewinner ausgelost und vor Ort bekannt gegeben. Das Team der OEMUS MEDIA AG freut sich wieder sehr auf Sie! **ZT**

Quelle:
ZWP online

ZT Veranstaltungen März/April 2015

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
13.3.2015	Berlin	Bestell- und Warenwirtschaft in der Zahnarztpraxis/ im Dentallabor – Anwenderworkshop Referentin: ZMV Jeannette Hartert	NWD Tel.: 030 217341-18 jacqueline.wuestenhagen@nwd.de
18.3.2015	Meckenheim	Das Modell – Die Visitenkarte des Labors Referenten: ZTM C. Füssenich und ZT U. Rudnick	picodent Tel.: 02267 6580-0 info@picodent.de
21.3.2015	Penzburg	Implantatprothetik für Zahnärzte und Zahntechniker Referent: Dr. Jörg-Martin Rupp	CAMLOG Tel.: 07044 9445-607 carina.streckfuss@camlog.com
23.–26.3.2015	Bremen	Modellgusstechnik Special – Fortgeschrittenenkurs II Referent: N.N.	BEGO Tel.: 0421 2028-372 linsen@bego.com
27.3.2015	Alling	CAD/CAM implantatgetragene Konstruktionen mit 3Shape Dental Designer, cara I-Bridge, I-Bar, I-Butment, Yantaloc Referenten: ZT Josef Baumgartner und Peter Pietsch	Heraeus Kulzer Tel.: 06181 35-4014 hd.academies@heraeus.com
10./11.4.2015	München	Komposit: Schichten – Pressen – Beherrschen Referentin: Annette von Hajmasy	Ivoclar Vivadent Tel.: 07961 889-219 anastasia.rueckle@ivoclarvivadent.de
15.4.2015	Starnberg	Vom Abdruck zum Provisorium – Workshop für Zahnmedizinische Fachangestellte und interessierte Zahnärzte Referentin: Melanie Lackner, ZMF	CORONA Tel.: 08151 555-388 info@lavazentrum.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.

Goldkurs wieder **sehr** hoch

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



Gold: 34,15 €/g · Platin: 33,35 €/g · Palladium: 22,45 €/g · Silber: 0,47 €/g

Edelmetallkurse bei Drucklegung 25. Februar 2015 (aktuelle Kurse unter Tel.-Nr. 0 2133 /47 82 77)

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

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



Auszahlungsbeispiel:

Anlieferungsgewicht	206,93 g
Schmelzgewicht	148,65 g
AU	61,24 %
Pt	4,03 %
Pd	15,76 %
Ag	10,75 %
Auszahlung	3.071,74 €



ANRUF GENÜGT
0 21 33 47 82 77