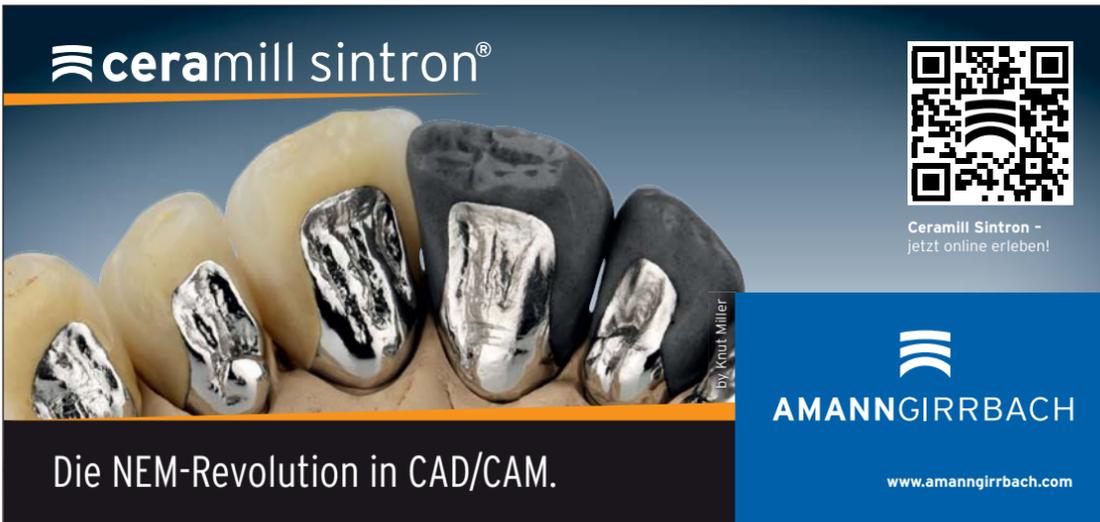




ANZEIGE



ceramill sintron®

Ceramill Sintron - jetzt online erleben!

AMANGIRRBACH

www.amangirrbach.com

Die NEM-Revolution in CAD/CAM.

Kasse erstattet nur bei vorheriger Prüfung

Ohne vorherige Zustimmung zahlt die Kasse kein Geld.



Das Landessozialgericht (LSG) Niedersachsen-Bremen hat entschieden, dass kein Kostenerstattungsanspruch nach Versorgung mit Zahnersatz besteht, wenn der Heil- und Kostenplan der Krankenkasse nicht vorab zur Überprüfung vorgelegt wurde. Der Kläger war freiwilliges Mitglied der beklagten Krankenkasse. Seinen Antrag auf Kostenerstattung der Rechnung seiner Zahnärztin nach

durchgeführter Versorgung mit Zahnersatz lehnte die Krankenkasse ab. Die Notwendigkeit von Zahnersatz müsse durch einen Heil- und Kostenplan nachgewiesen und vor Durchführung der Maßnahme der Krankenkasse zugeleitet werden, damit diese die Notwendigkeit der Maßnahme prüfen könne. Dies habe der Kläger versäumt. Der

» Seite 2

ANZEIGE



VERBAND DEUTSCHER ZAHNTECHNIKER INNUNGEN

VDZI

POLITIK. MACHT. STARK.

Arbeitsschutz, Aus- und Fortbildung, BEB Zahntechnik®, BEL, Berufsgenossenschaft, Bundesmittelpreise, CAD/CAM-Kooperationen, Höchstpreise, Kalkulation, Marketing, Medizinproduktegesetz, Privatpreise, QS-Dental, Qualitätssicherung, Rechtsauskunft, ÜLU - verbunden mit vielen Serviceleistungen für die Mitglieder.

Nur einige Stichworte, was Ihre Innung täglich für Sie tut!

UND SIE? Politisch stark macht dieses Handwerk nur die kollegiale politische Solidarität aller Kollegen, die gemeinsam mit einer Stimme Ihre Interessen vor Ort, im Land, in Berlin und Brüssel vertreten.

Informieren Sie sich bei Ihrer Innung. Mitglied sein macht stärker.



» Seite 2

Nachruf Heinz-Josef Kuhles

Pionier der Zahntechniker-Bewegung verstorben.

Mit Bestürzung hat der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) Kenntnis vom Tod Heinz-Josef Kuhles genommen (21. April 1936 bis 3. April 2015). Der Bielefelder Zahntechnikermeister war von 1988 bis 1991 Vizepräsident des VDZI. Viele Jahrzehnte hat er in zahlreichen Gremien des VDZI leidenschaftlich als Kollege für Kollegen die Sache der Zahntechniker selbstbewusst vorangetrieben. Das Zahntechniker-Handwerk verdankt Kuhles maßgeblich den Aufbau und die Fortentwicklung der ersten Bundeseinheitlichen Benennungsliste für zahntechnische Leistungen (BEB) bereits im Jahr 1972. Damit war ein Meilenstein für die Transparenz bei der Auftragsvergabe, der Leistungsdokumentation und Rechnungslegung geschaffen. Diese Arbeit war die Grundlage für das spätere Bundeseinheitliche Leistungsverzeichnis zahntechnischer Leistungen (BEL) und die fortentwickelte BEB Zahntechnik®. Heinz-Josef Kuhles gehörte von Beginn der VDZI-



dentona®

JETZT KOMMT DRUCK IN DIE ZAHNTECHNIK

Kommission zur Erstellung des BEL an. Beim 1991 in Kraft getretenen BEL II hat er die VDZI-Verhandlungskommission geleitet. Als Vorsitzender der BEL-Kommission des VDZI sowie als Vorsitzender des mit den Kassenverbänden gebildeten „Gemeinsamen Ausschusses BEL“ wurde Kuhles ein bei Krankenkassen, Zahnärzten, Zahntechnikern und Verbänden bundesweit geschätzter, weil stets fairer Verhandlungspartner, und fachlich höchst qualifizierter

» Seite 2

ZT Aktuell

Zielstrebige Bescheidenheit

Ganzheitlicher innerer und äußerer Erfolg steht im Fokus des Artikels von Marc M. Galal.

Wirtschaft
» Seite 6

Non-Prep Veneers

Die Königsdisziplin der ästhetischen Veneer-Restauration wird im Fallbeispiel dokumentiert.

Technik
» Seite 10

DGZI-Jahreskongress

Kongresspräsident Prof. (CAI) Dr. Roland Hille im Interview.

Service
» Seite 23

Regensburger Förderpreis vergeben

Zum 9. Mal trafen sich die acht besten Jungtechnikerinnen und -techniker Bayerns zum alljährlichen Leistungsvergleich an der Städtischen Berufsschule II in Regensburg.

Schon dabei zu sein, ist eine Ehre, denn zum Leistungswettbewerb werden nur die besten Jungtechnikerinnen und -techniker aus den vier bayerischen Ausbildungsstandorten München, Augsburg, Nürnberg und Regensburg eingeladen. Etwa 220 Auszubildende im Zahntechniker-Handwerk legten 2014 die

Gesellenprüfung ab und die acht Besten davon wurden nach Regensburg zu einem Leistungswettbewerb – quasi den bayerischen Meisterschaften – eingeladen. Zum ersten Mal war unter den acht Besten, die nach Regensburg kamen, kein männlicher Vertreter, was auf keinen Fall so interpretiert werden darf,

dass Zahntechniker ein Frauenberuf ist. Die jungen Technikerinnen mussten ein Goldinlay, zwei Verblendkeramikronen und eine Keramikkrone auf einem Implantat herstellen. Die Stellung der Keramikronen im Zahnbogenverlauf und deren

» Seite 2

ANZEIGE

www.yodewo.com
DAS DENTALPORTAL

- @ kostenfreie Unternehmensprofile
- @ Produktinformationen
- @ Dental Stellenanzeigen

Suche nach: medical milling

Suche nach: medical milling

[m|m|c] [medical | milling | center]

Zirkon, so wie es sein sollte!

★★★★★

jo DENTAL Jeder braucht's! Jeder hat's! Alle wollen's!

Nachruf Heinz-Josef Kuhles

ZT Fortsetzung von Seite 1

Experte in allen Abrechnungsfragen. Seine Veröffentlichungen und Nachschlagewerke zur Leistungsbeschreibung und zur Abrechnung zahntechnischer Leistungen haben in allen Fachkreisen große Beachtung gefunden und gelten heute als Standardwerke. Mit seiner Leidenschaft und Fachkenntnis, seiner fairen und ausgleichenden Art im demokratischen Streit war Heinz-Josef Kuhles ein Garant für eine kollegiale und sachliche Berufspolitik. Dabei hat er – wie nur wenige andere – große Verdienste für dieses Handwerk erworben. Dabei hatte er auch immer die Qualität sowie die Sicherheit der Zahnersatzversorgung der Bevölkerung und damit das Allgemeinwohl im



Blick. Aus diesem Grund wurde ihm 1998 die Goldene Ehrennadel des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen, die höchste Auszeichnung im Zahn-

techniker-Handwerk, verliehen. Des Weiteren trägt Kuhles die Goldene Ehrennadel des Landesinnungsverbandes für das Zahntechniker-Handwerk Nordrhein-Westfalen. Die Zahntechniker-Innung Münster ernannte ihn im Jahr 2000 zum Ehrenobermeister. Im Jahr 2004 verlieh der Bundespräsident in Anbetracht und Würdigung seiner besonderen Verdienste Kuhles das Verdienstkreuz am Bande der Bundesrepublik Deutschland. Das Zahntechniker-Handwerk wird ihn stets in allerbesten Erinnerung behalten. Mit ihm geht ein hochgeachteter Kollege und Freund. Der VDZI drückt der Frau und Familie von Heinz-Josef Kuhles sein aufrichtiges Mitgefühl aus. **ZT**

Quelle: VDZI

Regensburger Förderpreis vergeben

ZT Fortsetzung von Seite 1

Schichtungsschema wurden vorgegeben. Die Aufgabenstellung insgesamt war nicht einfach zu lösen und für die besten Jungtechnikerinnen eine besondere Herausforderung.

Da jedoch alle Teilnehmerinnen an den beiden Tagen sehr gute Leistung erbracht hatten, freuten sich die Veranstalter der Städtischen Berufsschule II, Fachlehrer und Zahntechnikermeister Robert Malik und Studiendirektor Alfons Koller, dass jede Teilnehmerin für zwei harte Arbeitstage belohnt werden konnte: Neben einem gesponserten Arbeitskurs und einer Urkunde für alle Teilnehmerinnen, erhielten die drei besten Teilnehmerinnen einen Geldpreis in Höhe von 700 Euro. Die Erstplatzierte bekam zusätzlich noch einen mittlerweile begehrten Pokal überreicht.

Die attraktiven Preise wurden dank zahlreicher Sponsoren des Regensburger Förderpreises zur Verfügung gestellt. Die Sieger-



ehrerung findet wie jedes Jahr im Rahmen des Oberpfälzer Zahnärztetags im Juli am Uniklinikum Regensburg statt, an dem auch ein Fortbildungstag für Zahntechniker, der vom Regensburger Förderverein Zahntechnik e.V. organisiert wird, angeboten wird: So kann man einer breiten Öffentlichkeit sowohl den Grundgedanken des Regensburger Förderpreises als auch die Kandidatinnen und deren Siegerarbeiten vorstellen.

Die Teilnehmer

Daniela Fischer aus Mistelgau (Bayreuth), Eva Kronfeld aus Amberg, Nicole Mayr aus Merzingen (Donauwörth), Francesca Schlegel aus München, Carolin Haun aus Wörth am Main (Milttenberg), Elisabeth Mey aus München, Christina Raitner aus Breitenberg (Passau) und Dominique Meyer aus Kempten. **ZT**

Quelle: Stadt Regensburg

Kasse erstattet nur bei vorheriger Prüfung

ZT Fortsetzung von Seite 1

Kläger hat vorgetragen, die Versorgung mit Zahnersatz sei medizinisch notwendig gewesen. Er habe ein Heil- und Kostenplan vorgelegt und seine Zahnärztin habe ihm vor Beginn der Behandlung auch schriftlich den voraussichtlichen Festzuschuss mitgeteilt. Der Wortlaut der gesetzlichen Regelung erfordere auch nicht ausdrücklich, dass die Bewilligung des Festzuschusses vor der Behandlung zu erfolgen habe. Das Sozialgericht sowie der 4. Senat des LSG haben die Entscheidung der Krankenkasse bestätigt. Aus Entstehungsgeschichte, Sinn und Zweck sowie aus dem systematischen Zusammenhang der Regelung des § 87 Abs. 1a Sozialgesetzbuch Fünftes Buch – Gesetzliche Krankenversicherung (SGB V) folge, dass sowohl die

Prüfung des Heil- und Kostenplans als auch die Prüfung des Festzuschusses vor Beginn der Behandlung zu erfolgen habe. Das Genehmigungserfordernis rechtfertige sich daraus, dass die Notwendigkeit und Wirtschaftlichkeit einer Zahnersatzversorgung vorab besser überprüft werden könne. Dieser mit dem Genehmigungserfordernis verfolgte Zweck entfalle, wenn die Zahnersatzversorgung bereits durchgeführt worden sei, sodass eine nachträgliche Genehmigung keinen Sinn mehr habe. Wenn sich der Kläger nicht an das gesetzlich vorgeschriebene Prozedere halte, falle dies in seinen eigenen Verantwortungsbereich. **ZT**

Quelle: Landessozialgericht Niedersachsen-Bremen, Urteil vom 25. November 2014 – L 4 KR 535/11

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 Lejnitz (kl)	Tel.: 0341 48474-152 k.lejnitz@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.

KONZIPIERT FÜR DIE GROSSEN AUFGABEN

pro **3d** ure fab-13
medical



Mehr Informationen zu unseren 3D-Drucksystemen unter www.dentona.de

Verbindungen in die große, weite Welt

IZN-Meisterschule ermöglicht Praktikum im Di-Ceram Dental Laboratory in Südafrika.



„Südafrika bietet mehr als ‚nur‘ einen tollen Urlaub“ (Jens Diedrich, Geschäftsführer IZN e.V.)

Bei dem Begriff „Kapstadt“ denkt man an Sonne, Sand und Meer – und nicht unbedingt an Zähne. Südafrika ist aber nicht nur ein schönes Urlaubsland, sondern auch eine starke Wirtschaftsmacht. Schon seit Jahren unterhält das IZN e.V. eine sehr freundschaftliche Verbindung zum „Di-Ceram Dental Laboratory“ in Südafrika.

Im letzten Sommer erreichte mich ein Anruf von meinem guten Freund Shane Hansen aus Kapstadt. Er fragte, ob ich jemanden

wüsste, der Spaß daran hätte, von Herbst bis Weihnachten für ihn im Praktikum tätig zu sein. Lernen, wo andere Urlaub machten. Tolle Sache. Selbstverständlich war der entsprechende Kandidat schnell gefunden. Ein junger, strebsamer Meisteranwärter schwirrte mir als idealer Proband im Kopf herum. Als ich ihn fragte, konnte ich die Antwort sehr schnell in seinen Augen erkennen, hier waren keine Worte notwendig. Die Frage, ob er denn auch im Falle eines Nichtbestehens der Prüfung

fahren würde, wurde beantwortet mit: „Ich bestehe die Prüfung.“ Torben Bernhardt vom Dental-labor technoDENT hat nicht eine einzige Minute an sich gezweifelt.

Wie ich meinen Aufenthalt in Kapstadt erlebt habe

Torben Bernhardt, Zahntechnikermeister, berichtet von seinen Erlebnissen: In einem gemeinsamen Gespräch mit meinem Chef Dieter Müller entstand die Idee, nach der

Meisterschule Erfahrungen in einem anderen Labor zu sammeln, um damit meinen persönlichen Erfahrungsschatz zu erweitern und den Laboralltag meines deutschen Arbeitgebers mit neuen Einflüssen zu bereichern. Das nicht selbstverständliche Angebot meines Chefs, für einige Monate das Labor verlassen zu dürfen, durfte natürlich nicht ungenutzt bleiben.

Dass ich mir in Kapstadt und Umgebung nicht ansatzweise fremd vorkam, bemerkte ich bereits kurze Zeit nach meiner Abholung vom Flughafen und den ersten freundlichen Plaudereien mit meiner Gastfamilie Shane, Lisa und Benjamin. Ich fühlte mich sofort gut aufgenommen und sollte auch bis zum Ende der drei Monate nicht den Eindruck verlieren, den besten Ersatz für meine daheimgebliebene Familie kennengelernt zu haben.

Schon einen Tag nach meiner Ankunft begann der berufliche Ernst: Ich wurde mit meinen Arbeitskollegen auf Zeit und den laboreigenen Arbeitsgewohnheiten und -abläufen vertraut gemacht, die mir erstaunlich europäisch vorkamen. Das lag nicht nur an dem vorhandenen CAD/CAM-System eines namhaften Herstellers, sondern auch an der Präzision und erstklassigen Ästhetik, die ich an den fertiggestellten zahntechnischen Arbeiten erkennen konnte. Kein Wunder also, dass sich Shane mit seinem Labor einen Namen im Kronen- und Brückenbereich gemacht hatte und fast ausschließlich festsitzenden, meist implantatgetragenen Zahnersatz herstellte. Bereits nach kurzer Eingewöhnungszeit in der neuen Arbeitsumgebung mit mir unbekanntem Materialen und teils leicht improvisierten Gerätschaften konnte ich produktiv im Laboralltag mitwirken, war fester Bestandteil des Teams und konnte meinem deutschen Chef freudig ankündigen, einige Strategien und Techniken mit nach Deutschland bringen zu können.

Dass Deutschland trotz aller gesundheitspolitischen Hindernisse nicht der schlechteste Standort für ein Dentallabor ist, war eine meiner zahlreichen Erkenntnisse meines Aufenthalts. Die zunächst oberflächliche sonnengeprägte Urlaubsansicht eines Landes wurde durch einen realistischen, tiefer gehenden Eindruck ersetzt, der aus Gesprächen mit meinem Chef und anderen Zahn-technikern resultierte: Beschwerden wir Deutschen uns schon immer über relativ hochpreisige Dentalgerätschaften, dürfen wir nicht vergessen, dass wir direkt an der Quelle der Dentalindustrie sitzen. Wir sind nicht auf sündhaft teure Importe aus dem „Dental-Mekka Germany“ angewiesen und können uns sicher sein, Support direkt durch den Hersteller zu bekommen – ohne Einschaltung

eines unzuverlässigen Mittelmannes, wie es in Südafrika zum Leid der Laborinhaber ausschließlich funktioniert. Dass die zahntechnischen Fortbildungsveranstaltungen, die ich in Kapstadt besuchen durfte, von eingeflogenen deutschen Referenten abgehalten wurden, rundete dieses Bild perfekt ab.

Auch über regelmäßige Stromausfälle, die in Kapstadts Umgebung leider Normalität sind und Keramikbrände zur Glückssache machen, brauchen wir uns hier nicht den Kopf zerbrecen. Der durch unsere deutsche Infrastruktur gewährleistete organisierte Alltag ist jedoch so sehr zur Gewohnheit geworden, dass der Aufenthalt in einem Schwellenland wie Südafrika auf mich augenöffnend gewirkt hat und vorher als selbstverständlich hingegenommene Dinge schätzenswert gemacht hat.

ANZEIGE

Dass mir von den Südafrikanern immer wieder von verminderter Unterstützung seitens der Politik und einer generell fragwürdigen Regierung berichtet wurde, brachte mich zu dem endgültigen Standpunkt, dass Südafrika ein wirklich tolles Land mit freundlichen Menschen und wunderschöner Flora und Fauna sei, für meine berufliche Zukunft aber nicht das Optimum darstellt.

Klar ist: Die glückliche Ausgangslage für meine Auslandserfahrung war die Kombination aus dem Angebot der Freistellung durch meinen Arbeitgeber, der nötigen Verbindungen ins Ausland und der privaten Freiheiten, die ich in meinem Alter von 23 Jahren noch genieße. Die hochwertig ausgeführte Zahntechnik endet nicht an den deutschen Grenzen, dazu lernen kann man überall. Gleichzeitig macht eine Fremdsprache das Erlernen neuer Techniken zur doppelten Herausforderung, an der man nur wachsen kann.

Allen Beteiligten, denen ich für das Gelingen dieser spannenden Unternehmung danken muss, insbesondere an meinen Chef und an die Familie Hansen, die mich wie einen zweiten Sohn in die Familie aufgenommen hat, möchte ich im Afrikaans-Slang sagen: „Dankie for the lekker time!“ (Danke für die großartige Zeit!). ZT

Quelle: Zahntechniker-Innung Niedersachsen-Bremen

ANZEIGE



TECNO MED A & B

Der Friktionskappchenkurs und der Stegkurs

In den beiden Kursen „Tecno Med A – Der Friktionskappchenkurs“ und „Tecno Med B – Der Stegkurs“ zeigen wir Ihnen die idealen Anwendungsmöglichkeiten unseres neuen Hochleistungskunststoffes Tecno Med



Tecno Med A



Tecno Med B

Zielstrebige Bescheidenheit – geht das überhaupt?

Life-Coach Marc M. Galal gibt Denkanstöße und Tipps, wie Sie äußeren und inneren Erfolg in Balance bringen.

Wir Menschen rennen täglich von früh bis spät, um all unseren Aufgaben nachzukommen, erfüllen die Forderungen und Wünsche unserer Chefs, Kunden oder Familien. Auch viele Zahntechniker – ob angestellt oder selbstständig – hetzen ihr ganzes Leben dem vermeintlich Glück bringenden Wohlstand hinterher. Haben sie endlich gewisse Statussymbole erreicht, merken sie, dass „mein Haus, mein Auto, mein Pferd“ nur bedingt glücklicher machen. Also noch mehr arbeiten, um noch mehr zu schaffen, damit wir uns noch mehr leisten können ... Aber jammern wir nicht alle auf einem hohen Niveau? Und sind wir wirklich in letzter Konsequenz dazu bereit, etwas zu verändern? Da powern wir uns lieber weiter sys-

tematisch aus und plündern unsere Energiereserven, bis unsere Batterie auf einem hohen Stresslevel irgendwann komplett ausfällt. Erfolg inner- und außerhalb des Dentallabors sieht anders aus!

Die Frage, um die sich letztendlich alles dreht, lautet: Was zählt im Leben wirklich? Sind es die äußeren Dinge, sicht- und vergleichbar, die uns glücklich machen? Oder ist es die innere Ruhe, die uns unabhängig von äußerlichen Bedingungen im Leben Wohlbefinden schenkt? Und genau da liegt das große Problem: Warum muss es entweder oder sein? Warum darf es nicht beides sein? Materieller Erfolg (äußere Statussymbole, Karriere, Reichtum) und immaterieller Erfolg (innere



ANZEIGE

CHARMING - EASY Liquid One +

Keramikmischflüssigkeit für Künstler

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



◦ Aktion
250ml 49,90€
1000ml 129,90€

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



Ruhe, Ausgeglichenheit, Spiritualität). Viele Zahntechniker denken, sie müssten sich für eines entscheiden. Doch das ist nicht so! Man kann in beiden Bereichen erfolgreich sein. Um dies zu erreichen, müssen wir uns allerdings auch für beide Bereiche Zeit nehmen. So wie wir täglich an unseren äußeren Zielen und Visionen arbeiten, müssen wir auch täglich an unserem inneren Erfolg arbeiten, um Ruhe und Ausgeglichenheit zu finden. Nur wenn wir beides berücksichtigen, entsteht ganzheitlicher Erfolg.

Das Lebensprinzip SEIN

Der Urkern des Menschen ist auf Wachstum programmiert, so wie sich auch unser Universum immer weiter ausdehnt und wächst. Das gilt nicht nur für unseren Körper, ja jede einzelne Zelle, die sich unaufhörlich teilt, sondern auch für unsere Persönlichkeit. Mit jedem Zentimeter, den wir als Baby körperlich zulegen, mit jedem neuen Wort, das wir als Kind lernen, mit jeder Fähigkeit, die wir als Jugendlicher und auch in den späteren Jahren immer wieder

folg auch der innere Erfolg. Sonst geht die Vollkommenheit des Menschen verloren, genauso wie das ganzheitliche Glück. Nur wer den Drang nach Wachstum, nach äußerem Erfolg mit der Bescheidenheit und inneren Ruhe verbindet, kann als Persönlichkeit reifen, wird als Mensch im Hier und Jetzt ins Sein kommen und damit das wichtigste Lebensprinzip erfüllen.

Ganzheitlicher Erfolg erfordert ein neues Denken

Oftmals befinden sich Zahntechniker in einem Loyalitätskonflikt. Haben sie von ihren Eltern immer wieder gehört „Geld macht nicht glücklich“ oder „Geld verdirbt den Charakter“, wird es ihnen schwerfallen, Reichtum anzustreben bzw. anzuerkennen. Sie sind gefangen in ihren Glaubensmustern und werden immer das Gefühl haben, dass sie nicht mehr geliebt werden, wenn sie dieses Denken durchbrechen. Leben sie umgekehrt in einer Familie, die sehr viel Wert auf Statussymbole legt, in der als erstes über das neue Auto oder den letzten Luxusurlaub

„... Nur wer den Drang nach Wachstum, nach äußerem Erfolg mit der Bescheidenheit und inneren Ruhe verbindet, kann als Persönlichkeit reifen ...“

erwerben – unser Drang nach Entwicklung und Entfaltung ist in unseren Genen angelegt. Allerdings müssen wir auf zwei Faktoren achten: Erstens, dass dieser Drang sich nicht krankhaft verändert – weder in die eine „Wachstum über alles-“ noch in die andere „Genug gewachsen-“ Richtung. Und zweitens, dass dieses Wachstum ganzheitlich stattfindet: Zum Körper gehört auch der Geist und umgekehrt. Und genauso gehört zum äußeren Er-

gesprochen wird, werden sie sich hüten, die Gespräche auf innere Werte zu lenken und darauf hinzuweisen, wie wichtig doch Bescheidenheit und das Auskommen mit Wenigem ist. Familien, die mit wenig Geld zurechtkommen müssen, erklären häufig, dass es gar nicht darauf ankommt, wie viel man hat, sondern dass man zusammen ist. Sie erklären, dass andere abhängig und fremdbestimmt sind, weil sie nur dem schnöden Mammon hinter-



Nimm Dir weniger vor!

Werden Sie sich klar, welche Ziele Sie im Leben wirklich haben. Was wollen Sie erreichen und was zählt letztendlich, wenn Sie mit 90 auf Ihr Leben zurückblicken? Durch dieses Bewusstsein werden Sie verschiedene Aufgaben als unnötig betrachten. Sie können diese einfach loslassen und sich auf die wesentlichen Dinge konzentrieren, die Sie Ihrem Lebensziel wirklich näherbringen.



Lebe im Hier und Jetzt!

Denken Sie nicht ständig an die Zukunft (es reicht aus, sich Gedanken zu machen, wenn es so weit ist) oder an die Vergangenheit (hieran können Sie eh nichts mehr ändern), sondern bleiben Sie mehr in der Gegenwart. Bewusst wahrzunehmen, wo man ist, was man sieht, was man hört, was man riecht, was man fühlt, ermöglicht es, auch für kleine Dinge dankbar und dadurch zufriedener und glücklicher zu sein. Auch tägliches Meditieren hilft, um ganz bei sich selbst anzukommen.



Hab Spaß!

Spannung, Spiel und Spaß! Das ist es, wovon wir als Kinder oder in jungen Jahren nicht genug bekommen können. Sorgen Sie doch auch jetzt einmal für Abwechslung in Ihrem Leben. Unternehmen Sie hin und wieder etwas Ungewöhnliches: Essen Sie mit der linken Hand. Nehmen Sie sich mitten in der Woche einen Tag frei. Tun Sie etwas, das Sie schon immer einmal machen wollten. Ist Ihr Kopf mit anderen Dingen beschäftigt, fällt es leichter, die Balance zwischen äußerem und innerem Erfolg zu erreichen.

Bilder © Rudie Strummer

herhetzen. Umgekehrt ist man nicht gerade dann abhängig und fremdbestimmt, wenn man als Hartz IV-Empfänger alles offenlegen muss, um letztendlich seine Zuschüsse beziehen zu können? Das Augenmerk ist bei beiden nur nach außen gerichtet: Bei demjenigen, der megaerfolgreich ist, darüber aber sich selbst und seine Umgebung vernachlässigt ebenso wie bei demjenigen, der vom Staat abhängig ist und sich und seine Umgebung ebenfalls

vernachlässigen muss. Für beide wäre ein neues Denken förderlich. Und dieses neue Denken erfordert im ersten Schritt nur eines: Den Lebenszyklus und die persönliche Reise jedes Einzelnen nicht zu verurteilen – weder als Zahntechniker, für den bisher der äußere Reichtum mehr zählte, noch als Zahntechniker, für den der innere Reichtum wichtiger war. Um im zweiten Schritt zu erkennen: Beides ist auch zusammen möglich – megaerfolg-

reich und megaglücklich zu sein. Doch dafür bedarf es neben der Erkenntnis auch einer neuen Strategie.

Kein Entweder-oder, sondern ein klares UND

Um eine Antwort auf die Frage in der Überschrift zu geben: Ja, zielstrebige Bescheidenheit oder bescheidene Zielstrebigkeit ist möglich und machbar. Acht Stunden

täglich arbeiten wir an unserem beruflichen Erfolg als Zahntechniker, verdienen Geld, mit dem wir uns mehr oder weniger leisten können. Das Ergebnis ist unser äußerer Erfolg. Jeden Morgen und Abend putzen wir unsere Zähne, wir gehen regelmäßig zum Sport, duschen und pflegen uns. Auch das kommt unserem äußeren/äußerlichen Erfolg zugute. Doch wie viel Zeit nehmen wir uns, um unseren Geist zu reinigen? Wie viel Zeit nehmen wir uns täglich, um unsere mentale Ebene zu stärken? Genau dieser Ausgleich zum Ehrgeiz ist wichtig, um sich einmal ganz bewusst zu besinnen, um neben der Zielstrebigkeit auch die Bescheidenheit zu üben, um neben dem Erfolg auch dem Glück den gebührenden Platz in unserem Leben einzuräumen.

Zwischen Ehrgeiz und Besinnung

Auch wenn wir durch das neue Denken tiefer in uns selbst blicken und andere Bewusstseins Ebenen erreichen, ist dies nicht ein Aufruf dazu, keinen Erfolg mehr im bzw. mit dem Dentallabor anzustreben. Absolut nichts spricht gegen den Ehrgeiz. Dafür spricht umso mehr dafür, parallel die Besinnung anzustreben, sich täglich

neben der konzentrierten Arbeit im Labor auch Zeit für die Konzentration nach innen zu nehmen. Vielleicht helfen nachfolgende Inspirationen, täglich für eine halbe Stunde bewusst aus dem Hamsterrad auszusteigen, sich Zeit zu nehmen für unseren inneren Erfolg. Das dadurch gewonnene innere Glück wird uns belohnen mit einem ganz anderen, tieferen und zufriedeneren Blick auf unseren äußeren Erfolg. Den meisten erfolgreichen Zahn-technikern mangelt es sicher nicht an Zielstrebigkeit. Erfolg geht einher mit der Fähigkeit, Ergebnisse zu erzielen. Aber erst wenn wir diese Umsetzungskompetenz auch für unseren inneren Erfolg nutzen, werden wir unserer Aufgabe als Mensch gerecht: Ein rundum erfülltes Leben anzustreben, im Inneren wie im Äußeren, für uns selbst als Zahntechniker und die Menschen in unserem Umfeld, ob Kollegen, Kunden oder die Familie, innerhalb und außerhalb des Dentallabors. **ZT**

ZT Adresse

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

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@microtec-dental.de  www.microtec-dental.de

Vertiefung bohren (01)

Eindrehen des Friktionsteils (03)

Individuelle Einstellung (04)

Einsetzen der Micro-Friktionsaufnahme aus Titan (02)

VERKAUF DES STARTERSETS NUR EINMAL PRO PRAXIS | LABOR

Bitte senden Sie mir kostenloses Infomaterial

Hiermit bestelle ich das Frisoft Starter-Set zum Preis von 169,95€* bestehend aus:

- 6 Friktionselemente (Kunststoff) + 2 Naturalrabatt
- 6 Micro-Friktionsaufnahmekappen (Titan) + Werkzeug (ohne Attachmentkleber)

Stempel

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

Weitere Informationen kostenlos unter 0800 880 4 880

*Preis zzgl. MwSt. und Versand

ZT IT-KOLUMNE

Was ist eigentlich Big Data?

„Big Data“ kommt aus dem Englischen und bedeutet übersetzt „große bzw. umfangreiche Daten“. Dieser Artikel gibt einen Überblick in die Welt der „Big Data“ und versucht Klarheit zu verschaffen.

Bereits in der Antike wurden eifrig Daten gesammelt. Man denke nur an die römische Volkszählung unter Kaiser Augustus, die ja bekanntlich dazu führte, dass Maria und Josef nach Bethlehem kamen. Freilich waren die Datenmengen bzw. Zahlen sehr überschaubar gegenüber den heutigen, jedoch bedeutete das Einsammeln und Verarbeiten der Daten damals einen sehr großen menschlichen (Zeit-)Aufwand, denn alles musste manuell geschehen und automatisierte Schritte gab es noch lange nicht. Erst mit der Erfindung des Computers im letzten Jahrhundert sollte sich das alles grundlegend ändern. Mit der Erfindung der Mobilfunktechnik kam dann nochmals ein enormer Schub in das Produzieren von digitalen Massendaten, deren Speicherung und anschließender Verarbeitung.

Wie ist „Big Data“ definiert?

Eines sei an dieser Stelle klargestellt. Es gibt derzeit unterschiedliche Auffassungen, welches Merkmal bei „Big Data“ besonders hervorsteicht. Einerseits sind es wohl zweifelsfrei große Datenmengen, andererseits sind es neue Daten- und Analysetypen oder anwachsender Bedarf an sogenannten Echtzeitanalysen. Echtzeitanalyse ist eine Methode, um Daten sofort, also in der Entstehungszeit ohne Zeitverzögerung zu analysieren. Aber auch andere Bedeutungen werden derzeit oft genannt bzw. geschrieben: Das Anwachsen von Daten aus neuen Technologien, Daten aus sozialen Netzwerken. Einige behaupten sogar, dass es sich bei dem Begriff „Big Data“ um ein aktuelles Modewort handelt. Es sei hier deutlich gesagt: Der Begriff ist kein aktuelles Modewort. Bei „Big Data“ handelt es sich um das immer schneller anwachsende weltweite Datenvolumen, das leider unstrukturiert gespeichert wird. Unstrukturiert bedeutet: Die Daten liegen nicht in einer schön lesbaren z.B. Tabellenform mit Zeilen und Spalten vor. Die Daten müssen für eine Analyse bzw. Auswertung erst aufwendig strukturiert werden. Genau hier liegt eine der großen Herausforderungen, komplexe und astronomisch große Datenmengen in Zukunft so zu strukturieren (auch in Echtzeit), dass Organisationen, Unternehmen und die Bürger einen Mehrwert bekommen. Unstrukturierte Daten liegen in unterschiedlichsten Datenformaten vor, z.B. als Text, als Dokumente (z.B. Office-Dateien), Bilder oder Videos. Prinzipiell kann man sagen, dass unstrukturierte Daten schneller wachsen als strukturierte Daten.

Aber auch der normale Anwender steht immer mehr vor einem Problem, massenhaft generierte digitale Daten einfach zu verwalten. Als Beispiel sei hier die digitale Fotografie genannt. Ein Zahnarzt mit einer modernen Digitalkamera in der Zahnarztpraxis muss die generierten digitalen Fotodateien auch einfach verwalten können. Hierfür müssen Softwareunternehmen auch entsprechende Softwareprodukte an den Anwender liefern, sodass z.B. eine einfache digitale Fotoverwaltung auch möglich ist. Ein einfaches Abspeichern der digitalen Fotodateien ist zwar möglich, jedoch im professionellen Bereich völlig unzureichend.

Merkmale von Big Data

Der Begriff „Big Data“ bezeichnet wie ja bereits beschrieben große und komplexe Datensätze, die besonders durch drei Hauptkriterien charakterisiert sind:

- ihre unglaublich große Menge, die immer schneller anwächst,
- ihre Verschiedenheit und Komplexität, die weiter ansteigt,
- und die Geschwindigkeit, mit der die Daten anfallen und gespeichert werden.

Man spricht auch von den drei V (Volume, Variety, Velocity) der Big Data.

Aktuell verdoppeln sich die zur Verfügung stehenden Daten alle zwei Jahre. Wer generiert denn eigentlich die Datenmengen? Ich möchte hier einige Bereiche aufzählen, die große Datenmengen generieren. Die Wirtschaft, Wissenschaft und Forschung, und im privaten Bereich werden heute große digitale Datenmengen generiert, z.B. immer mehr Sensoren erfassen in immer mehr Lebensbereichen eine Unmenge von Daten:

- Sensoren in Autos (z.B. Sensordaten für die Abstandshaltung bei der Einparkhilfe)

ANZEIGE

LABOR-GEFÜHLE



Wir **LIEBEN** unsere Kunden. Nur so können wir 100% Einsatz bringen. Dazu ein umfangreiches Sortiment und Leistungen: Legierungen, Galvanotechnik, Lasersintern, Experten für CAD/CAM, Metoxit, 3Shape, GC, Roland u.w. Partner – Mit dem Plus an Service! Tel. 040/86 07 66 - www.flussfisch-dental.de

since 1911

FLUSSFISCH



- Sensoren im „Smart Home“ (z.B. Sensordaten für den Sonnenschutz am Fenster)
- Sensoren in der industriellen Produktion (z.B. Sensordaten für die Lackierroboter in der Autoindustrie)
- Daten im Gesundheitswesen (z.B. die neue Gesundheitskarte, digitales Röntgen)
- Ständige Datengenerierung durch die Verwendung von mobilen Geräten (z.B. Smartphones und Tablets)
- Daten im Internet (z.B. soziale Netzwerke wie Facebook)
- Daten in der Finanzindustrie (z.B. Daten von Kontotransaktionen)
- Daten in der Forschung und Wissenschaft (z.B. Daten in der Wettervorhersage, Geodaten, Daten für Modellberechnungen)

Bedeutung für Unternehmen

Gerade Wirtschaftsunternehmen erkennen derzeit den enormen betriebswirtschaftlichen Nutzen von „Big Data“. Informationen, die sich aus den Rohdaten der gespeicherten Datenmengen erschließen lassen, stellen oft einen Wettbewerbsvorteil dar. Mithilfe von sogenannten „Big Data-Analysen“ sollen Informationen in großen Datenmengen transparent für das Unternehmen aufbereitet werden. Dabei sind Umfang und Detailgrad der für die Segmentierung genutzten Daten von außerordentlicher Relevanz. Außerdem steigt der Wert von Informationen, je kontextbezogener und schneller sie den entsprechenden Anwendern zur Verfügung stehen. Gerade große Unternehmen und Konzerne, aber auch Versicherungen, Krankenhäuser, Ärzte, werden in Zukunft „Big Data“ immer mehr auswerten, um Produktvorteile, bessere Produktionsabläufe, bessere Zusammenhänge, Zukunftsprognosen, Service- und Supportmaßnahmen, Kundenverhalten,

Kundenwünsche, individuellere Patientenversorgung und bessere Therapiemöglichkeiten im Krankheitsfall, verbesserte medizinische Diagnostik, schneller Informationen zu erhalten. Derzeit lassen sich Unternehmen sehr viel einfallen, um der Lage Herr zu werden. Prinzipiell müssen die Unternehmen neue Strategien entwickeln, um „Big Data“ optimal zu nutzen.

Es ist zu erwähnen, dass gerade Kundendaten für viele Unternehmen sehr wichtig sind, um Produkte optimal in den Markt zu bringen. Eine Herausforderung besteht z.B. darin, die großen, komplexen und unstrukturierten Datenmengen kontextbezogen zu verbinden. Das Unternehmen „Google“ z.B. liegt im Bereich der Suchmaschinen nach wie vor an der Spitze, weil es in der Lage ist, die unterschiedlichen und komplexen Datenmengen kundenorientiert zu koppeln. Vielleicht wird gerade der Umgang mit „Big Data“ die Zukunft von Unternehmen entscheiden.

Technologien für „Big Data“

Nicht nur der Umgang mit den großen, meist unstrukturierten Datenmengen ist entscheidend und interessant, sondern auch die Technologie, mit der „Big Data“ verarbeitet werden kann. Was nutzen die großen Datenmengen, wenn man diese nicht durch fehlende Hardware und Software strukturieren, analysieren bzw. auswerten kann. Müssen die großen Datenmengen in Echtzeit ausgewertet werden, werden dafür noch zusätzlich besondere Technologien benötigt. Positiv ist hier zu erwähnen, dass die entsprechenden Technologien bereits verfügbar sind. Ich möchte hier ein bekanntes und weitverbreitetes Softwareprodukt vorstellen, das momentan im Bereich „Big Data“

führend ist. Das Open-Source-Framework „Hadoop“ kümmert sich um die verteilte Verarbeitung von großen Daten in einem Netzwerk. „Hadoop“ ist eine skalierfähige Speicher- und Verarbeitungs-umgebung, die u.a. unstrukturierte Daten in eine auswertbare Form bringt. Allgemein zu sagen ist, dass es zum Glück viele Open-Source-Produkte für „Big Data“ gibt.

Ausblick

Immer mehr Unternehmen arbeiten derzeit an „Big Data-Strategien“, um den wirtschaftlichen Erfolg zu erhöhen. Die Investitionen in diesem Bereich steigen kräftig an und zeigen die Wichtigkeit von „Big Data“ bzw. auch einen stattfindenden Wandel in Unternehmen und Organisationen beim Umgang mit den Daten.

Es wäre zu wünschen, dass die Datenflut in Zukunft nicht zu Datenmissbrauch und großflächiger Überwachung der Gesellschaft führt. Der Datenschutz muss dafür weiter verbessert und einheitliche Regelungen im Datenumgang müssen unbedingt geschaffen werden – auch grenzüberschreitend. Es wird sich zeigen, welche Zukunft „Big Data“ hat und wie die astronomischen Datenmengen zum Nutzen der Menschen verarbeitet werden. **ZT**

ZT Adresse

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



80
Jahre*

remanium® 

remanium® liebt ceraMotion®



Foto: © Christian Ferrari®



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


DENTAURUM

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

Non-Prep Veneers bei Zahnbreitendifferenz

Non-Prep Veneers stellen nach wie vor die Königsdisziplin in der ästhetischen Veneer-Restauration dar, da sie ein hohes Maß an intensiver Diagnostik, optimale Voraussetzungen, eindeutige Kommunikation und überragende zahntechnische Qualitäten abverlangen.



Abb. 1: Schwarz-Weiß-Aufnahme mit Darstellung der Zahntextur und -größe. – Abb. 2: Lippenprofil der Patientin vor der Behandlung. – Abb. 3: Close-up der Frontzahnsituation mit Darstellung des Farbspiels. – Abb. 4: Try-in Veneers mit Lateralansicht und Artikulation der Patientin (S-Laut). – Abb. 5: Frontalansicht der Try-in Veneers. – Abb. 6: Polyether-Abformung der Situation mit Try-in Veneers.

Obwohl schon seit über 20 Jahren bekannt und in den USA etabliert, sind Non-Prep Veneers in der deutschen Zahnheilkunde relativ wenig bekannt und angewandt. In der Literatur ist bis dato die Datenlage auch noch verhältnismäßig übersichtlich, eine PubMed-Recherche ergab 14 Einträge unter dem Stichwort „Non-Prep Veneer“ (Stand 8. Dezember 2013). Mit Sicherheit stellt diese Art der Versorgung die schonendste und minimal-invasivste Methode in der kosmetischen Zahnheilkunde dar. In diesem klinischen Fallbeispiel wird auch bei schwierigen ästhetischen Situationen der Einsatz von Non-Prep Veneers und die optimale ästhetische Rehabilitation dargestellt.

Fallbeispiel

Eine seit Jahren in unserer Praxis betreute Patientin erschien nach Kronenversorgung an Zahn 22, die bei uns durchgeführt worden ist, mit dem Wunsch, ebenfalls Zahn 21 zu restaurieren. In der Anamnese gab es keine besonderen Auffälligkeiten, die Patientin wies eine sehr gute Mundhygiene auf, hatte keine Allgemeinerkrankungen, war Nichtraucher und besaß eine sehr gute Compliance.

Wie in der Abbildung 1 ersichtlich, weisen beide medialen Einser im zervikalen Drittel Schmelzdysplasien und vertikale Schmelzrisse auf. Gleichzeitig erscheint der Zahn 21 im Inzisalkantenbereich durch

eine palatinal retrudierte Position kürzer als Zahn 11. Eine Schwarz-Weiß-Aufnahme ist hier sinnvoll, damit die Oberflächenstruktur deutlicher wird. Da es sich bei der Patientin um eine Künstlerin mit „scharfem ästhetischen“ Blick handelt, war hier eine klare Kommunikation und Prä-Diagnostik obligat, um Enttäuschungen oder falsche Erwartungen zu vermeiden.

Interessant war, dass die Patientin lediglich die Behandlung im Oberkiefer anstrebte und mit der Ästhetik des Unterkiefers zufrieden war und hier keine Behandlung wünschte. Nach Aufklärung, Beratung und alternativen Behandlungsvorschlägen entschied sich die Patientin letztendlich für zwei Non-Prep Veneers Regio 11 und 21.

Das Lippenbild der Patientin (Abb. 2) zeigt die jugendhafte Erscheinung im Mundbereich und die gesunden, hellen Zähne der 65-jährigen Patientin. Auch im kosmetisch-ästhetischen Bereich wird die Tendenz spürbar, dass sich der Altersdurchschnitt nach oben verschiebt.

Die Nahaufnahme der OK-Frontsituation in Farbe (Abb. 3) verdeutlicht das Farbspiel im zervikalen Bereich und bietet eine wichtige Information für das zahntechnische Labor, ebenso bietet die Lateralansicht wichtige Informationen für den Lippen-Support und die Phonetik (Abb. 4).

Mit der Patientin wurden die Fotografien am Bildschirm besprochen und es wurde erläutert, dass mit Non-Prep Veneers keine Breitenharmonisierung der Einser möglich sei, da ansonsten hier ablativ gearbeitet werden müsste, was die Patientin ablehnte. Folglich war ihr bewusst, dass Zahn 21 auch nach der Versorgung breiter als Zahn 11 bleiben würde.

Wax-up und Try-in Veneers

Auf Basis des Wax-ups, welches idealerweise schon hochästhetisch angefertigt (Meister-Schaummodelle, Ästhetik-Wachs mit verschiedenen Farben, anatomisch ideale Position, ausgeprägte, dem Wünschen des Patienten angepasste Merkmale) und dem Patienten gezeigt wurde, konnten die Try-in Veneers in der Farbe A1 hergestellt (anaxdent Deutschland) werden (Abb. 8), welche mit der Try-in Paste des Befestigungs-

composites auf den Zähnen befestigt werden. Dies stellt die optimale Patientenkommunikation dar, es konnten jetzt hier „live und in Farbe“ im Mund die Try-in Veneers so lange „präpariert“ werden, bis dass

ANZEIGE



der Patient und Behandler dem visualisierten Behandlungsvorschlag zugestimmt haben. Der Patient wurde angewiesen, S-Laute zu artikulieren, um sicherzustellen, dass die Phonetik nicht beeinträchtigt wird. Nach Präparation, falls nötig, wird das Try-in Veneer dem Patienten gezeigt. Dies sollte fotografisch (Lip at rest, leichte Mundöffnung, Lächeln, Lachen) und in der Karteikarte dokumentiert werden. Über diese Situation wird dann entsprechend eine Abformung genommen (Abb. 6), und dies ist die klare und eindeutige Vorgabe für den Zahntechniker mit „zero tolerance“, was Zahnlänge und -form betrifft, die Arbeit herzustellen. Standardisiert werden Patienten, die Veneer-Versorgungen erhalten, mindestens eine Woche vor Eingliederung gebleicht, damit eine möglichst helle Grundlage unter der Keramik für ideale Farbgebung sorgen kann.

ANZEIGE





Abb. 7

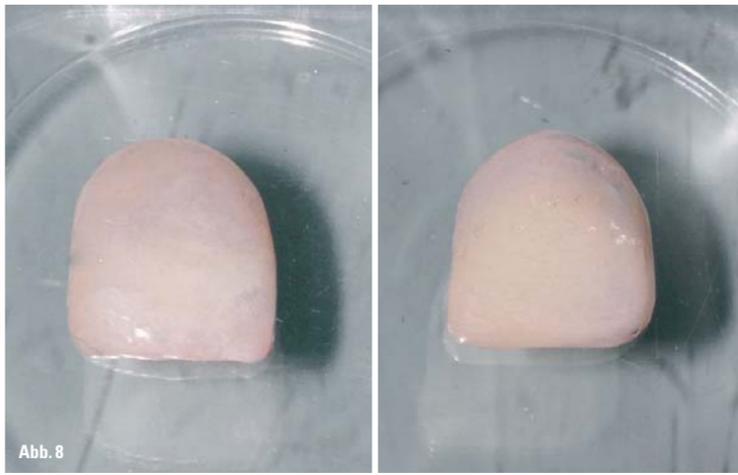


Abb. 8



Abb. 9



Abb. 10

Abb. 7: ZTM Shahab Esfarjani bei der Live-Schichtung in unserer Praxis. – Abb. 8: Non-Prep Veneers vor dem Einsetzen. – Abb. 9: Non-Prep Veneers in situ, eine glückliche Patientin. – Abb. 10: Intraoraler Situs mit eingesetzten Non-Prep Veneers. Die Breitendifferenz der beiden mittleren Incisivi ist wegen der Harmonisierung in Position, Farbe und Form weniger auffällig als vor der Behandlung.

der ästhetischen Zahnmedizin dar, die nach Möglichkeit immer minimalinvasiv sein sollte. Eine optimale Planung, das perfekte Zusammenspiel zwischen Zahntechniker und Zahnarzt und eine klare Kommunikation mit dem Patienten sind Voraussetzung für den langfristigen Erfolg und die Zufriedenheit auf beiden Seiten. **ZT**

ZT Adresse

Prof. Dr. Marcel Wainwright
Dentalspecialists Düsseldorf/
Universidad de Sevilla
Kaiserswerther Markt 25
40489 Düsseldorf
Wainwright@dentalspecialists.de
www.dentalspecialists.de

ZTM Shahab Esfarjani
Oral Designer
Member of oral design
international
Tel.: 0179 8331583
s.esfarjani@permanent-smile.de

Veneer-Herstellung

Ästhetische Non-Prep Veneers im Frontzahnbereich erfordern höchste Ansprüche an Zahn-techniker und Materialien. Bewährt hat sich in der Zusammenarbeit mit ZTM Shahab Esfarjani, ein Elève der Schweizer Oral Design Willi Geller Schule, das Schichten auf einer Platinfolie mit einer Feldspatkeramik. Neben der Ästhetik ist hier auch aus werkstoffkundlicher Sicht zu erwähnen, dass die Platinfolie keine Hitze speichert und damit negativen Einfluss auf die Keramik hat. Um ein Optimum an ästhetischen Resultaten zu erzielen, kam ZTM Herr Esfarjani mitsamt Equipment in die Praxis, um „live und vor Ort“ zu schichten. Dies garantiert eine optimale Anpassung der Farbe und Helligkeit (Value) an die benachbarten Zähne in Abstimmung mit dem Patienten, die in der Regel hohe Ansprüche an die ästhetische Versorgung haben (Abb. 7). Zur Anwendung kam die Keramik GC Initial MC (Fa. GC, Deutschland), welche auf feuerfesten Stümpfen (Cosmotec Vest, Fa. GC, Deutschland) geschichtet worden ist.



ZTM Shahab Esfarjani
(Infos zum Autor)

seite führen. In unserer Praxis kommt als adhäsives Befestigungscomposite der Wahl Viti-que der Firma DMG standardisiert zum Einsatz. Es bietet die Möglichkeit, über Try-in Pasten bestehend aus acht Farben die Farbe für das adäquate Einkleben der Veneers zu sichern.

Gleichzeitig bietet es dem Behandler die Option, sowohl licht- als auch dualhärtend zu arbeiten, und die Überschüsse beim Zementieren lassen sich wegen einer optimierten Gelpphase problemlos entfernen. Nach dem Einsetzen werden die Composite-Überschüsse mit einem 12er-Skalpell vorsichtig entfernt und die Veneers nach dem Einsetzen mit feinkörnigen Diamanten und Polierern ausgearbeitet und Okklusion und Artikulation überprüft. Abbildung 9 zeigt die harmonische Inkorporation in das Gesamtbild, selbst bei imperfekter

Unterkieferfront. Die Patientin signalisierte sofort nach dem Einsetzen ihre absolute Zufriedenheit, die Close-up-Aufnahme zeigt die harmonische Anpassung an die Restzähne, die Herausforderung lag hier eindeutig in der richtigen Farbwahl respektive unterschiedlicher optischer Phänomene bei Vorhandensein einer vollkeramischen Krone und unterschiedlicher Schichtdicken der Veneers.

Durch die Live-Schichtung ist es dem Techniker vor Ort möglich, auf die Patientenwünsche optimal einzugehen, sodass auch in diesem anspruchsvollen Fall das für den Patienten optimale Ergebnis erzielt werden konnte.

Einsetzen der Veneers

Entscheidend für den Erfolg bei einer Non-Prep Veneer-Versorgung ist das Zementieren. Der Techniker kann noch so brillant arbeiten; wenn der Zahnarzt bei dem adhäsiven Befestigen Fehler begeht, ist der Erfolg nur von kurzer Dauer. Verfärbungen, Randspalten, Frakturen oder immer wieder herausfallende Veneers können mitunter zu erheblichen Verstimmungen auf Patienten- und Behandler-

Diskussion

Non-Prep Veneers stellen eine optimale Versorgungsform in

ANZEIGE

Seit 20 Jahren bewährt
Established since 20 years

Eisenbacher Dentalwaren

Eisenbacher Dentalwaren ED GmbH
Dr.-Konrad-Wiegand Straße 9
63939 Woerth am Main

Tel.: +49 (0)9372 9404-0
Fax: +49 (0)9372 9404-29
info@eisenbacher.de

ZT PRODUKTE

Werkzeugportfolio erweitert

Wieland Dental setzt mit Zenotec individuelle Kundenbedürfnisse um.

Die eigens für Zenotec entwickelten Schleif- und Fräswerkzeuge zeichnen sich durch ihre Standfestigkeit und Vielseitigkeit aus. Nun hat der Hersteller das Portfolio neu strukturiert und ergänzt. Neben Standardwerkzeugen, die für die Bearbeitung von Zirkoniumoxid, PMMA

für die Optimierung der Fertigung bei hoher Produktionsauslastung. Die Werkzeuge im Spezial-Portfolio wurden mit Hauptaugenmerk auf einzelne Indikationen mit speziellen Materialien entwickelt. Sie ermöglichen eine hohe Qualität der Restauration und sind gezielt abgestimmt auf individuelle

Materialindikationen wie IPS e.max von Ivoclar Vivadent oder die neuen Wieland-Discs für den Digital-Denture-Professional-Prozess. Das Basis-Segment zeichnet sich besonders durch universellen Einsatz bei unterschiedlichen Materialien und Indikationen aus. **ZT**



und Wachs verwendet werden, stehen speziell entwickelte Werkzeuge, zum Beispiel für IPS e.max CAD, sowie hochwertige einschneidige Werkzeuge für die optimierte Kunststoffbearbeitung zur Verfügung. Das Portfolio gliedert sich künftig in ein Basis-, ein Spezial- und ein Premium-Segment. Die Premium-Werkzeuge sorgen für eine effiziente und ausdauernde Produktion im Bereich Zirkoniumoxid. Sie verfügen über hohe Standzeiten für eine hohe Prozessstabilität. Hochwertige Beschichtungen sorgen für Sicherheit. Das Premium-Segment ist ideal

Zenotec® ist ein eingetragenes Warenzeichen der Wieland Dental + Technik GmbH. IPS e.max® ist ein eingetragenes Warenzeichen der Ivoclar Vivadent AG.

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

Ästhetik plus

DURAN®+ jetzt auch in ästhetischer A2-Farbe.

Die hartelastische Folie in bewährter DURAN®-Qualität, eingefärbt in der gängigen A2-Farbe, eignet sich im Bereich „Snap-on-smile“ für eine

Teleskopkappen bei Prothetikreparaturen. Die hartelastischen Eigenschaften der Folie garantieren

eine flexible, robuste Schiene mit hohem Tragekomfort. DURAN®+ A2 ist in 0,5 mm und 0,75 mm Stärke erhältlich, mit aufgebracht Isolierfolie. Ein Vortrocknen ist nicht notwendig. **ZT**



Vielzahl von restaurativen, kurz- oder langfristigen klinischen Lösungen. Insbesondere für Provisorien während einer zahnmedizinischen Implantatbehandlung, Planungs- und Demonstrationschienen bei Alignerbehandlungen sowie für zahnfarbene

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

Für die großen Dinge im Leben

Aus Ceramill Sintron können jetzt auch großspannige Brücken gefertigt werden.

Die trocken fräsbaren CoCr-Rohlinge von Amann Girrbach ermöglichen die CAD/CAM-basierte Herstellung von Trägerstrukturen für festsitzende und herausnehmbare prothetische Versorgungen. Dazu gehören neben den klassischen Standardindikationen auch Teleskopkronen, Geschiebe oder Stege. Für die Herstellung von großspannigen Konstruktionen bietet Amann Girrbach mit dem Ceramill Float Sintering eine präzise Fertigungsvariante für verzugsfreie und passgenaue Ergebnisse. Hierfür hat das Unternehmen eine spezielle Sintergleitplatte (Float Sintering Disc)

aus Zirkonoxid entwickelt. Unterstützende Pins sowie Sinterstege (Float Sintering Support) an der Restauration halten die Konstruktion während des Sintervorgangs stabil und sorgen für verlässliche und präzise Ergebnisse. Eine alternative Fertigungsmöglichkeit bietet das Bridge-Split-Werkzeug der Ceramill-Mind-Software in Kombination mit Laserschweißen. Dabei werden mit der Bridge-Split-Funktion 3-D-Trennschnitte gelegt, welche die Restauration in Segmente teilen und eine besonders platzsparende Platzierung der Einheiten im Rohling erlauben.



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

Die dreidimensionale Geometrie der Trennschnitte sorgt für eine so einfache wie präzise Zuordnung der Gerüstelemente. Durch das exakte Ineinandergreifen der Restaurationssegmente entsteht eine optimale Basis für stabile Schweißnähte, die verzugsfreie Brückenkonstruktionen gewährleisten. **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

Strahlendes Trio

Das Sandstrahlgerät Airsonic® Mini Sandblaster ist sowohl für den intra- als auch extraoralen Gebrauch geeignet.

Die traditionellen Sandstrahlgeräte sind für das Labor ausgelegt und meist nicht für den Praxisgebrauch geeignet. Genau für diesen Zweck wurde der Airsonic® Mini Sandblaster konzipiert. Das handliche, autoklavierbare Sandstrahlgerät für den intra- und extraoralen Gebrauch raut Klebeflächen von Kronen, Brücken, Brackets, Stiften etc. für eine optimale Haftung von Befestigungsmateria-

sige Sandreste optimal abzusaugen eignet sich die neue Absaugkanüle Mirasuc® Absorbo mit einer trichterförmigen Pelotte. Die Pelotte aus weichem, autoklavierbarem Kunststoff ist sehr patientenfreundlich. In Ver-

der Box und wird im Filter vollständig gesammelt. Das leistungsstarke, langlebige Gerät ist sehr leise und ermöglicht eine problemlose Reinigung des herausnehmbaren Filters. Zusätzlich sind neben dem Gerät und



lien auf. Ebenso eignet es sich zum schnellen und gründlichen Entfernen von Zementresten aus Kronen und Brücken vor dem Wiedereinsetzen. Das Gerät wird wie ein Kugelschreiber gehalten und der Pulverstrahl über den Druckluftknopf aktiviert. Der Airsonic® Mini Sandblaster wird einfach mittels Adapter an die Turbinenkupplung der Behandlungseinheit angeschlossen. Um überschüs-

bindung mit der Airsonic® Absorbo Box, für die extraorale Verwendung, wird ein sauberes Arbeiten gewährleistet. Hierbei bleibt das Abstrahlmaterial in

der Absaugbox entsprechende Adapter für gängige Behandlungseinheiten und Aluminiumoxidpulver zum Sandstrahlen in zwei verschiedenen Körnungen erhältlich. **ZT**

ZT Adresse

Hager & Werken GmbH & Co. KG
Ackerstraße 1
47269 Duisburg
Tel.: 0203 99269-0
Fax: 0203 299283
info@hagerwerken.de
www.hagerwerken.de



IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT

*„Geknebelt von
Bankkrediten –
oder frei und
voller Schwung? Sie
haben die Wahl.“*



Machen Sie sich unabhängig! Mit dem Factoring durch die LVG müssen Sie keine Leistungen mehr über Bankkredite vorfinanzieren. Ihr Labor wird wirtschaftlich gestärkt. Und nur ein finanziell gesundes Labor kann langjährige Garantien geben.

Die LVG ist der älteste und einer der größten Factoring-Anbieter für Dentallabore am deutschen Markt. Über 30 Jahre erfolgreiche Finanzdienstleistung und mehr als 30.000 zufriedene Zahnärzte, deren Dentallabore mit LVG kooperieren, stehen für ein seriöses Unternehmen.

L.V.G. Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH

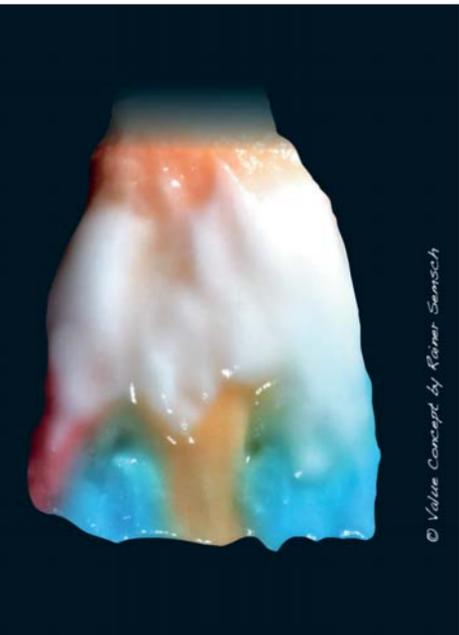
Hauptstraße 20 / 70563 Stuttgart / T 0711 66671-0 / F 0711 617762
info@lvg.de / www.lvg.de

Helligkeit individuell steuern

Dentaurum erweitert das Verblendkeramiksistema **ceraMotion®**.

In enger Zusammenarbeit mit ZTM Rainer Semsch (Münster) entwickelten die Keramikspezialisten der Dentaurum-Gruppe im Jahr 2014 das cera-

oxid) zur Verfügung. ZTM Rainer Semsch erläutert: „ceraMotion® ist im Handling erstaunlich unkompliziert und sicher, es bietet uns die Möglichkeit, geniale ästhetische Ergebnisse zu erreichen. Das Value Concept gibt uns darüber hinaus die Möglichkeit, dem natürlichen Vorbild noch einen Schritt näherzukommen.“ Kern des Sets sind zwei Massen, mit denen man die Helligkeit sowohl im Dentin als auch im Schneidebereich steuern kann, ohne die eigentliche Farbe zu verändern. Die ausgewählten Transpa Modifier Value-Keramikmassen ergeben natürliche lichtoptische Effekte speziell im Hals- und Schneidebereich. Weitere Effektmassen beeinflussen die Intensität von opaleszierenden Schneideanteilen und bieten Farbsicherheit auch bei geringen Platzverhältnissen. **ZT**



Motion® Value Concept. Dieses bietet Keramikern ein Sortiment von dreizehn speziellen „Value“-Effektmassen, um die Helligkeit der Krone individuell anzupassen. Das Sortiment steht für die Keramiklinien **ceraMotion® Me** (Verblendkeramik für Metallgerüste) und **ceraMotion® Zr** (Verblendkeramik für Zirkon-

ZT Adresse

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

Reine Formsache

Prägender Eindruck mit **Knetsilikon 70 Shore**.



Aus reinem Silikon und für eine ganze Bandbreite an Anwendungsmöglichkeiten kommt nun das Knetsilikon 70 von BRIEGELDENTAL auf den dentalen Markt. Aufgrund des hohen Anteils an Silikonöl ist das Produkt bei der Verarbeitung besonders geschmeidig. Es verhindert außerdem ein schnelles Austrocknen und verlängert somit die Haltbarkeit des Silikon-schlüssels oder der Positionsregistrierung. Die hohe Qualität der verarbeiteten Rohstoffe zeichnet in der Abformung ein sehr feines und dimensionsstabiles Bild der positiven Situation. Entsprechend

der positiven Vorgabe sind die Oberflächen fein und glatt und die Übergänge scharfkantig und stabil. Die Verbraucherfreundlichkeit bietet auch bei geringem Materialeinsatz eine gute Stabilität. **ZT**

ZT Adresse

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

Ein Brennofen, der keine Wünsche offenlässt

Mit dem neuen Programat P710 können Anwender die Zahnfarbe digital analysieren und telefonieren.

Der neue Brennofen von Ivoclar Vivadent kann weitaus mehr als nur Brennen: Er wartet mit zahlreichen Innovationen auf. Zu diesen gehören der Digital Shade Assistant (DSA) für die exakte Bestimmung der Zahnfarbe, eine zusätzliche Telefonfunktion und die Infrarot-Technologie für mehr Prozesssicherheit.

Dank des patentierten Digitalen Zahnfarbassistenten (DSA) gelingt die Zahnfarbestimmung im Handumdrehen. Nachdem der Anwender eine erste Vorauswahl der drei ähnlichsten Zahnfarben getroffen hat, fotografiert er die Zähne und die Zahnfarbauswahl ab. Danach überträgt er die Daten via SD-Karte, WLAN oder USB-Stick in das Gerät. Im dritten Schritt wählt er den Farbanalyse-Modus, liest die Fotos ein und startet die digitale Bestimmung der Zahnfarbe. Dabei können auch Helligkeit und Farbsättigung (L-, A- und B-Werte) ermittelt werden. Die Software vergleicht den zu analysierenden Zahn mit den drei vorausgewählten Farbschlüsselzähnen. Eine spezielle Bildverarbeitungssoftware erkennt automatisch den zu analysierenden Zahn und zeigt die entsprechende Zahnfarbe an. Auf Wunsch können im manuellen Modus auch ausgewählte Zahnregionen analysiert werden. Zusätzliche Geräte

werden dabei nicht benötigt. Die integrierte Telefonfunktion erlaubt es dem Anwender, den individuellen Patientenfall jederzeit mit dem Behandler zu besprechen, ohne den Arbeitsplatz wechseln zu müssen. Via Bluetooth ist das eigene Mobiltelefon mit dem Brennofen verbunden und überträgt das persönliche Telefonbuch auf das Display des Geräts. Eine eingebaute Freisprechanlage und ein Mikrofon sichern gute Gesprächsqualität.



So bleiben die Hände des Anwenders frei und können optimal weiterarbeiten. Ein zusätzlicher Meilenstein in der Geschichte der Dentalbrennöfen ist die integrierte Infrarot-Technologie. Durch sie wird die Prozesssicherheit erhöht und der gesamte Prozess beschleunigt. Der Anwender kann dadurch hochwertige Brennergebnisse bis zu 20 Prozent schneller und in einer höheren Qualität als mit herkömmlichen Brennöfen herstellen. Die aus-



ANZEIGE

ZAHNWERK
Frästechnik GmbH
Ihr Fräs Zentrum für
Dental- und PRAXIS-Labore
www.zahnwerk.eu

geklügelte Software ermittelt durch die Wärmebildkamera die optimalen Vortrocknungs- und Schließparameter für jeden Brand. Sensorgesteuert erkennt der Ofen, zu welchem Zeitpunkt die Objekte optimal vortrocknet sind. Eventuelle Qualitätsschwankungen, die durch die individuelle Adaptierung der Brennprogramme auftreten können, werden so eliminiert. **ZT**

Programat® ist ein eingetragenes Warenzeichen der Ivoclar Vivadent AG.

ZT Adresse

Ivoclar Vivadent AG
Bendererstraße 2
9494 Schaan, Liechtenstein
Tel.: +423 2353535
Fax: +423 2353360
info@ivoclarvivadent.com
www.ivoclarvivadent.com

CoCr zum Lasersintern

Eisenbacher Dentalwaren punktet auf der IDS mit dem neuen **Kera® S-Powder**.

Der Legierungsspezialist Eisenbacher Dentalwaren ED GmbH kann auf eine erfolgreiche IDS 2015 zurückblicken.

Viele der bestehenden Kunden, aber auch eine Menge neuer Besucher, durfte das Eisenbacher Messteam an seinem Stand begrüßen und stellte den Interessenten seine hochwertigen Produkte der Kera-Linie vor. Das Highlight darunter war das neue Kera® S-Powder. Die ausgewählte Zusammensetzung und Kornverteilung machen das Sinterpulver kompatibel für die gängigsten Lasersintermaschinen.

Die langjährige Erfahrung als Legierungshersteller konnte hier vorteilhaft eingebracht werden, und somit überzeugt das neue CoCr-Sinterpulver mit besten Fließeigenschaften und



sorgt daher für eine homogene und gleichmäßige Baustruktur bei der Herstellung dentaler Restaurationen. Es ist für einen großen Indikationsbereich, u. a. für Kronen

und Brücken sowie für weitspannige Gerüststrukturen, freigegeben. Vor allem die Kera®-Disc-Fräsronden haben sich in der dentalen CNC-Technologie bereits seit vielen Jahren etabliert.

Das biokompatible Material punktet besonders durch seine fräse-schonenden Eigenschaften und das homogene und feinkörnige Materialgefüge. **ZT**

ZT Adresse

Eisenbacher Dentalwaren ED GmbH
Dr.-Konrad-Wiegand-Straße 9
63939 Würth am Main
Tel.: 09372 9404-0
Fax: 09372 9404-29
info@eisenbacher.de
www.eisenbacher.de

Kompakter Desktop-Laser

Hightech platzsparend und ansprechend verpackt – das ist der neue Desktop-Laser von Lukadent.



Bedienung und unterstützende Assistenzsysteme vereinfacht. Durch sein modernes Gehäuse ist er maßgeschneidert für jedes Labor mit geringem Platzangebot und bietet dennoch reichlich Bearbeitungsraum. Sparsamer Energieverbrauch durch ECO mode, einfache Bedienung mit Farb-TFT-Touchdisplay sowie hilfreiche Schweißassistentensysteme sind wichtige Ausstattungsmerkmale. **ZT**

ZT Adresse

Lukadent GmbH
Felsenbergweg 2
71701 Schwieberdingen
Tel.: 07150 32955
Fax: 07150 34113
info@lukadent.de
www.lukadent.de

Kleiner als je zuvor und doch mit mehr Leistung. Durch seine computergesteuerten Laserpulse und eine überwachte Kühlung ist er ein zuverlässiger Helfer in jedem Labor. Die tägliche Arbeit wird durch die einfache

Gingiva auf Kunststoffschichten

Zirkonzahn bringt neues Gingiva-Composite auf den Markt.

Zur Verblendung von Kunststoffgerüsten aus Temp Basic, Temp Premium sowie Langzeitprovisorien aus Temp Premium Flexible bietet Zirkonzahn Gingivakunststoffe und Zubehör an. Sie ermöglichen die individuelle Gestaltung des Gingivaanteils eines Kunststoffprovisoriums. Die drei angebotenen Farben wurden den ICE Zirkon Keramik Tissue Farben 0, 1 sowie 4-6 (hell bis dunkel) nachempfunden. Auf diese Weise erhalten Zahnarzt und Patient bereits beim Provisorium einen unmittelbaren ästhetischen Eindruck der späteren fertigen Restauration. Die lichthärtenden Verblendkunststoffe sind sehr ergiebig, abplatzsicher und besonders für Langzeitprovisorien geeignet. Die Anwendung ist einfach: Vor dem Verblenden der Struktur erfolgt zunächst die Reinigung der zu verblendenden Stellen mit Composite Cleaning Liquid. Für eine optimale Haftung des Gingivakunststoffs auf dem



Kunststoffgerüst wird das Composite Bonding Liquid aufgetragen. Nun kann das Zahnfleisch mit den verschiedenen Composite-Farbtönen individuell aufgetragen werden. Composite Removing Gel und Composite Polishing Paste werden abschließend für die Hochglanzpolitur verwendet. Intuitiv entstehen so sehr schöne Zahnfleischnachbildungen. Alle Kompo-

ponenten sind sowohl einzeln als auch im Set erhältlich. **ZT**

ZT Adresse

Zirkonzahn Worldwide
An der Ahr 7
39030 Gais-Südtirol, Italien
Tel.: 07961 933990
Fax: 07961 9339910
info@zirkonzahn.com
www.zirkonzahn.com

Polymerisat und Gips zügig bearbeiten

Mit der DiaTWISTER-Serie von BUSCH kommt kein Werkstoff ins Schwitzen.

Die Bearbeitung von Polymerisaten und Gipsen im Dentallabor kann mit dafür ungeeigneten Instrumenten zeit- und kraftraubend sein. Es kann zum Qualitätsverlust der Werkstoffe, z. B. durch Überhitzen der Kunststoffe, kom-

lange Lebensdauer. Die Diamantschleifer-Serie mit der bewährten zylindrisch-abgerundeten Form wurde um die konisch-abgerundete Form erweitert; so bietet der Hersteller je nach Anwendungsgewohnheit die geeignete Instru-



men. Die Diamantschleifer der DiaTWISTER-Serie wirken dem entgegen. Das Besondere der Arbeitsteile sind deren speziell angeordnete Öffnungsschlitze, die während des Schleifvorganges für eine optimale Luftzirkulation sorgen und somit einem eventuellen Überhitzen des Werkstoffes vorbeugen. Die verminderte Wärmeentwicklung wirkt gleichzeitig einem Zuschmieren des Instrumentes entgegen. Die einteilige Konstruktion der Instrumente bürgt für eine exakte Rundlaufgenauigkeit und eine

mentenform. Auch die konisch-abgerundeten Varianten stehen dem Anwender in megagrober und supergrober Diamantkörnung zur Verfügung. **ZT**

ZT Adresse

BUSCH & CO. GmbH & Co. KG
Unterkaltenbach 17-27
51766 Engelskirchen
Tel.: 02263 86-0
Fax: 02263 20741
mail@busch.eu
www.busch.eu

ANZEIGE

Hedent Dampfstrahlgeräte für jeden Einsatz das Richtige!

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

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

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

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

Hedent GmbH
Obere Zeil 6 – 8
D-61440 Oberursel/Taunus
Germany
Telefon 06171-52036
Telefax 06171-52090
info@hedent.de
www.hedent.de

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

Dampf Düsen 1 mm, 2 mm und 3 mm zusätzlich erhältlich.

Weitere Produkte und Informationen finden Sie auf unserer Homepage!

IPS[®]
e.max[®]

NATÜRLICHE ÄSTHETIK – EFFIZIENT GEPRESST



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

ZT SERVICE

Studiengang erfolgreich gestartet

Die DMS vergrößert ihr Weiterbildungsangebot mit dem bundesweit einzigartigen Zertifikatsstudiengang an der SRH Hochschule Hamm.



Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Studiengangs, Geschäftsführer der SRH Hamm und leitender Dozent Steffen Bruckner (ganz links), Steuerberater Werner Hartwig (Zweiter von links) sowie DMS-Geschäftsführerin Barbara Kienle (ganz rechts).

Zahnärzteschaft und Labore haben einen wachsenden Bedarf an umfassender qualifizierter Beratung. Neben hervorragenden Fachkenntnissen sind auch immer mehr Managementkompetenzen gefragt. Der Studiengang Dental-Betriebswirt/-in vermittelt den Teilnehmern betriebswirtschaftliche und dental-spezifische Inhalte rund um das Unternehmen „Zahnarztpraxis/Labor“ und trägt so den gewachsenen Anforderungen Rechnung. Er geht über zwei Jahre und hat acht Präsenzblöcke à vier Tage. Das Verhältnis für den Arbeitsaufwand von Heim- und Präsenzstudium beträgt 70 zu 30. Maximal 30 Teilnehmer können einen Studiengang belegen, wodurch eine optimale Betreuung durch die Dozenten

gewährleistet ist. Die Studenten kommen aus Dentaldepots, Dentalindustrie, Praxen und Laboren, denn auch für Zahntechniker und Praxismanager ist dieses Studium interessant. Der Bundesverband Dentalhandel e.V. (BVD) hatte auf Beschluss seiner Mitglieder das eigene Tochterunternehmen, die DMS GmbH, beauftragt, die Vermarktungsrechte an dem Studiengang zu kaufen. Nordwest Dental, BVD-Mitglied, hatte den Studiengang vor vier Jahren gemeinsam mit der SRH Hochschule Hamm konzipiert. Der Kauf erfolgte mit dem Ziel, einer breiteren Teilnehmerschar den Zugang zum Studium zu ermöglichen. Die DMS vergrößert damit ihr Angebot an Weiterbildungsmaßnahmen neben dem

dentalspezifischen E-Learning-Programm und den Schulungslehrgängen für Auszubildende und Quereinsteiger in die Branche. Die SRH Hochschule für Logistik und Wirtschaft Hamm stellt die Dozenten für den betriebswirtschaftlichen Part sowie die Räumlichkeiten während der Präsenzblöcke. Der nächste Studiengang soll im März 2017 beginnen. **ZT**

ZT Adresse

DMS GmbH
Burgmauer 68
50667 Köln
Tel.: 0221 2409342
Fax: 0221 2408670
info@bvdental.de
www.bvdental.de

Zirkon-Recycling für doppelt guten Zweck

Gleich zwei gute Zwecke verbindet die MICHAEL FLUSSFISCH GmbH mit ihrem neuen Angebot.

Das Unternehmen sammelt ausgefräste Zirkon-Blanks seiner Kunden und führt sie dem Recycling zu. Auf Wunsch kommt der Erlös einer sozialen Einrichtung zugute.

FLUSSFISCH-Kunden können ihre ausgefrästen Zirkon-Blanks an das Hamburger Unternehmen schicken, das sie wiegt, sortiert und dann dem Recycling zuführt. Den Erlös können sie entweder mit ihrer nächsten Bestellung bei FLUSSFISCH verrechnen lassen oder aber spenden. Die Spenden leitet FLUSSFISCH an die Elbe-Werkstätten in Hamburg-Bahrenfeld weiter, eine Einrichtung für Menschen mit Behinderungen in unmittelbarer Nachbarschaft der FLUSSFISCH-Zentrale. Im Falle einer Spende berechnet FLUSSFISCH keine Handling-Kosten, sondern spendet diese ebenfalls.

„Das ist eine tolle Sache, denn wir erreichen so einen doppelten Effekt“, freut sich Unternehmenschefin Michaela Flusssisch. „Das recycelte Zirkon geht an die Industrie zur Weiterverarbeitung, und eine soziale Einrichtung profitiert zusätzlich davon. So können wir gleichzeitig etwas für die Umwelt und für soziale Belange tun.“ Die Idee entwickelte FLUSSFISCH am IDS-Stand gemeinsam mit Kunden; das Recy-

cling-Konzept hat der FLUSSFISCH-Partner Metoxit initiiert. Zurückgenommen werden Zirkonmaterialien aller Hersteller, ob weiß, voreingefärbt oder hochtranslucent, ab einer Mindestmenge von fünf Kilogramm. Genaue Informationen über die Abwicklung gibt es auf der FLUSSFISCH-Website. **ZT**



ZT Adresse

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

13. Curriculum Implantatprothetik

Am 12. Juni startet in Kassel/Niestetal der 13. Durchlauf des Curriculum Implantatprothetik des ProLab e.V.

Unter der Schirmherrschaft der Deutschen Gesellschaft für Implantologie (DGI) Landesverband Bayern geht das Curriculum Implantatprothetik des ProLab e.V. in die nächste Runde. Fünf Veranstaltungsböcke führen am Ende zur Zertifizierung „Fachlabor für Implantatprothetik“, die für eine zweijährige Laufzeit erworben wird. Durch eine Nachschulungsqualifikation kann das Siegel für zwei weitere Jahre verlängert werden.

Der erste Veranstaltungsblock des Curriculums vom 12./13. Juni 2015 in Kassel/Niestetal startet am Freitagnachmittag mit einem speziellen Fotokurs zum Thema Dentale Fotografie durch Dieter Baumann. Am Samstag steht die Anatomie des Gesichtsschädels und der Kieferhöhle im Mittelpunkt, wenn Dr. Dr. Georg W. Lalyko Wissenswertes zu Augmentation und Implantationstechniken vermittelt. Den Abschluss bildet der Vortrag „Den

Misserfolg vermeiden“ (Dr. Robert Böttcher), welcher Ursachen für Komplikationen bei der Implantation aufzeigt.

Am 17. und 18. Juli 2015 in Augsburg/Mühlhausen drehen sich die

Referate um die Themen dentale Radiologie und 3-D-Planung. Dr. Claudio Cacaci spricht am Freitag zu „3-D-Planung und deren Um-

setzung in der Implantologie“, bevor Priv.-Doz. Dr. Jörg Neugebauer die Möglichkeiten der dentalen Radiologie – OPG vs. DVT gegenüberstellt. Der zweite Tag beginnt mit ZTM Gerhard Stachullas Vortrag „Update 3-D-Planungssysteme im Vergleich. Was sie können und was nicht“. Im Anschluss daran widmen sich ZTM Gerhard Stachulla und Marcel Liedtke der Anwendung verschiedener Planungssysteme. In Chemnitz findet am 18. und 19. September der dritte Teil des Curriculums statt. Bei diesem stehen Intraoralscanning und CAD/CAM im Fokus. Sowohl Dr. Reinstein als auch ZT Josef Schweiger gehen auf den aktuellen Stand der Technik ein. Christian Thiesen informiert im Weiteren über die Wirtschaftlichkeit von Frässystemen. Am Samstag thematisiert Roman Dotzauer die Chancen der Implantatprothetik und ZT Martin Steiner stellt CAD/CAM mit DEDICAM im Alltagsvor-



Referate um die Themen dentale Radiologie und 3-D-Planung. Dr. Claudio Cacaci spricht am Freitag zu „3-D-Planung und deren Um-

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

Den Abschluss des Tages bilden Hands-on-Kurse, bei denen die Teilnehmer mit aktuellen Scannermodellen arbeiten können. Der vorletzte Seminarblock am 23. und 24. Oktober in Soest beginnt mit dem Vortrag „Materialien in der Implantatprothetik“ von Dipl.-Ing. (FH) Dr. Bogna Stawarczyk, M.Sc. Im Weiteren wird auf die Zeit nach der Implantation eingegangen: „Das Implantat ist gesetzt ... und dann?“ – dieser Frage stellt sich Priv.-Doz. Dr.

Dietmar Weng. Eine Live-OP mit MKG-Chirurg Dr. Dr. Marc Menzebach rundet den Tag ab. Am 13. November findet in Lauf/Nürnberg der letzter Vortrag „Komplexe Implantattherapie aus prothetischer Sicht“ mit Dr. Friedemann Petschelt statt, bevor am Samstag die Abschlussprüfungen unter Schirmherrschaft der DGI zur Erlangung der Zertifizierung absolviert werden. Bei jedem der einzelnen Module können auch Zahnärzte 17 Fortbildungspunkte nach DGI/APW/DGZMK/BZÄK sammeln. **ZT**

ZT Adresse

ProLab e.V.
Fachverband für zahntechnische Implantat-Prothetik e.V.
Emscher-Lippe-Straße 5
45711 Datteln
Tel.: 02363 739332
info@prolab.net
www.prolab.net

Joachim Weiss feiert seinen 90. Geburtstag

Am 17. März 2015 lud Joachim Weiss, Seniorchef des Dentalspezialisten BEGO, Gäste aus Politik und Wirtschaft zum Empfang.

Mitarbeiter und Freunde der BEGO feierten gemeinsam mit dem Jubilar im Foyer des Bremer Firmensitzes. Joachim Weiss war ergriffen von den zahlreichen und herzlichen Glückwünschen, die ihm unter anderem von Bürger-

meister a.D. Henning Scherf überbracht wurden. Eröffnet wurde die Feierlichkeit von Christoph Weiss, Sohn von Joachim Weiss und geschäftsführender Gesellschafter der BEGO-Firmengruppe. Erführt das mittelständische Familienunternehmen bereits in fünfter Generation. In einem von Weiss jun. eigens verfassten Reim lies der Unternehmer mit Witz und Bedacht die vergangenen Jahre seines Vaters als Auftakt des Nachmittages Revue passieren. Anschließend führte Henning Scherf die Errungenschaften des Jubilars für die Stadt Bremen aus und zeigte sich beeindruckt von den Unternehmensgrundsätzen der BEGO, die Weiss vor 25 Jahren gemeinsam mit den BEGO-Mitarbeitern erarbeitete und die noch heute gelebt werden – ein partnerschaftliches Miteinander wird dabei großgeschrieben. „Sie haben der Stadt ein Beispiel für Zusammenarbeit gegeben und sind ein Vorbild für die Stadt Bremen“, so Scherf. Arend Vollers, ehemaliger Vorsitzender des Ostasiatischen Vereins in Bre-



men und langjähriger Freund der Familie Weiss, beschrieb weitere Stationen seines Weggefährten und Freundes Joachim Weiss. Beide erlebten in rund sechs Jahrzehnten viele private, aber auch berufliche Momente zusammen. ZTM Henning Wulfes, Leiter des BEGO TRAINING CENTER, ließ im Rahmen einer Bilderpräsentation die aktiven Berufsjahre von Weiss Revue passieren und zeigte, „dass er immer im richtigen Moment wusste, weitsichtige Entscheidungen zu treffen, und damit wichtige Weichen für die Entwicklung des Unternehmens stellte“. Beide kennen sich bereits seit 40 Jahren. Gemeinsam haben Wulfes und Weiss sen. die Entwicklungsstufen der Zahntechnik miterlebt, die Joachim Weiss, laut Wulfes,

maßgebend geprägt hat. Begleitet wurde der Festakt von Musikern der Deutschen Kammerphilharmonie und schloss mit der Überreichung einer im Selektiven Laser Melting-Verfahren gefertigten Skulptur im Namen aller Mitarbeiter durch Carsten Vagt, Technischer Leiter der BEGO Medical. Die Skulptur stellt den neuesten Meilenstein in der Geschichte der BEGO – den 3-D-Drucker Varseo – dar und symbolisiert die Fortschrittlichkeit des Unternehmens, welche ohne die solide Basis, die Joachim Weiss geschaffen hat, nicht möglich wäre. ZT

ANZEIGE

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

Sauber kalkuliert?

Was kann eine Fräsanlage im täglichen Laborbetrieb tatsächlich leisten? Klaus Köhler stellt in der Kolumne eine Kalkulation zur Diskussion.

Da steht sie nun, die neue Fräsanlage für Inhouse-Fertigung. Ein 3-D-Druck-System kam nicht in die engere Wahl. Es ist vielleicht doch noch zu früh für Printen im Labor. Gefräst wird schon seit vielen Jahren in der Zahntechnik. Bis die Entscheidung genau für diese Fräsanlage getroffen wurde, war es ein langer mühsamer Weg. Zahlreiche Messen oder Ausstellungen wurden besucht, die Argumente verschiedener Hersteller gesammelt und gegeneinander abgewogen, Prospekte und Webseiten ausgewertet, in Anwenderforen gestöbert. Zusätzlich wurden Meinungen von Anwendern abgefragt und mit dem Steuerberater gesprochen. Anlieferung, Aufstellung, Inbetriebnahme und Einweisung sowie Testläufe sind abgeschlossen. Erster reale Aufträge werden produziert. Jetzt müssen die Fräsprodukte exakt kalkuliert werden. Die Anschaffungskosten werden über die Nutzungsdauer in Jahren inklusive der Wiederbeschaffung in den Maschinenstundensatz eingerechnet. Dazu gehören die weiteren Faktoren kalkulatorischer Zins, Energiekosten, Reparatur und Instandhaltung, Werkzeuge und Betriebsstoffe und die Personalkosten für Umrüstung, Reinigung und Voreinrichtung. Bei der industriellen maschinenabhängigen Fertigung wird nach diesem Kalkulationsschema gerechnet. Im De-

tail werden alle Faktoren differenziert in fix und variabel auf die tatsächliche Betriebsstunde einer Anlage umgerechnet. Unterstellen wir den Idealfall, dass eine Fräsanlage in einer 40-Stunden-Woche planmäßig 36 Stunden produktiv läuft. Die restlichen vier Stunden sind erforderlich, um die Maschine umzurüsten, einzurichten und zu reinigen. Sechs Wochen im Jahr kann die Maschine auf-

stundensatzes in fixe und variable Kosten, die auf eine Stunde umgerechnet werden, unterschieden. In diesem Beispiel betragen die Kosten der Anschaffung der Anlage 80.000 EUR. Die Nutzungsdauer wird mit zehn Jahren angenommen. Die Wiederbeschaffung nach Ablauf der Nutzung wird mit 120.000 EUR kalkuliert. Unter Berücksichtigung der oben aufge-

41,88 EUR : 60 Minuten x 10 Minuten = 6,98 EUR zuzüglich 5,00 EUR für Material = 11,98 EUR. In welchem Betrieb läuft eine Fräsanlage tatsächlich wöchentlich 36 Stunden 46 Wochen im Jahr? Verändern wir die Maschinenlaufzeit auf 18 Stunden in der Woche, also 50 Prozent kürzer, dann verändern sich die Herstellkosten auf 18,96 EUR, weil der Maschinenstundensatz auf

	gesamt	fix	variabel	pro Std.
Kalk. AfA	1.666,67€	1.666,67€		
Kalk. Zins	200,00€	200,00€		
Energiekosten	400,00€	40,00€	360,00€	5,22€
Reparatur	1.000,00€	300,00€	700,00€	10,14€
Werkzeuge	300,00€	300,00€		
Betriebsstoffe	480,00€		480,00€	6,96€
Anteilige Personalkosten	1.800,00€	1.800,00€		
	5.846,67€	4.306,67€	1.540,00€	22,32€
pro Stunde		62,42€	22,32€	84,73€

Grundlagen: Investition 80.000 EUR – Wiederbeschaffung 120.000 EUR – Maschinenlaufzeit 18 Stunden pro Woche – Nutzung zehn Jahre.

grund von Feiertagen und Urlaub nicht genutzt werden. Die geplante jährliche Nutzung bei Normalbeschäftigung beläuft sich also auf: 36 Stunden x 46 Wochen = 1.656 Stunden/Jahr. Im Kalkulationsschema wird bei der Ermittlung des Maschinen-

fürten Kalkulationsgrundlagen beträgt der Maschinenstundensatz 41,88 EUR. Die Fräszeit für eine vollanatomische Krone aus Zirkon beträgt in diesem Beispiel 10 Minuten. Es ergeben sich folgende Herstellkosten:

84,73 EUR steigt. Nehmen wir die Anschaffung mit 180.000 EUR bei einer Wiederbeschaffung von 240.000 EUR an, passen sich die Werte der anderen Faktoren entsprechend an. Die Herstellkosten sind dann 28,50 EUR (bei 18 Stunden Maschinenlaufzeit).



Bei 18 Stunden Maschinenlaufzeit in der Woche liegt die Stückzahl bei 100 gefrästen Zirkoneinheiten. Verlängert sich die Fräszeit pro Einheit, z.B. von 10 Minuten auf 15 Minuten, liegt der Herstellungspreis bei 26,18 EUR. Die Stückzahl sinkt. Ähnlich verhält es sich bei Kobalt-Chrom, wo die Fräszeit deutlich länger und die Standzeit der Werkzeuge kürzer ist. Verkürzt man in der Kalkulation die Nutzungsdauer und damit die Abschreibung auf sechs Jahre, steigen die Maschinenkosten pro Stunde. Die Varianten zeigen Herstellungskosten auf Basis einer beispielhaften Investition und Betriebskosten eines durchschnittlichen zahntechnischen Betriebes, der in dieser Form nicht real existiert, mit dem sich aber gut rechnen lässt. Die manuelle Bearbeitung und der Brand im Zirkonofen sind noch nicht berücksichtigt, sowie die weiteren maschinenunabhängigen Kosten für Marketing, Vertrieb und Gewinnzuschlag. Weitere Informationen unter www.yodewo.de ZT

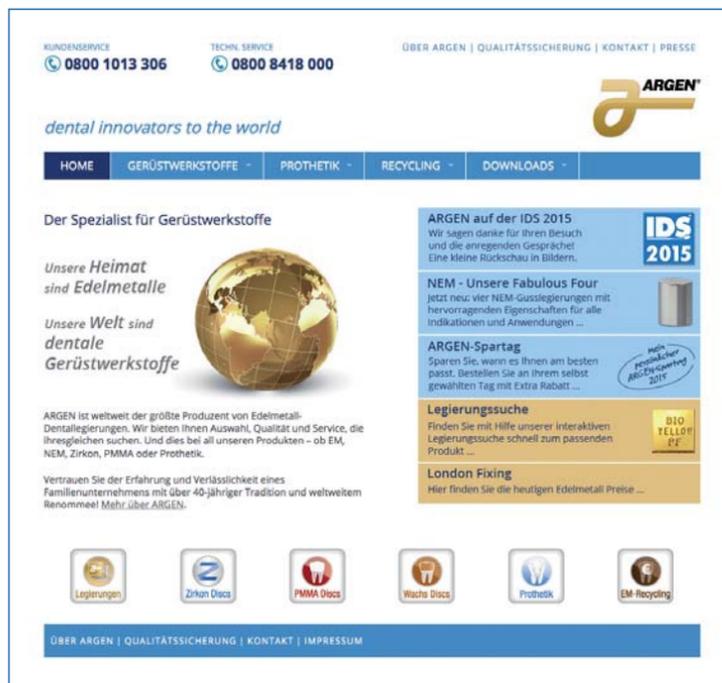
Autor: Klaus Köhler
joDENTAL GmbH & Co. KGaA

Relaunch: Alles neu

ARGEN-Website mit frischer Optik, umfassenden Inhalten und viel Service.

Im Zuge ihrer Neuausrichtung zum Spezialisten für Gerüstwerkstoffe präsentiert sich die ARGEN Dental GmbH auf einer komplett erneuerten Website. Unter argen.de finden Interessenten jetzt alles über die neue Produktpalette an Gerüstwerkstoffen: von Ronden aus Zirkon, PMMA und Wachs über Prothetikzähne, das innovative Material CAPTEK und Nichtedelmetalle bis hin zum „Herzstück“ des ARGEN-Angebots, der umfassenden Auswahl an hochklassigen Edelmetall-Dentallegierungen, für die ARGEN seit Jahrzehnten bekannt ist. Ergänzt wird das Produktangebot durch ein Set für die persönliche Schutzausrüstung sowie durch attraktive Recycling-Angebote. Informationen zum Unternehmen und zur Qualitätssicherung runden den neuen Webauftritt ab.

„Es war Zeit, unsere Website an unser verändertes Profil anzugleichen“, erläutert Uwe Heermann, Marketingleiter der ARGEN



nur ausführliche Informationen zum gesamten Produktangebot, sondern auch viele nützliche Funktionen wie eine interaktive Legierungssuche sowie die Möglichkeit, alle Legierungs- und Sicherheitsdatenblätter, Qualitätszertifikate, Verarbeitungsanleitungen, die Legierungstabelle, die Wachsumrechnungstabelle, die Preiskarte und sämtliche Produktbroschüren komfortabel als PDF herunterzuladen.

„Wir haben bei unserer neuen Website sehr auf Klarheit, Übersichtlichkeit und Kundenorientierung geachtet“, so Uwe Heermann weiter. „Die Produktfamilien sind klar gegliedert und schnell zu finden; alle Detailinformationen und weiterführenden Materialien sind in der jeweiligen Produktrubrik im Überblick

dargestellt und mit einem Klick abrufbar. Das Suchen hat ein Ende!“ Die neue Website stellt für ARGEN einen weiteren wichtigen Schritt in der Unternehmensstrategie hin zum breit aufgestellten Spezialisten für Gerüstwerkstoffe dar. Die moderne, frische Aufmachung der Website ist für Uwe Heermann ein sichtbares Zeichen für die Neupositionierung der ARGEN Dental GmbH. **ZT**

ZT Adresse

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

Hochwertige Produkte

Mälzer Dental brilliert mit Qualität made in Germany.

Seit über 30 Jahren stehen die Einführung neuer innovativer sowie die Weiterentwicklung bereits vorhandener Produkte im Fokus des Traditionsunternehmens aus Steinhude in Niedersachsen. Seit Jahren wächst die Produktpalette stetig an, ebenso wie der Kundentamm und der gute Ruf in der Dentalbranche.

Die Kunden von Mälzer Dental sind weltweit vertreten, doch die Präzisionsartikel werden von Beginn an und ausnahmslos in der Heimat produziert. „Wir wollen Qualität liefern, ohne Kompromisse“, sagt Carsten Althaus, Geschäftsführer von Mälzer Dental seit 1998. „Es reicht nicht, die Produktentwicklung und -fertigung aus der Ferne zu betrachten, ich möchte vor Ort sein können, wenn Fragen auftauchen und direkt in den Entwicklungsprozess eingebunden werden. Meine Kunden vertrauen auf die Qualität unserer Produkte und um diese garantieren zu können, sind beste Voraussetzungen wichtig.“

Der Großteil der Produktionsstätten befindet sich heutzutage im Ausland. Kosten werden eingespart und Produkte dafür rund um die Welt gefahren, ungeachtet von Ökobilanz und Nachhaltig-

keit. Für Mälzer Dental ist das keine Option. Kurze Wege und ein leicht überschaubarer, stabiler Entwicklungs- und Fertigungsprozess sind wichtiger als billige Produktionen im Ausland.



„Unsere Produkte, unser Land und unsere Wirtschaft – darauf vertrauen wir!“, so Carsten Althaus. Qualität zahlt sich aus, das war schon immer so und wird auf lange Sicht auch so bleiben. **ZT**

ZT Adresse

Mälzer Dental
Schlesierweg 27
31515 Wunstorf
Tel.: 05033 963099-0
info@maelzer-dental.de
www.maelzer-dental.de

Persönlicher Service

Ahlden setzt auf persönlichen Kontakt zum Kunden.

Als Deutschlands persönlichster Dentallegierungshersteller überzeugt die Ahlden Edelmetalle GmbH durch Betreuung und Engagement. Der außergewöhnliche Service und die persönliche Betreuung der Kunden durch den Geschäftsführer und alleinigen Inhaber von Ahlden Edelmetalle,

bleibende und überzeugende Qualität liefern. Unser Angebot ist umfangreich, praxisbezogen und deckt alle Anwendungsbereiche ab. Die Qualität unserer Produkte garantiert eine optimale Biokompatibilität und einfache, sorgenfreie Verarbeitung. Wir liefern schnell und zu fairen Preisen.“



Jörg Brüsckke, kommt sehr gut bei den Kunden an. Außerdem sorgen die langjährigen Mitarbeiter/innen im Innendienst für einen reibungslosen Ablauf aller Kundenaufträge und -anfragen.

„Durch unsere faire Preispolitik, unsere qualitativ hochwertigen Produkte ‚made in Germany‘ und die garantierte persönliche Betreuung möchten wir Sie von der Leidenschaft unseres Teams überzeugen“, so Brüsckke. „Seit mehr als 30 Jahren produzieren wir in Deutschland Dentallegierungen auf hohem Niveau. Die Produktion erfolgt nach den strengen Qualitätsstandards der ISO, sodass wir Ihnen immer eine gleich-

„Stellen Sie uns auf die Probe!“, so fordert Jörg Brüsckke potenzielle Kunden gern auf, seinen persönlichen Service zu testen. Brüsckke betont außerdem, dass das neue Motto der Ahlden Edelmetalle GmbH „Wenn auch Sie mehr erwarten“ Programm ist. **ZT**

ZT Adresse

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

Webauftritt in neuem Look

Gischkowski wartet mit modernem Design und einem interaktiven Tool zur Seminaranmeldung auf.



Das Ergebnis des Homepage-Relaunches von Gischkowski Zahn-technik ist ein frischer Auftritt in einem übersichtlichen und modernen Kommunikationsdesign. Integriert wurde bei der Aufrüs-

tung der neueste technische Stand. Somit haben User mit mobilen Geräten wie Smartphone und Tablet die Möglichkeit, von überall auf die neue Website zuzugreifen. Zahnärzte, Patienten

und Mitarbeiter profitieren von einer übersichtlichen Navigationsstruktur sowie einem umfassenden Überblick über das gesamte zahntechnische Portfolio. Neu ist die Funktion der Onlineanmeldung mit weiterführenden Informationen für Gischkowski-Seminare. Das Angebot an Praxismarketingleistungen mit dem gesamten Portfolio – vom Corporate Design über Praxiseinrichtung bis hin zum Online-Marketing – komplettiert die Internetseite. **ZT**

ZT Adresse

Gischkowski Zahntechnik GmbH
Kornstraße 246
28201 Bremen
Tel.: 0421 53619-0
Fax: 0421 554085
info@gischkowski.de
www.gischkowski.de

Wissensdinner in Kitzbühel: Das schmeckt einzigartig!

Denseo, SynMedico und Phibo luden Ende März zum Wissensaustausch.

Eben noch in den endlosen Messehallen der Internationalen Dental-Schau IDS präsentierte die Dentalbranche in Köln Innovationen, Trends und Produktneuvorstellungen der nächsten zwei Jahre. Wenige Tage später, in der weißen Winterwelt von Kitzbühel, luden die Firmen Denseo, Phibo und SynMedico zur „After Show in the Snow“ ein.

Der zahntechnische Produkte- und Dienstleistungsanbieter Denseo entwickelte gemeinsam mit Phibo, dem führenden spanischen Anbieter von Implantologie- und Prothetik-Lösungen, und SynMedico, Deutschlands Nummer eins für die digitale mobile Patientenaufklärung und Dokumentation, das Wissensdinner – eine Fortbildung der etwas anderen Art im Kitzbühel Country Club. Der Einladung nach Österreich Ende März folg-

ten ca. 40 Zahnärzte und Zahn-techniker. Das Wissensdinner wurde erstmals nach dem Pecha-Kucha-Prinzip vorgetragen. Diese neue Technik bietet eine kurzweilige, prägnante Präsentation mit strengen Zeitvorgaben.

Drei Referenten, drei Vorträge, drei Gänge

Nach einem erlebnisreichen Tag am Wilden Kaiser mit Unternehmungen, Fachgesprächen und kollegialem Austausch startete am Abend das Herzstück des Fortbildungswochenendes, das Wissensdinner.

Die Teilnehmer teilten sich auf drei Räume auf. Jede der drei Firmen stellte jeweils einen Referenten zur Verfügung, welcher zwischen jedem der drei Gänge beim Abendessen einen Vortrag mit einer maximalen Dauer von 15 Minuten hielt. Danach stand der Referent während des Menü-Ganges allen Zuhörern des jeweiligen Raumes für Fragen, Anregungen und den direkten Austausch zur Verfügung. Nach dem Gang wechselten die drei Referenten in einen anderen der drei Räume zum nächsten Vortrag und damit auch zum nächsten Gang. Das Konzept ging voll auf, und die Teilnehmer hatten die einzigartige Möglichkeit, in einer

gemütlichen Runde gleichzeitig zu essen und zu lernen.

Die Gäste waren sich im Anschluss des Abends einig, dass diese Art der Fortbildung etwas Besonderes ist.

Die Möglichkeit, sich direkt in kleinen Gruppen mit den Experten zu einem Thema auszutauschen, mit gebündelter Informationsaufbereitung in max. 15 Minuten, war für alle nicht nur eine neue, sondern vor allem eine überaus positive und erfolgreiche Erfahrung.

Drei Firmen und drei Tage im Schnee

Das Unternehmen Denseo aus Aschaffenburg präsentierte mit Geschäftsführer und Referent Ismail Yilmaz zum Wissensdinner eine neue Generation Keramik: Die High-Quality-Veredelung mit der Denseo HiQ-Glasur schützt die keramische Krone ähnlich wie der natürliche Zahnschmelz den Zahn. Das Labor kann somit seinem Zahnarzt eine längere Lebensdauer der Keramikkrone bieten. Und im Schadensfall zahlt Denseo sechs Jahre lang das Zahnarzt Honorar. Der führende spanische Anbieter von integrierten Lösungen in Implantologie und Prothetik, Phibo, zeigte in seinem Vortrag



Blick in einen der Räume beim Wissensdinner.

die Innovationen im Bereich der digitalen Abdrucknahme, Fallplanung und Durchführung und die daraus entstehenden Vorteile für Praxis und Labor. Referentin Dr. Melanie Grebe, Zahnärztin aus Dortmund, und ihr Co-Moderator Stephan Domschke, Geschäftsführer von Phibo Germany, präsentierten den Zuhörern ein großes Spektrum an Anwendungsmöglichkeiten.

Referent Thomas Wagner von SynMedico stellte mit infoskop den Praxen die erste voll-digitale Aufklärungsunterstützung per iPad zur Verfügung, mittels abrufbarer Patienteninformationen, Formularen, Videos und Illustrationen kann das Praxisteam

seine Patienten über Leistungen, Kosten und Eingriffe aufklären – und das perfekt dokumentiert und rechtssicher.

Aufgrund dieser überaus positiven Rückmeldung der Teilnehmer ist die nächste Wissensdinner-Fortbildung der Firma Denseo bereits in Planung. **ZT**

ZT Adresse

Denseo GmbH
Stengerstraße 9
63741 Aschaffenburg
Tel.: 06021 45106-0
Fax: 06021 45106-29
fragen@denseo.de
www.denseo.de

ANZEIGE

ZAHNWERK
Frästechnik GmbH

Ab sofort

Imetric
Swiss 3D Scanning Systems

FACHHÄNDLER

www.zahnwerk.eu

Kurse zur Einfärbung von ZrO₂

3M ESPE versorgt Anwender von Lava Plus mit Tipps und Tricks für den Alltag.

Die größte Herausforderung bei der Herstellung monolithischer ZrO₂-Restorationen liegt in der exakten Imitation der natürlichen Farbwirkung.

Speziell dafür hat 3M ESPE auf das hochtransluzente Zirkonoxid Lava Plus abgestimmte Färbelösungen entwickelt. Der Werkstoff ist in verschiedenen Rohlingsgeometrien – z. B. Ronden mit Standarddurchmesser – erhältlich und kann mit zahlreichen Dentalfräsmaschinen verarbeitet werden. Die Färbelösungen, die alle 16 VITA-classical-Farben A1-D4 sowie zwei Bleachfarben abdecken, werden vor dem finalen Sintern verwendet. In den dreistündigen Färbekursen können die Teilnehmer die speziell für das Lava Plus-



system entwickelten Färbetechniken erlernen. Für eine monochromatische Färbung wird die Restauration für zwei Minuten in einem Tauchbad behandelt. Eine individuelle, gradierte Einfärbung wird hingegen durch Auftragen verschiedener Färbelösungen mit Applikatoren erzielt. Wie die Farben optimal ausgewählt und appliziert werden, demonstrieren erfahrene Anwender – inklusive zahlreicher Tipps und Tricks für die tägliche Arbeit. Nachfolgend wird das Erlernete in die Praxis umgesetzt. Die eingefärbten Restaurationen werden bei 3M ESPE gesintert, begutachtet und dem Teilnehmer per Post zugestellt, um die Ergebnisse telefonisch zu besprechen.

Dabei wird ermittelt, wo Optimierungspotenzial besteht und wie dieses auszunutzen ist, um in Zukunft Profiresultate zu erzielen. Die nächsten Lava Plus-Färbekurse werden bei 3M ESPE in Seefeld (15. Juni 2015) sowie in Düsseldorf (8. Juli 2015) angeboten. **ZT**

ZT Adresse

3M Deutschland GmbH
ESPE Platz
82229 Seefeld
Tel.: 0800 2753773
Fax: 0800 3293773
info3mespe@mmm.com
www.3mespe.de

Rückkehr der Sargbarren

Dominik Lochmann, Geschäftsführer von ESG Edelmetall-Service, über Anlagegold in Barrenform.

„Malt ein Kind einen Goldbarren, so hat dieser häufig die klassische Sargbarrenform, die auch in Comics und Goldraubfilmen sehr präsent ist. Heutzutage werden kleine Goldbarren bis 100 g meist geprägt hergestellt und steril gelistet ausgeliefert. Größere gehen vielfach mit abgerundeten Kanten und in Folie eingeschweißt in den Verkauf. Doch gerade bei kleinen Barren erfreut sich die Sargbarrenform noch immer großer Beliebtheit. Die Schwäbisch Gmünder Scheideanstalt Dr. Walter und Schmitt GmbH stellte in der Nachkriegszeit Barren von 100 g und kleiner in dieser besonderen Geometrieform her, später taten es ihr auch die Degussa und die heute zur Heimerle + Meule Group gehörende spanische SEMPASA nach. Um an diese Tradition anzuknüpfen, bietet die ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG zusammen mit Heimerle + Meule nun wieder Anlagegold in der beliebten Sargbarrenform an. Diese Barrenart lässt sich auch mal problemlos ohne Schutzhülle in der Hand wiegen und den Träger so das hohe spezifische Gewicht und die besondere Oberfläche des Edelmetalles spüren. Die Sarg-

barren-Serie besteht aus 999,9er Feingold, welches zu 100 Prozent aus Recyclinggold stammt, und startet mit dem 1-oz-Goldbarren. Weitere Gewichtsvarianten werden im Laufe des Jahres folgen und unser Angebot ergänzen.“ **ZT**



ZT Adresse

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

ANZEIGE

Unsere seit Jahren
dauerhaft günstigen

Reparatur-Festpreise.
Qualität made in Germany.

Mehr unter
www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094



ZWP online Newsletter

Neues Design für noch mehr Lesekomfort auf PC, Tablet und Smartphone.



www.zwp-online.info/newsletter

ZWP online
FINDEN STATT SUCHEN

60. Geburtstag

Stellvertretender Obermeister der Zahntechniker-Innung Ostwestfalen wird 60.



Wolfgang Markiewicz

Der stellvertretende Obermeister der Zahntechniker-Innung Ostwestfalen feierte seinen Geburtstag: Wolfgang Markiewicz ist im April 60 Jahre alt geworden. Die Ausbildung zum Zahntechniker hatte der Bielefelder bereits 1972 im Betrieb von Horst Ludwig begonnen.

Mit ihm führte er diesen Betrieb gleichberechtigt ab dem Juli 1986 nur drei Monate nach dem Erhalt seines Meisterbriefes. Seit Juli 1997 führt er dieses Labor allein, welches sich modern und leistungsstark darstellt. Heute beschäftigt er in seinem eigenen Betrieb 21 Mitarbeiter.

Markiewicz engagiert sich neben der Arbeit im eigenen Unternehmen auch für den Berufsstand. Bereits seit 1996 ist er Mitglied des Innungs-Vorstandes. 2003 folgte die Wahl zum stellvertretenden Obermeister. Wolfgang Markiewicz hat zwei Söhne, von denen einer Zahnarzt und der andere Ingenieur geworden ist. Auch einen Enkelsohn hat der 60-Jährige schon. In seiner Freizeit mag er es sportlich. Er betreibt Leichtathletik und angelt gern. **ZT**

Quelle: Zahntechniker-Innung Ostwestfalen

Hohe Ausgaben

Zahnbehandlungen stellen oft eine große finanzielle Belastung dar.



Eine internationale Studie macht aktuell erneut auf die hohen Kosten von Zahnbehandlungen aufmerksam und die Bürde, welche diese für Familien mit niedrigem Einkommen darstellen. Das University College London untersuchte gemeinsam mit anderen Universitäten die finanziellen Verhältnisse und Zahnarztkosten in 41 Ländern mit mittlerem und niedrigem Einkommen. Ausschlaggebend für eine finanzielle Einschätzung war die Haushaltskapazität der Einwohner. Betragen die Behandlungskosten 40 Prozent der Haushaltskapazität oder mehr, bezeichneten die Autoren das als „katastrophale Zahngesundheitsausgabe“ (catastrophic dental health expenditure = CDHE). In Ländern mit höherem Einkommen stehen für die Einwohner die Chancen besser, Ausgaben für Zahnbehandlungskosten zu managen.

In Ländern mit mittlerem oder niedrigem Einkommen bedeutet der CDHE-Fall, dass betroffene Familien sich verschulden oder einen Langzeitkredit aufnehmen müssen.

Weiterhin werden Zahnbehandlungen in diesen Ländern nicht nach Bedarf, sondern nach Finanzierungsmöglichkeit durchgeführt. Nach Einschätzung dieser Studie bieten viele Gesundheitssysteme weltweit nicht ausreichend Schutz für die Bevölkerung, zahnmedizinisch notwendige Behandlungen finanzieren zu können, ohne eine bedeutende finanzielle Last aufzunehmen oder in die Armut zu geraten.

Die Studie „Household Expenditure for Dental Care in Low and Middle Income Countries“ erschien online im Journal PLOS ONE am 29. April 2015. **ZT**

Quelle: ZWP online

» EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

Frage: Wie steuere ich als Laborinhaber meinen Außendienst sinnvoll?

Thorsten Huhn: Es sind vier Elemente, die eine Führungskraft braucht, um den Vertrieb des Labors zu steuern: aufrichtiges Interesse, eine starke Zielorientierung, die richtigen Tools und schließlich eine transparente Kontrolle. Mit Interesse ist gemeint, dass die Führungskraft regelmäßig ein offenes Ohr für die Belange des Vertriebs hat. Das hört sich selbstverständlich an, ist es aber in vielen Fällen nicht. Mit Interesse sind nicht nur die Sorgen und Nöte des Außendienstes gemeint, wenn beispielsweise Termine bei Zahnärzten platzen oder die erste Arbeit doch nicht so geklappt hat wie versprochen. Interesse heißt auch, den Vertrieb anzuleiten, Tipps zu geben und bestenfalls mit eigenem Beispiel voranzugehen. Die erfolgreichsten Führungskräfte sind die, die ihrem Vertrieb zuhören, gemeinsam Lösungsansätze erarbeiten und so für die Optimierung der vertrieblichen Arbeit sorgen.

Zielorientierung bedeutet, dass der Außendienst weiß, was er zu leisten hat. „Gewinne neue Kunden“ ist im Sinne der Zielorientierung nicht ausreichend, „gewinne bis zum Ende des Jahres drei Neukunden mit einem Gesamtumsatz von insgesamt 30.000 EUR“ ist ein klares und messbares Ziel. Die Kunst besteht nun darin, dass

die Führungskraft mit dem Außendienst dieses Ziel in Teilziele zerlegt, sodass sich beispielsweise ein Wochenziel daraus ergibt: Präsentiere die Leistungen unseres Labors bei drei Zahnärzten oder gewinne mindestens fünf Zahnärzte für die Kundenveranstaltung im nächsten Monat. Am Ende der Woche wird die Zielerreichung besprochen, Übererfüllung belohnt und Minderleistung hinterfragt.

Alle Aktivitäten des Außendienstes sind zu verschriften. Welche Zahnärzte wurden angefahren? Was wurde mit dem Zahnarzt besprochen? Wann ist der nächste Termin? Wann hat der Zahnarzt Geburtstag? Antworten auf die Fragestellungen finden sich im einfachsten Fall auf einem leeren Blatt Papier wieder, bestenfalls setzt das Labor ein richtiges CRM-System (Customer Relationship Management) ein. Wie auch immer das Tool am Ende aussieht, es muss praktikabel für den Außendienst und auswertbar für die Führungskraft sein. Das letzte Element ist die Kontrolle der vertrieblichen Leistung. Wurden die Wochenziele erreicht? Wie viele Zahnarztpraxen wurden besucht? Wie viele Gesprächstermine mit welchen Gesprächsinhalten gab es? Was



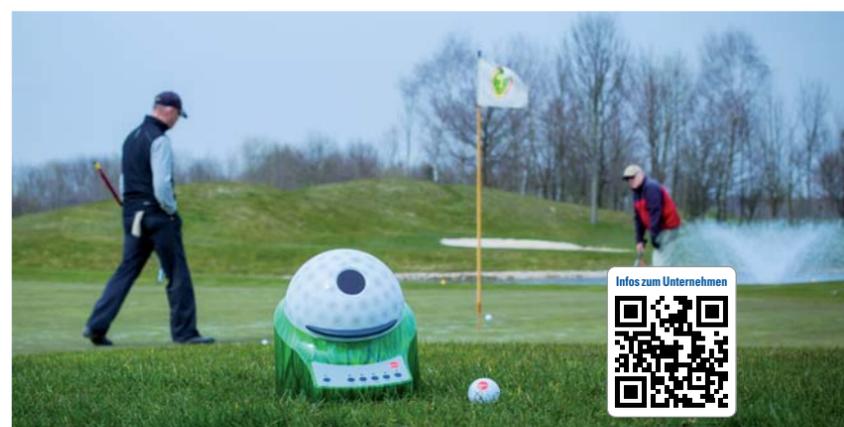
gemessen wird, legt die Führungskraft fest und kontrolliert den Status regelmäßig. Im Sinne der Transparenz ist der Außendienst in diesen Prozess mit einzubinden, um rechtzeitig nachzusteuern, wenn Ziele nicht erreicht werden, oder Lob auszusprechen, wenn alle Ampeln auf Grün stehen. Mit diesen vier Elementen in Kombination funktioniert die Steuerung des Außendienstes auf hohem Niveau. **ZT**

C&T Huhn – coaching & training GbR
Diplom-Kauffrau Claudia Huhn &
Diplom-Ingenieur Thorsten Huhn
Hohe Straße 28b
57234 Wilnsdorf
Tel.: 02739 891082
Fax: 02739 891081
claudia.huhn@ct-huhn.de oder
thorsten.huhn@ct-huhn.de
www.ct-huhn.de

Stilvoll aufs Grün mit „Golfolution“

Sonderverlosung des EyeVolution® in handlackierter Special Edition.

18 Löcher, 77 Bunker und ein ganz besonders designer EyeVolution® – der DENTAL Golf-Cup 2015 ist DAS Event rund um die Sylter Woche und auch diesmal ist das Team der Dreve Dentamid GmbH dabei. Traditionell schließt die Zahnärztes-Fachtagung mit dem Charity-Golfturnier im Marine-Golf-Club Sylt ab. Über 80 Kongressteilnehmer werden am 22. Mai 2015 mit den Dreve-Golfbällen um den Sieg golfen. Als diesjähriges Highlight wird eines der bewähr-



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

ten Lichtpolymerisationsgeräte des Unternehmens als handlackiertes Einzelstück mit dem Namen „Golfolution“ (Golf + EyeVolution® = Golfolution) auf dem Galaabend des Events verlost. Dieser ist nicht nur ein Hingucker, sondern auch in jeder Praxis durch schnelle Lichthärtung aller Basismaterialien, beispielsweise Schienen und individuelle Löffel, eine Bereicherung. Viel Erfolg beim Golfturnier und der

Verlosung wünscht das Dreve Event-Team! **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.de/eyevolution

Symbiose aus Zahnmedizin und Zahntechnik

Zum 45. Mal findet am 2./3. Oktober 2015 in Wiesbaden der DGZI-Jahreskongress statt. Im Interview mit Jürgen Isbaner, Mitglied des Vorstandes der OEMUS MEDIA AG, steht Prof. (CAI) Dr. Roland Hille, 2. Vizepräsident der DGZI und Kongresspräsident, Rede und Antwort.

ZT Der Internationale Jahreskongress der DGZI findet in diesem Jahr bereits zum 45. Mal statt. Welche Bedeutung haben die Jahreskongresse für die DGZI als Fachgesellschaft und im Rahmen des DGZI-Fortbildungsangebotes. Prof. (CAI) Dr. Roland Hille: Die Internationalen Jahreskongresse der DGZI stellen immer wieder eine große Herausforderung im Rahmen der wissenschaftlichen Programmgestaltung und der gesamten Fortbildungsaktivitäten der DGZI dar. Mein Ziel als Kongresspräsident und wissenschaftlicher Leiter ist es, in jedem Jahr neue Referenten unseren treuen Teilnehmern vorzustellen und Zukunftsperspektiven für unsere Praxen aufzuzeigen. Besonders die junge Generation honoriert dies mit einer hohen Repräsentanz, weiß sie doch um die Verbundenheit der DGZI speziell zu den niedergelassenen Kollegen und deren Interessen, aber auch deren Sorgen, Implantologie in den Praxisalltag wissenschaftsbasiert und praxistauglich zu integrieren.

Wir werden zukunftsorientierte Erfolgskonzepte im Bereich der Oralen Implantologie, in diesem Jahr mit dem Schwerpunkt Implantatprothetik, aber auch, und darüber freue ich mich persönlich besonders, die zukunftsorientierte Zahntechnik mit ihren Möglichkeiten und somit die gemeinsamen Erfolgskonzepte der Praxis vorstellen. Erstmals wird die DGZI in ihrer 45-jährigen Geschichte einen Kongress aus-

lichten präsentieren, um die Zusammenarbeit verständlicher und einfacher zu gestalten, aber auch allen Beteiligten die Möglichkeit eines gemeinsamen praxisorientierten Workflows aufzuzeigen. Der Blick in die Referentenliste zeigt Ihnen, dass es uns gelungen ist, aus beiden Berufssparten die „Besten der Besten“ für die DGZI zu gewinnen. Wir hoffen auch auf einen hohen Zuspruch der Zahntechniker, die bei der DGZI die Möglichkeit haben, die Bedeutung ihres Berufes für die Zukunft

Unsere Diskussion „DGZI kontrovers“ hat sich zwischenzeitlich zu einem Kongressmagneten entwickelt und wird mit einem vollen Saal belohnt. In diesem Jahr wird ein Zahntechnikermeister mit einem Zahnarzt unter Leitung von Dr. Georg Bach das Thema „Der zahnlose Oberkiefer – mit welchen Mitteln die bestmögliche Lösung – eine Herausforderung an Zahnarzt und Zahntechniker“ erarbeiten. Hier werden sicherlich unterschiedliche Ansätze zu diskutieren sein. Die Kongressteilnehmer haben die Möglichkeit, sich aktiv an der Diskussion zu beteiligen. Hierfür ist speziell ein eigener Diskussionsblock eingerichtet, der hoffentlich die Wogen hochschlagen lässt. Persönliche Erfahrungen und Einschätzungen sind sehr erwünscht und das „Salz in der Suppe“ einer solchen Runde.

ZT Die implantologische Fortbildung hat in der DGZI seit ihrer Gründung Tradition. Was können Sie uns zum aktuellen Fortbildungsprogramm der DGZI – den Curricula, der postgraduierten Ausbildung und zu den E-Learning Modulen – sagen?

Wir befinden uns auf einem exzellenten Weg. Unser E-Learning-basiertes Curriculum hat sich zu einem Erfolgsprogramm entwickelt. Dies zeigen die Nachfrage der Kollegen und die Qualitätskontrolle der DGZI. Lernen wenn man Lust und Zeit hat und dabei Reisekosten sparen, das entspricht den heutigen Ansprüchen der Kollegschaft, die durch Familie und Praxis intensiv gefordert ist. Dabei ist die Kombination mit unseren Präsenzveranstaltungen auf Workshop-Basis ebenfalls sehr gut angekommen. Die Frontalvorlesung existiert nur noch begrenzt. Learning by Doing unter fachkundiger Anleitung von erfahrenen Referenten ist das

richten, der nicht nur die Implantologen, sondern auch die Zahntechniker in den Mittelpunkt der Kongressstruktur stellt. Im Rahmen multipler Doppelvorträge Zahnarzt/Zahntechniker werden wir die Schwierigkeiten und Lösungsansätze für alle Betei-

zu unterstreichen. Die Symbiose aus zahnärztlicher Diagnose und Therapie sowie die zahntechnische Kreativität, verbunden mit erweiterten Prozesstechniken, führen im Bereich des Zahnersatzes zu Erfolgsgeschichten für den Patienten und somit zum positiven Multiplikator für unsere Praxen und zahntechnischen Labore.

ZT In den letzten Jahren zeichneten sich die DGZI-Jahreskongresse immer durch eine Diskussionsrunde zu einem speziellen Thema der Implantologie aus. Welches Thema haben Sie als wissenschaftlicher Leiter diesmal neben dem Generalthema in den Mittelpunkt der Diskussion gestellt?



ZT Der diesjährige Kongress findet unter der Themenstellung „Zahntechnik und Implantologie – Schnittstelle zum Erfolg“ statt. Das lässt auf eine stark prothetische Ausrichtung schließen. Was erwartet die Teilnehmer?

richten, der nicht nur die Implantologen, sondern auch die Zahntechniker in den Mittelpunkt der Kongressstruktur stellt. Im Rahmen multipler Doppelvorträge Zahnarzt/Zahntechniker werden wir die Schwierigkeiten und Lösungsansätze für alle Betei-

ANZEIGE

BRIEGEL DENTAL

Ihr gesunder Internetshop
www.gesundezahntechnik.de

Erfolgskonzept unseres DGZI-Curriculums. Wenn man möchte, kann auch noch der DVT-Schein innerhalb der Wahlmodule erworben werden. Die DGZI hat mit diesem Programm versucht, die Ansprüche der Kollegschaft in das von der Konsensuskonferenz Implantologie vollumfänglich anerkannte Curriculum zu integrieren.

Den Kollegen, die einen Master of Science in Oral Implantology and Dental Surgery anschließen möchten, ermöglichen wir dies ebenfalls in der Kombination E-Learning mit Präsenzveranstaltungen unter Kosten- und Zeitersparnis. Ein Rundum-Wohlfühlprogramm zum Praxiserfolg, eine Entscheidung für die Zukunft.

ZT Vielen Dank für das Gespräch und viel Erfolg für den 45. Internationalen Jahreskongress der DGZI.



ANZEIGE

Vertrauen ist gut! Dabei sein ist wertvoller! **AHLDEN**

Seien Sie **live** beim **Einschmelzen** Ihrer **Altgoldposition** dabei!

Wir schmelzen **mengenunabhängig** für nur **79,00 €** inkl. 4 Stoff Analyse

Seit 30 Jahren: persönlich - leidenschaftlich - ehrlich

AHLDEN Edelmetalle GmbH - Ihr Partner für
Dentallegierungen - Goldrecycling - Anlagemetalle

www.ahlden-edelmetalle.de
Tel: 05161 - 98 58 0

ZT Adresse

DGZI – Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.
Paulusstr. 1
40237 Düsseldorf
Tel.: 0211 16970-77
Fax: 0211 16970-66
sekretariat@dgzi-info.de
www.dgzi.de

ZT Veranstaltungen Mai/Juni 2015

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
20.5.2015	Celle	Model Management – Labortraining Referent: Michael Knipping	Amann Girrbach Tel.: 07231 957-221 trainings@amanngirrbach.com
28.5.2015	Trier	Vortragstour „CAD/CAM – Stand 2015“ Referent: Enrico Steger	Zirkonzahn Tel.: 07961 933990 anita.nagel@zirkonzahn.com
2.–5.6.2015	Bremen	CAD/CAM-Technologie: Individuelle Abutments Referent: N. N.	BEGO Tel.: 0421 2028-372 linsen@bego.com
5.6.2015	Berlin	Das Modell – Die Visitenkarte des Labors Referenten: ZTM C. Füssenich, J. Glaeske	picodent Tel.: 02267 6580-0 picodent@picodent.de
12./13.6.2015	Frankfurt am Main	Moderne Zahntechnik – von analog bis digital Referenten: Michael Seitz, Christian Heuer	Straumann Tel.: 0761 4501-444 education.de@straumann.com
13.6.2015	Starnberg	Effizient und einfach zur hochästhetischen vollkeramischen Versorgung Referent: Axel Appel	VITA Tel.: 07761 562-235 u.schmidt@vita-zahnfabrik.com
19.6.2015	Ispringen	Oberkieferdehnung vs. Quad Helix, Lötens vs. Lasern Referent: ZT Guido Pedrolì	DENTAURUM Tel.: 07231 803-470 kurse@dentaforum.de

ZT Kleinanzeigen

muffelforum.de
Die Community der Zahntechniker

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

Jetzt online bestellen

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

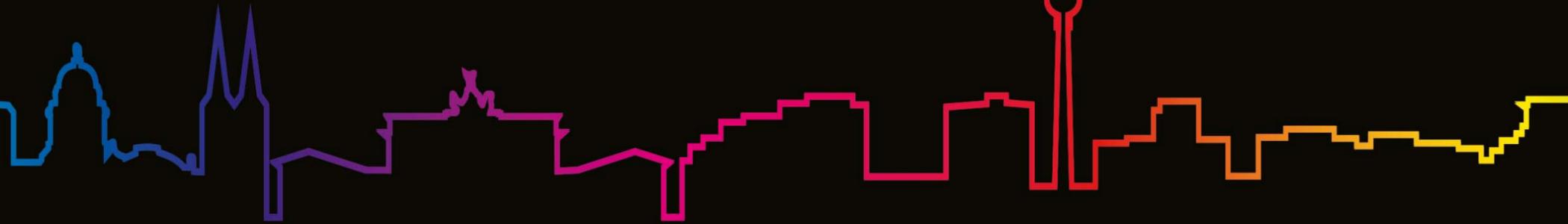
ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG
Fakten auf den **Punkt** gebracht.



Bio-Emulation™



Tribune CME



Bio-Emulation™ Colloquium 360°

4-5 July, 2015, Berlin, Germany

Mentors



Ed McLaren



Michel Magne



Pascal Magne

Emulators



Akinobu Ogata (guest)



Andrea Fabianelli



Antonio Saiz-Pardo Pinos



August Bruguera



David Gerdolle



Fernando Rey



Gianfranco Politano



Jason Smithson



Javier Tapia



Jungo Endo



Leandro Pereira



Marco Gresnigt



Oliver Brix



Panos Bazos



Sascha Hein



Stephane Browet



Thomas Singh



Walter Gebhard (guest)

Details & Online Registration

www.BioEmulationCampus.com

Registration fee: 599 EUR +VAT



ADA CERP®
Continuing Education Recognition Program



Tribune Group is an ADA CERP Recognized Provider. ADA CERP is a service of the American Dental Association to assist dental professionals in identifying quality providers of continuing dental education. ADA CERP does not approve or endorse individual courses or instructors, nor does it imply acceptance of credit hours by boards of dentistry.

Tribune Group GmbH is designated as an Approved PACE Program Provider by the Academy of General Dentistry. The formal continuing dental education programs of this program provider are accepted by AGD for Fellowship, Mastership, and membership maintenance credit. Approval does not imply acceptance by a state or provincial board of dentistry or AGD endorsement.

Main Sponsor

